

Araştırma Makalesi

LİDERLERİN NARSİSTİK KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNDE SOSYAL ZEKÂNIN ARACI ROLÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Seda MURADOĞLU¹ ORCID ID: 0000-0003-1367-3418

Tuğba KARABULUT² ORCID ID: 0000-0001-6414-8029

ÖZET

Literatürde liderlerin narsistik kişilik özellikleri, girişimci kişilik özellikleri ve sosyal zekaları arasındaki ilişkiye yönelik sınırlı sayıda araştırma bulunmaktadır. Bu kavramlar incelenmeye değer bulunarak, bu çalışmaya konu edilmiştir. Bu çalışmanın amacı, liderlerin narsistik kişilik özelliklerinin girişimci kişilik özellikleri üzerindeki etkisinde sosyal zekânın aracı rolünü tespit etmektir. Çalışmada İstanbul'daki 613 KOBİ'nin kurucu sahiplerinden, ortaklarından ve üst düzey yöneticilerinden toplanan verilere frekans dağılımı analizi, güvenilirlik analizi, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi ve yapısal eşitlik modeli uygulanmıştır. Araştırma bulgularına göre, Narsistik Kişiliğin Sosyal Zekâ üzerinde anlamlı etkisi olduğu, Sosyal Zekânın Girişimci Kişilik üzerinde anlamlı etkisi olduğu, Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Sosyal Zeka modele dahil edildiğinde Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olmadığı için, Baron ve Kenny'e göre, Sosyal Zekânın tam aracı etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Liderlik, Narsistik Kişilik Özellikleri, Girişimci Kişilik Özellikleri, Sosyal Zekâ

Research Article

A RESEARCH ON THE MEDIATING ROLE OF SOCIAL INTELLIGENCE ON THE EFFECT OF NARCISSISTIC PERSONALITY TRAITS OF LEADERS ON THEIR ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS

ABSTRACT

There are limited number of studies in the literature about the correlation among narcissistic personality traits, entrepreneurial characteristics and social intelligence. These concepts were considered meaningful to be examined and were reviewed in this study. The aim of this study is to determine the role of social intelligence on the effect of the narcissistic personality traits of leaders on their entrepreneurial characteristics. Frequency distribution analysis, reliability analysis, exploratory and confirmatory factor analyses, correlation analysis and structural equation modeling were applied to the data collected from the founders, founding partners and top level managers of 613 SME's in Istanbul. According to the findings of the study, Narcissistic Personality Traits has a statistically significant effect on Social Intelligence. Social Intelligence has a statistically significant effect on Entrepreneurial Characteristics, and Narcissistic Personality Traits has a statistically significant effect on Entrepreneurial Characteristics. When social intelligence is included to the model, narcissistic personality traits don't have a statistically significant effect on entrepreneurial characteristics, so according to Barron and Kenny, social intelligence has a full mediating role on the effect of narcissistic personality traits on entrepreneurial

Keywords: Leadership, Narcissistic Personality Traits, Entrepreneurial Characteristics, Social Intelligence

¹ Bu makale Seda Muradoğlu'nun Liderlerin Narsistik Kişilik Özelliklerinin Girişimci Kişilikleri Üzerindeki Etkisinde Sosyal Zekânın Aracı Rolü isimli tezinden uyarlanmıştır.

² Prof. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü, karabulut@ticaret.edu.tr
Makale Geliş Tarihi/Received: 03.07.2020, Makale Kabul Tarihi/Accepted: 21.08.2020.

1. GİRİŞ

Liderlerin, örgüt yapısı, kültürü ve performansı üzerinde önemli etkileri olduğu bilinmektedir. Örgüt çalışanlarının ve yöneticilerinin kişilik özelliklerinin, örgütün sağlığını ve geleceğini etkilediği bilimsel çalışmalarca desteklenmektedir. Günümüzün artan rekabet ortamında, bireyselleşen toplum kültürü, kişileri şehirdeki iş hayatında yalnızlaştırmakta, koşullarla tek başına mücadele etmeye zorlamaktadır. Kişilerin toplumsal aidiyetlerini yitirmeleri, çoğulcu kültürden uzaklaşmaları, onları narsisizme yönlendirmektedir. İş yaşamında narsistik kişilik özelliklerine sahip olanların, kontrol, statü, başarıma ihtiyaçlarının yüksek olduğu ve onları liderliğe yönlendirdiği bilinmektedir. Girişimcilik literatüründeki araştırmaların çoğu, girişimci kişilik özelliklerini tespit etmek için yapılmıştır. Girişimci kişilik özellikleri olarak başarıma ihtiyacı, risk alma, kendine güven, kontrol odağı ve yenilikçilik sayılabilir. Narsistik ve girişimci kişilik özellikleri benzer olup, bu iki kavram arasındaki ilişkinin incelenmesini sağlamıştır. Narsistik ve girişimci kişilik özelliklerine sahip liderler, beğenilmeye ve takdir edilmeye ihtiyaç duymaktadır, bu durum bilimsel çalışmalara konu olmaktadır Sosyal zeka, kişilerin kendilerinin ve diğer kişilerin duygularını, düşüncelerini anlayarak, ilişkilerini yönetmelerini sağlayan, sosyal yaşam ve iş yaşamı için anahtar yetkinliktir. Narsistik liderler, amaçlarına ulaşmak için sosyal ortamlarda, duyguları anlamak ve yönetmek ihtiyacındadırlar. Girişimci kişilik hakkında yapılan çoğu araştırmada, sosyal zeka önemli bir özellik olarak gözlenmektedir. Bu nedenle Sosyal Zekânın, Narsistik Kişilik ve Girişimci Kişilik arasındaki ilişkide anlamlı rolü olduğu düşünülmüştür. Bu yönde, çalışmanın amacı, liderlerin narsistik kişilik özelliklerinin girişimci kişilik özellikleri üzerindeki etkisinde sosyal zekânın aracı rolünü tespit etmektir. Araştırmanın ikinci bölümünde; Narsisizm, Girişimcilik, Sosyal Zeka kavramlarına ilişkin literatür taramasına ve bu kavramlara yönelik yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde; araştırmanın amacı, modeli, hipotezleri, örnekleme, ölçekleri, kullanılacak analiz yöntemleri ve kısıtları açıklanmıştır. Dördüncü bölümde araştırma bulguları normallik analizi, frekans dağılımı analizi, güvenilirlik analizi, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi ve yapısal eşitlik modeli yönünde paylaşılmıştır. Sonuç bölümünde çalışmanın sonucu ve önemi vurgulanmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Narsistik Kişilik

Narsisizm alanındaki çalışmalar, sağlıklı düzeydeki narsisizmin, kişiyi yaşamdaki ve çevresel koşullardaki değişimlere karşı koruyan bir bağımsızlık sistemi olduğunu ortaya koymaktadır. Narsisizmin kişinin kendisine zorlayıcı amaçlar belirlemesi ve bunları gerçekleştirme için gerekli ivmeyi kazandıran bir mekanizma olduğu da

düşünülmektedir. Narsisizm Yunan Mitolojisindeki Narkissus'dan bu güne, çoğunlukla olumsuz özellikleri ile anılsa da, kavrama yönelik farklı bakış açıları da bulunmaktadır.

Antik Yunanistan'da yaşayan avcı Narkissos, yakışıklılığı ile herkesi etkiliyordu. Bir gün dağ perisi Ekho, onu ormanda gördü ve ona aşık oldu. Ancak, Ekho aşıkına karşılık bulamadığı için yok oldu. Narkissos bu kibirli davranışı nedeniyle intikam tanrıçası Nemesis tarafından cezalandırıldı. Bir gün su içmek için göle eğildiğinde, kendi aksini hayranlıkla izlerken suya düşerek kayboldu (Malkin, 2015: 1-4).

Narsisizm kavramı, ilk kez Ellis (1898) tarafından oto-erotizmi (sapkınca kendini sevmeyi) klinik olarak tanımlamak için kullanılmıştır (Rosenthal ve Pittinsky, 2006: 618). Ardından, Rank (1911) narsisizm konulu ilk psikanalitik makalesini yayınlamış, narsisizmi, kişinin kendini sevmesi olarak ele alarak, kavramın ilk kez, kibir ve kendini beğenme ile bağlantılı olduğunu vurgulamıştır (Pulver, 1970: 322).

Freud (1914), Narsisizm Üzerine Bir Giriş isimli yazısında ego idealinin narsisizmle ilişkisini ortaya koymuştur. Ona göre, kişi, libidosu nedeniyle zevk aldığı tatminin devam etmesini ister. Kişi çocukluğundaki narsistik mükemmeliyeti bırakmak istememesine rağmen, büyüdüğünde, kendisinin ve diğerlerinin eleştirel yargıları nedeniyle mükemmellik düşüncesini devam ettiremez. "Çocuk, kendisinden alınmış olan erken döneme ait bu mükemmeliyeti, ego ideali şeklindeki yeni biçimde, yeniden oluşturma arayışındadır. İdeali olarak yansıttığı, idealinin kendisi olduğu çocukluğunun kaybolmuş narsisizmi için bir yedektir" (Freud, 1998: 13).

Kohut (1971) ve Kernberg (1975) Freud'un çalışmalarını örnek alan, narsisizmin bir kişilik bozukluğu olduğunun altını çizerek literatüre katkıda bulunan çağdaş psikanalistlerdir. Radikal düzeyde farklı olan teoriler, iki narsisizm okulu olarak belirtilebilir (Russell, 1985: 138).

Kohut'un (1976) teorisine göre, patolojik narsisizm, reddetme veya kayıtsızlık nedeniyle, ebeveynlerin idealleştirilememesinden kaynaklanmaktadır (Emmons, 1987: 11). Kernberg (1975) narsisizmi kişinin çocukluğunun iyi olmayan tecrübelerine karşı geliştirdiği savunma mekanizması olarak tanımlamış, "büyüklenmecilik, empati yoksunluğu, duygusal boşluk, benmerkezcilik" kavramları ile narsisizmi patolojik açıdan değerlendirmiştir (Uçar ve Konal, 2017: 262).

Hermann, Burnell ve Foster (2018) narsisizm hakkındaki araştırmaların klinik ve kişilik odaklı olarak iki geleneği takip ettiğini açıklamışlardır. Narsisizmi, klinik psikologlar (Kernberg, 1975; Kohut, 1977; Pincus, Cain ve Wright, 2014) klinik popülasyonu ilgilendiren patolojik bir hastalık olarak değerlendirirken, kişilik psikologları (Raskin ve

Terry, 1988; Emmons, 1987) toplumda gözlemlenen uyumlu ve uyumsuz bileşenlerin karışımı olarak kabul etmişlerdir (Cai and Luo, 2018: 98).

Malkin, (2017) kişinin kendini özel hissetmesinin, kendisine yarar veya zarar veriyor oluşunun narsisizmin derecesi ile ilgili olduğunu, gereğinden az narsisizmin yıkıcı narsisizm kadar zararlı olduğunu açıklamıştır. Narsisizmi ya hep ya hiç olarak ele almak yerine, 0-10 arasında derecelendirilmede, kişinin kendisini özel hissetme isteğinin düzeyine göre değerlendirmiştir. Spektrumda 4-6 aralığı sağlıklı narsisizm düzeyidir (Malkin, 2017: 44-50).

Narsistler verimli veya verimsiz olabilirler, ikisi arasındaki fark, dünyayı değiştiren, üretken Narsistlerin karizmaları ve başkalarını kendi görüşlerini veya bir amacı benimsemeye ikna etmeye çalışmalarıdır. Verimli narsistler diğer kişilere onları takip etmeleri için ilham veren, dünyayı değiştirecek vizyona sahip, bağımsız, anlam yaratan, azimli, karizmatik, risk alan, tehditlerin farkında olan, tutkulu, mizah yeteneği ve öğrenme isteği olan sahip kişilerdir. Verimsiz narsistler kendi dünyalarında yaşayan ve bu soyutlanma için diğer kişileri suçlayan kişilerdir (Maccoby, 2003: 10-95).

Johnson (1994) sağlıklı narsisizmin sağlıklı benlik saygısını artırdığını belirterek, sağlıklı narsisizmin, kişinin güçlü ve zayıf yönlerini, yeteneklerini, sınırlamaların kabul etmelerini sağladığını eklemiştir (McNeal, 2007: 21).

2.2. Narsisizm ve Liderlik

Literatürde, güçleri ve başarıları ile öne çıkan çoğu liderin narsistik kişilikleri olduğu vurgulanmıştır. Narsistler, başarılı olmayı ve takdir edilmeyi isterler; hırslı, cesur ve otoriter kişilik özellikleri onları liderliğe yönlendirir. Yakın dönemdeki araştırmalar, küresel belirsizlik ve rekabet ortamında narsistik kişilikleri olan bireylere odaklanmıştır.

Kernberg (1979: 33) narsistik kişiliklerin güç ve saygınlık ihtiyaçları nedeniyle, otorite sahibi olmak ve liderlik pozisyonlarına yükselmek istediklerini, bu kişilerin genellikle üst düzey liderlik pozisyonlarında olduklarını belirtmiştir. Kohut (1971: 316) liderleri bir kimlik nesnesi olarak değerlendirmiş, bazı narsistik kişiliklerin, mutlak özgüvenleri ile kendilerini bu role adadıklarını eklemiştir (De Vries and Miller, 1985: 7).

Narsistler çoğunlukla hükmeden insanlar oldukları için (Emmons, 1984) güç ve ihtişam duyguları tarafından yönlendirilmektedirler (Maccoby, 2000). Bu kişiler yüksek düzeyde kontrol, statü ve başarı ihtiyacına sahip oldukları için (Paunonen vd., 2006: 476) liderlik pozisyonlarını tercih etmektedirler (Gimsø, 2014: 22).

Narsistik liderliğin, duygusal taleplerin ve iş yükünün hemşirelerin iş tatmini üzerindeki etkisinin incelendiği bir araştırmada, işin anlamlılığı ile narsistik liderlik arasında negatif, duygusal taleplerle pozitif ilişki bulunmuştur. Narsistik liderlerin, kişilerle olumlu ilişkiler kurmaları gerekli olmasına rağmen (Braun, 2017) davranışları takipçilerini olumsuz etkileyebilmektedir (Ghislieri, Cortese, Molino and Gatti, 2019: 1691-1697).

Bir araştırmada, lider narsisizminin ve alçakgönüllülüğünün, algılanan lider etkinliği, takipçilerin işe katılımları ve performans algıları ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Liderler alçakgönüllü olduklarında, narsisizmin lider etkinliği ve takipçilerin davranışları açısından pozitif etkileri olduğu gözlenmiştir (Owens, Walker and Waldman, 2015: 1203-1209).

Liderin karizmasının ve yapıcı-yıkıcı narsisizm formlarının, takipçilerinin psikolojik güçlendirmesi ve ahlaki kimliği üzerindeki etkilerinin incelendiği bir araştırmada, liderler daha yapıcı ve daha az yıkıcı narsistik kişiliğe sahip olduklarında, karizmaları ile takipçilerinin psikolojik güçlendirmesi arasında daha çok ilişki bulunmuştur. Böylece, karizmatik ve narsistik liderlerin, çalışanlarının mesleki ve ahlaki gelişimlerini teşvik edebileceği veya çöküşüne yol açabileceği açıklanmıştır (Sosik, Chun and Zhu, 2013: 65-78).

2.3. Girişimci Kişilik

Cornwall ve Naughton (2003) girişimcilik alanındaki ilk çalışmaların girişimciliği endüstriyel ve örgütsel bir kavram olarak ele alması nedeniyle, girişimcilerin davranışlarına ve eylemlerine odaklandığını, kişiliklerine odaklanmadığını belirtmişlerdir. Brandstatter (1997) bireylerin bazı özelliklerinin, iş kurma ve girişimcilikte başarıya ulaşma kararı almalarında etkili olduğunu eklemiştir (Kalkan and Kaygusuz, 2012: 8).

Literatürdeki çoğu çalışma girişimcilerin özelliklerini veya onları başarılı kılan özellikleri değerlendirmiştir. Astebro vd.'nin (2014) ifadesi ile 1921'de Frank Knight'ın Risk, Belirsizlik ve Kar adlı kitabı girişimcilerin kişiliklerini, işletme yöneticilerinden ayıran araştırmaları başlatmıştır. Sonraki yıllarda, araştırmalar kişileri girişimciliğe yönlendiren bireysel özellikleri, kariyerlerine bağlayan kişisel motivasyonları ve tercihleri araştırmayı sürdürmüşlerdir (Kerr, Kerr and Xu, 2017: 3).

Böyükaslan (2017) İngilizce “entrepreneurship” ve Fransızca “entreprendre” kelimelerinden geliştirilen girişimcilik kelimesinin Türkçe’de üstlenmek anlamında olduğunu belirtmiştir. Girişimciliği, zorluklarla başa çıkarak bir vizyonu, başarılı bir işletme haline getirmeye çalışan kişisel çabalar olarak tanımlamıştır. Girişimcinin, risk üstlendiğini, sermaye bulmaya çalıştığını, değişim ve yenilik yaptığını, işletmesini yönettiğini, kaynak teminini ve dağılımını sağladığını eklemiştir. Literatürdeki araştırmalarda girişimcilerin bağımsız olmak isteyen, kendini işe adayan, girişken,

çalışkan, risk alıp ödül arayan, organizasyonel becerileri olan, başarı odaklı, vizyon geliştiren, iç kontrollü ve iyimser özellikte olduklarını vurgulamıştır (Böyükaslan, 2017: 14-15).

Schumpeter'e (1934) göre, girişimci, geleneksel yapıları değiştiren, rutine meydan okuyan, özel bir aktördür. Schumpeter tipi girişimci, bireyseldir, kendini yönlendirir, yenilik yapmak için içgüdüye sahiptir. Leskinen'in (2011: 5) belirttiği gibi, kaderini kontrol etmek için özerklik ve bağımsızlık arar (Cantner, Goethner ve Silbereisen, 2016: 188).

Schumpeteryan girişimci, nüfusun üst çeyreğinde (ilk % 25 grubu) olup, akıl ve iradenin üstünlüğünü karakterize eder. Schumpeteryan girişimcinin şu güdülleri vardır: Hayallerini gerçekleştirme, irade, özel krallık kurma isteği ve yeni bir ekonomik form yaratmanın sevinci. Girişimci rutini değiştirmek için yeniliği dayatabilmelidir. Bu onun gerçek bir lider gibi davranabildiğini gösterir (Munier, 2013: 1571).

Cantillon'dan bir asır sonra Say, girişimciyi bilgi üreten fikir adamı ve endüstriye uygulayan işçi arasındaki aracı olarak belirtmiştir. Say, girişimcinin tanımına yenilik yapmayı eklemiş, Schumpeter de onları desteklemiştir. Cantillon ve Say, girişimci teorisinin kurucularıdır. Schumpeter ve Say, Cantillon'dan farklı olarak, yeniliğin ekonomiye girişini vurgulamışlardır (Boutillier and Uzunidis, 2014: 10).

Kirzner'e (1973) göre, girişimcilik, fırsatların algılanması ve davranışsal tepkiye dönüşmesidir. Fırsatlara karşı uyanık olmak, girişimciliği anlamak için önemlidir. Shackle (1979) fırsatları algılanmanın yorumlama eylemi olduğunu, girişimcinin belirli bilgilere değer ve anlam katmak için gerekli hayal gücüne sahip olduğunu eklemiştir (Van Der Kuip and Verheul, 2003: 6-7).

Milton (1989) girişimcilik konusuna yoğun ilgi olmasına rağmen, girişimciliği ve girişimcileri anlamının zor olduğunu vurgulamıştır. Girişimciliğin tanımı ve girişimcinin yaptıkları konusunda yeterince fikir birliği olmadığını eklemiştir. Cunningham ve Lischeron (1991) girişimcilik literatüründe altı düşünce okulu olduğunu, büyük insan okulunun girişimciyi, canlılık, sezgi, enerji, özsaygı ve sebatın yarattığı bir kişi olarak görürken; klasik okulun girişimciliği, yenilikçilik, yaratıcılık ve keşifle tanımladığını açıklamıştır (Koh, 1996, s. 13).

Cunningham ve Lischeron (1991) çalışmalarında altı girişimcilik okulundan biri olan Girişimciliğin Psikolojik Özellikleri Okulu ile kişilik faktörlerine yoğunlaşmışlardır. Girişimcilerin iş ve yaşama yönelik benzersiz tutumlara ve değerlere sahip olduklarını eklemiştir. Girişimci ve girişimci olmayan kişiler arasındaki farkların kişilik özelliklerinden kaynaklandığını belirtmişlerdir. Araştırmalarında şu kişilik özelliklerine

odaklanmışlardır: Görev, dürüstlük, etik davranış, sorumluluk vb. kişisel değerler, başarıya ihtiyacı ve risk alma eğilimi (Cunningham and Lischeron, 1991: 48).

2.4. Girişimci Kişilik ve Narsisizm

Girişimciliğe yönelik yapılmış çalışmalar, girişimciliğin topluma sağladığı ekonomik katkılara, türlerine, girişimci kişilik özelliklerine ve bunları etkileyen faktörlere odaklanmakta olup, girişimcilik kavramı bu çalışmaya bir kişilik özelliği olarak dahil edilmiştir. Girişimcilik alanında yapılan araştırmaların ortak noktası olarak risk alabilme, başarıya ihtiyacı, yenilikçilik, kendine güven, kontrol odağı ve belirsizliğe karşı tolerans gösterebilmedir. Girişimciliğin bu boyutları, Liderlik ve Narsistik Kişilik boyutları ile benzerlik göstermektedir.

Narsisizmin iş kurma niyeti üzerindeki etkisini ölçen bir araştırmada girişimcilerin diğer meslekleri olan kişilere göre narsisizmden daha yüksek puan aldıkları gözlenmiştir. Narsisizmin kontrol odağı, genel öz-yeterlik ve risk eğilimi ile pozitif ilişkisi olduğu, girişimcilik niyetini açıklamada önemli rol oynadığı bulunmuştur (Mathieu and St-Jean, 2013: 527).

Karanlık üçlü kişilik özellikleri (narsisizm, Machiavellianism, psikopati), girişimcilik niyeti ve güdüleri arasındaki ilişkilerin incelendiği bir araştırmada, girişimcilik niyeti ve narsisizm arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir. Twenge vd.'ne (2008) göre, yüksek narsisizmi düzeyinde olan kişiler, benmerkezci olup, diğer kişilerin hayranlığına ve ilgilerine ihtiyaç duymaktadırlar. Kendi girişimlerini kuran ve narsisizm düzeyi yüksek olan kişiler, kurumsal kariyer basamaklarını sabırla tırmanmak yerine, hızla lider ve CEO olabilmektedirler (Hmieleski and Lerner, 2016: 7-10).

Girişimci kişilik ve start up yenilikçiliği arasındaki ilişkinin araştırıldığı bir çalışmada, temel kişilik özellikleri olarak Narsisizm, Büyük Beşli (vicdanlılık, dışadönüklük, deneyime açıklık, uyumluluk, nevrotilik) ve kontrol odağı ele alınmış, bu özelliklerin start-up yenilikçiliği üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Sonuç olarak, girişimcilerin narsisizmlerinin, kontrol odaklılıklarının, vicdanlılıklarının, dışadönüklüklerinin, deneyime açıklıklarının ve uyumluluklarının, start-up yenilikçiliğini pozitif yönde etkilediği gözlenmiştir (Leonelli, Ceci and Masciarelli, 2016: 71-80).

Narsisizm (narsistik hayranlık ve narsistik rekabet), iç kontrol odağı ve girişimcilik niyeti arasındaki etkilerin araştırıldığı bir araştırmada, narsistik hayranlığın girişimcilik niyetinin olumlu göstergesi olduğu, narsistik rekabetin kariyer güdüsünün ve girişimcilik niyetinin olumsuz göstergesi olduğu, iç kontrol odağının girişimci kariyer güdüsü ve niyeti ile pozitif ilişkisi olduğu bulunmuştur. Narsisizmin ve iç kontrol odağının

girişimcilik ve girişimcilerin kişilik araştırmaları için önemli olduğu tespit edilmiştir (Baldegger and Schroeder, 2017: 373).

Narsistlerin risk alma davranışlarının incelendiği bir araştırmada, narsisizmin riskli davranışlarda bulunma eğiliminin yanı sıra, riskli davranışlardan elde edilen “faydaların algılanması” ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Narsisizmin, risk alma ile ilişkili risk algılarını öngörmediği, elde edilen faydaya odaklandığı görülmektedir. Narsistlerle daha az narsist olan kişiler arasındaki farkın, narsistlerin riskli davranışlardaki riski görüyor olsalar da, risk almaya eşlik eden ödüllere duyarlılıklarının farklı olduğu belirtilmiştir. Narsistlerin riskli davranışlardan elde ettikleri faydalara odaklanmalarının, risk alma eğilimlerini kısmen artıracağı tespit edilmiştir (Foster, Shenese, and Goff, 2009: 888).

2.5. Sosyal Zekâ

Sosyal zekâ, kişilerin duygularını ve düşüncelerini tanımalarının ve yönetmelerinin yanısıra diğer kişileri anlamayı ve empati yapmayı gerektirir. Bu yetkinlik sosyal etkileşimleri sürdürmeyi ve yönetmeyi kolaylaştırır. Sosyal zekâ literatürde ele alınan bir lider yetkinliği olup, sosyal beceriler ile etkili liderlik arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Kilit hayat becerilerinden biri olan sosyal zeka, bir stratejik sosyal bilinç türü olarak, insanları anlamak ve onlarla başarılı iletişim kurmak için gereken becerilerin birleşimidir. Sosyal zekanın düşük ve yüksek iki uç noktası, toksik ve besleyici olarak düşünülebilir. Besleyici davranışlar, kişilere kendilerinin değer verilen, yetenekli, sayılan, sevilen, takdir edilen olduklarını hissettiren davranışlar; toksik davranışlar, kişilere değer verilmeyen, onları sindirilmiş, yetersiz, sinirli, hüsrana uğramış veya suçlu hissettiren davranışlardır (Albrecht, 2006: 13).

Silberman (2000) sosyal zekâyâ sahip kişilerin özelliklerini şu boyutlarla ele almaktadır: insanları anlamak, karmaşık durumlar için yaratıcı çözümler sunmak, duygularını ve düşüncelerini açık olarak ifade edebilmek, ihtiyaçlarını anlatmak, iletişimde olunan kişiye geri bildirim sağlamak ve ondan geri bildirim almak, onları etkilemek, motive etmek ve ikna etmek, iyi bir ekip üyesi olmak ve ilişkiler çıkmaza girdiğinde doğru tutumu sergilemektir (Doğan ve Bayram, 2009: 694-695).

Kihlstrom ve Nancy (2011) sosyal zeka teriminin ilk olarak Dewey (1909) ve Lull (1911) tarafından kullanıldığını bununla beraber kavramın kökeninin Thorndike (1920) tarafından geliştirildiğini açıklamışlardır. Thorndike’ın zekâyı, fikirleri anlama ve yönetme yeteneği (soyut zeka), somut nesnelere (mekanik zeka) ve insanlar (sosyal zeka) ile ilgili üç yönde incelediğini eklemiştir. Thorndike’a göre sosyal zekâ, erkekleri ve

kadınları anlama, yönetme ile insan ilişkilerinde akıllıca davranmadır (Kihlstrom and Cantor, 2011: 564).

Akademik bölüm başkanlarının sosyal zeka bileşenlerinin, birbirleriyle ve öğretim üyelerinin memnuniyetleriyle ilişkilerinin değerlendirildiği bir araştırmada, sosyal zekânın, yıllık eğitim ve araştırma değerlendirme memnuniyeti ile pozitif ilişkili olduğu gözlenmiştir (Rahim, Civelek and Liang, 2016: 1).

2.6. Sosyal Zekâ ve Girişimcilik

Johnson (1972) kişilerarası becerilerin, girişimcinin diğer kişilerle bireysel ve grup içinde etkileşim ve iletişim kurmak için kullandığı hayat becerileri olduğunu açıklamıştır. Ray'e (1993) göre, girişimci güçlü kişilerarası becerilere sahip olduğunda, mesleki yaşamında daha başarılı olabilir (Ameen et al., 2015: 190).

Girişimcilerin sosyal becerileri ile yeni girişim performansı arasındaki ilişkide girişimcilerin bilgileri ve kaynakları elde etmedeki başarısının aracı rolü olduğu bulunmuştur. Girişimciler sosyal becerilerini, işletmelerinin dışındaki kişilerle yüzyüze görüşürken kullandıklarında, sosyal becerilerin yeni girişim performansı üzerindeki etkileri artmaktadır (Baron and Tang, 2009: 282-301).

Girişimcilik eğitiminin, girişimlerin etkinliğini artıran girişimcilik becerilerinin geliştirilmesi üzerindeki etkisinin incelendiği bir araştırmada, girişimcilik eğitimi, sosyal yetkinlik (kişilerarası ilişkiler), girişimcilik eğitim becerileri ve girişim etkinliği arasında ilişki tespit edilmiştir. İbrahim ve Goodwin'e (1986) göre, girişimcilerin başarısını etkileyen şu dört faktör vardır: yönetim becerileri, girişimci değerler, çevresel özellikler ve kişilerarası beceriler. Sezgi, riske karşı tutum, dışa dönüklük, bağımsızlık duygusu, esneklik gibi girişimci değerler psikolojiktir (Elmuti, Khoury and Omran, 2012: 83-96).

2.7. Sosyal Zekâ ve Narsisizm

Sağlıklı narsisizmi olan, özgüvenli ve tutkulu liderler, kendilerini gözlemleyebilir, gerçeklerle yüzleşebilirler. Ayrıca, öğrenmeye açık oldukları için daha sağlam kararlar alabilirler, olaylar karşısında körleşme ihtimalleri daha azdır (Goleman, 2017, s. 149-150).

Sosyo-duygusal zekanın, karanlık kişilikler (karanlık üçlü: narsisizm, makyavelizm, psikopati) tarafından kullanıldığında diğer kişilere karşı duygusal manipülasyon ile ilişki durumunun incelendiği bir araştırmada; sosyo-duygusal zeka ve narsisizm arasında pozitif bir ilişki olduğu, duygusal zeka ve duygusal manipülasyon arasındaki ilişkide, narsisizmin düzenleyici rolü olduğu tespit edilmiştir. Sosyal ve duygusal becerilerin her zaman diğer kişileri manipüle etmek için kullanılmadığı, narsisizmin ve psikopatinin duygusal kontrol

ve manipülasyon ilişkisinde düzenleyici etkisi olduğu gözlenmiştir (Nagler, Reiter, Furtner and Rauthmann, 2014, ss. 47-51).

Patolojik olmayan narsisizm yapısının kişilerarası yönüne yönelik bir araştırmada narsisizmin sosyal ve duygusal zekanın yönleri olan sosyal bilgilerin ve becerilerin işlenmesi ile pozitif ilişkisinin olduğunu, empatinin duygusal ve bilişsel yönü ile negatif ilişkisi olduğu bulunmuştur. Empatinin, sosyal ve duygusal zekanın narsisizmdeki değişimin önemli bölümünü açıklasa da, karmaşık narsisizm yapısının bir yönünü temsil ettiği gözlenmiştir (Delić et al., 2011: 477).

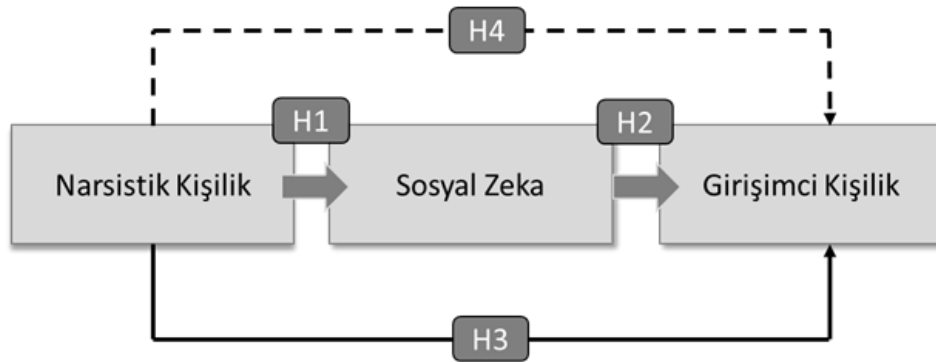
Duygusal zekâ ve kişilerarası ilişkilerin kalitesi arasındaki ilişkide narsisizmin aracı rolünün araştırıldığı bir çalışmada, narsisizmin bu ilişkide aracı rolü olduğu; duygusal zekânın kişilerarası ilişkilerin kalitesi ile pozitif ilişkisi olduğu, narsisizmin kişilerarası ilişkilerin kalitesi ile negatif ilişkisi olduğu bulunmuştur. Bu yönde, narsisizmin kişinin duygularını yönetme ve diğer kişilerin duygularını algılama yeteneklerini azalttığı tespit edilmiştir (Khodabakhsh and Besharat, 2011: 907-910).

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, liderlerin narsistik kişilik özelliklerinin girişimci kişilik özellikleri üzerindeki etkisinde sosyal zekânın aracı rolünü tespit etmektir. Literatürde narsisizm ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi ölçen çalışmalar bulunmasına rağmen bu ilişkide sosyal zekânın rolünün incelendiği bir çalışma tespit edilememiştir.

3.2. Araştırmanın Modeli



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Narsistik Kişilik Sosyal Zekâyı Etkilemektedir
H2: Sosyal Zekâ Girişimci Kişiliği Etkilemektedir
H3: Narsistik Kişilik Girişimci Kişiliği Etkilemektedir
H4: Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik Üzerindeki Etkisinde Sosyal Zekânın Aracı Rolü Bulunmaktadır

3.4. Araştırmanın Örnekleme

Çalışmada teorik ana kütle olarak, İstanbul'daki KOBİ sahibi girişimciler hedeflenmiş, İstanbul'da yaklaşık 500.000 girişimci olması nedeniyle, pratik ana kütle örnekleminin büyüklüğü, bilimsel kriterler yönünde 385 kişi olarak hesaplanmış, anketler dijital ortamda katılımcılara gönderilmiş, 613 katılımcıdan geri dönüş alınmıştır. Katılımcılar şirket kurucuları, kurucu ortakları ve kurucu üst düzey yöneticileridir.

3.5. Araştırmanın Analiz Yöntemleri

Araştırma verilerine normallik analizi, frekans dağılımı analizi, güvenilirlik analizi, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi ve yapısal eşitlik modeli uygulanmıştır.

3.6. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Narsistik Kişilik: Raskin ve Terry (1988) tarafından geliştirilen Narsistik Kişilik Envanteri (NPI) 40 ifadeden ve şu yedi boyuttan oluşmaktadır: Otorite, Kendine Yeterlilik, Üstünlük, Teşhircilik, Sömürü, Hak iddia etme ve Kendini Beğenme. Ölçeğin Türkçe standardizasyonunu Kızıltan (2008) yapmıştır, Taşhan (2019) ölçeği 5'li Likert ölçeğine dönüştürmüştür.

Girişimci Kişilik: Koh (1996) tarafından 5'li Likert tipinde geliştirilen Girişimci Kişilik Ölçeği, 15 ifadeden ve şu 5 boyuttan oluşmaktadır: Risk Alma, Yenilikçilik, Kontrol Odaklılığı, Kendine Güven Duyma ve Öz Yeterlilik ve Başarı İhtiyacı. Ölçeğin Türkçe standardizasyonunu Çınar, Armağan ve Çınar (2017) yapmıştır.

Sosyal Zeka: Tromso Sosyal Zeka Ölçeği, Silvera, Martinussen ve Dahl (2001) tarafından 5'li Likert tipinde geliştirilmiştir. Ölçeğin 21 ifadesi ve şu 3 boyutu vardır: Sosyal Bilgi Süreci, Sosyal Farkındalık ve Sosyal Beceri. Ölçeğin Türkçe standardizasyonunu Doğan ve Çetin (2009) yapmıştır.

3.7. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmanın kısıtları olarak zaman ve bütçe sınırlaması nedeniyle sadece İstanbul'daki 613 KOBİ'nin kurucu sahiplerinden, ortaklarından ve üst düzey yöneticilerinden elektronik ortamda veri toplanması sayılabilir. Gelecek araştırmalarda, Türkiye'deki KOBİ'lerin kurucu sahiplerinden, ortaklarından ve üst düzey yöneticilerinden öncelikle anket ile veri toplanabilir, ardından yüzyüze görüşmeler yapılarak nitel bir araştırma gerçekleştirilebilir. Böylece, insanların davranışlarının ardındaki duyguları ve motivasyonları kapsamlı analiz edilebilir.

4. ANALİZ

4.1. Normallik Sınaması

Normallik testi için incelenen çarpıklık ve basıklık değerlerinin -2 ile +2 arasında olduğu görülmüştür. Çok değişkenli normallik AMOS ile değerlendirildiğinde verilerin normal dağılıma uygun olduğu gözlenmiştir.

4.2. Sosyodemografik Özelliklere İlişkin Frekans Dağılımı Analizi

Tablo 1. Katılımcıların Sosyodemografik Özelliklerinin Frekans Dağılımı Analizi

Cinsiyet	Frekans	Yüzde(%)	Şirketteki Pozisyon	Frekans	Yüzde(%)
Erkek	510	83,3	Şirket Kurucusu	389	63,4
Kadın	102	16,7	Şirket Ortağı	80	13,1
Total	612	100,0	Üst Düzey Yönetici	144	23,5
Yaş	Frekans	Yüzde(%)	Total	613	100,0
21-30	62	10,2	Kurumda Çalışma Süresi	Frekans	Yüzde(%)
31-40	200	32,7	0-5 yıl	274	44,9
41-50	244	39,9	6-10 yıl	142	23,2
51 ve üzeri	105	17,2	11-15 yıl	74	12,1
Total	611	100,0	16 yıl ve üzeri	121	19,8
Medeni Durum	Frekans	Yüzde(%)	Total	611	100,0
Bekar	211	34,7	İş Deneyimi	Frekans	Yüzde(%)
Evli	397	65,3	0-5 yıl	32	5,2
Total	608	100,0	6-10 yıl	68	11,1
Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde(%)	11-15 yıl	95	15,5
İlköğretim	6	1,0	16 yıl ve üzeri	418	68,2
Lise	30	4,9	Total	613	100,0
Ön Lisans	29	4,7	Tarafa Bağlı Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde(%)
Lisans	298	48,7	0-9 kişi	291	50,2
Yüksek Lisans	207	33,8	10-49 kişi	185	31,9
Doktora	42	6,9	50-249 kişi	69	11,9
Total	612	100,0	250 ve üzeri kişi	35	6,0
			Total	580	100,0

Tablo 1’de katılımcıların sosyodemografik özellikleri şu şekildedir: Katılımcıların çoğu erkek (%83,3), en az 41 yaşında (%58,1), evli (%65,3), en az lisans eğitimi (%89,4), şirketin kurucusu (%63,5), ilgili kurumda 11 yıldan az süredir çalışan (%68), 16 yıldan daha uzun süre iş deneyimi olan (%68,2), mikro işletme sahibi (%50,2) kişilerdir.

4.3. Açıklayıcı Faktör Analiz Sonuçları

Tablo 2. Narsistik Kişilik Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçeğe İlişkin Maddeler	Alt Boyutlar					Varyans Açıklama Oranları
	Kendini beğenme	Hak İddia Etme	Otorite	Üstünlük	Sömürücülük	
Hakettiğim herşeyi elde edene kadar tatmin olmam.[MN_25]		0,696				%15,342
İnsanlardan çok şey beklerim.[MN_24]		0,690				
Güç sahibi olmak benim için çok önemlidir.[MN_27]		0,625				
Layık olduğum saygıyı elde etme konusunda ısrarcıyım.[MN_14]		0,630				
İnsanların içini bir kitap gibi okurum[MN_16]					0,867	%14,243
İnsanları inanmalarını istediğim her şeye inandırabilirim.[MN_35]					0,628	
Vücuduma bakmaktan hoşlanırım.[MN_19]	0,820					%13,269
Aynada kendimi seyretmekten hoşlanırım.[MN_29]	0,798					
Fizikimle hava atmaktan hoşlanırım.[MN_15]	0,716					
Lider olmayı tercih ederim.[MN_33]			0,658			%10,810
İyi bir lider olduğumu düşünüyorum.[MN_10]			0,742			
Düşünce ve isteklerimi kolaylıkla ifade edebilirim.[MN_11]			0,805			
Özel biri olduğumu düşünüyorum.[MN_9]				0,743		%10,660
Sıra dışı biriyim.[MN_40]				0,862		
Total Varyans						%64,323
Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Geçerliliği						0,816
Bartlett Küresellik Testi Ki Kare						2123,606
sd						91
p değeri						0,000

Tablo 2'deki sonuçlar yönünde Narsistik Kişilik ölçeğinin 40 ifadesi vardır. Faktör analizi sonucunda faktör ağırlığı 0,60'dan az olan ifadeler araştırmadan çıkarılmış, geriye kalan 14 maddelik Narsistik Kişilik ölçeği beş faktöre ayırmıştır. KMO değeri 0,816 olarak bulunarak, Bartlett Küresellik Testi sonucuna göre $\chi^2=2123,606$ ($p<0,000$) olarak tespit edilmiştir. Bu yönde, değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu görülmüştür. Beş faktörün toplam varyansı açıklama oranı %64,323'dür.

Tablo 3. Girişimci Kişilik Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçeğe İlişkin Maddeler	Alt Boyutlar					Varyans Açıklama Oranları
	Yenilikçilik	Riske Karşı Tutum	Özgüven	Başarı İhtiyacı	Kontrol Odaklılık	
İşleri yapmak için her zaman yeni ve daha iyi yolların olduğuna inanırım.[MG_53]	0,619					%16,292
Yeni, ilginç ve hatta çılgın fikirleri bulmakta zorlanmam.[MG_54]	0,831					
Param olmasa de yeni projeler geliştirebilirim.[MG_55]	0,833					
Başarma yeteneğime güveniyorum.[MG_45]			0,850			%14,871
Yaratıcılığım ve becerikliliğim sayesinde zorlukların üstesinden gelebilirim.[MG_46]			0,862			
Başarı olasılığı %60 ve daha fazla ise Riski göze alırım.[MG_47]		0,635				%14,540
Yüksek kazançlar elde etmek için yüksek risk almaya istekliyim.[MG_48]		0,797				
Kar paylarımı hesapladığım bir ortaklığa paramı yatırmaktan korkmam.[MG_49]		0,797				
Başarılı olduğumu hissedemez ve tatmin olamazsam yüksek ücretli de olsa o işi yapmaktan hoşlanmam.[MG_41]				0,828		%12,189
Bir şey yaparken onun sadece yapılmasıyla değil mükemmel olmasıyla ilgilenirim.[MG_42]				0,738		
En başarılı olduğum zaman yalnız olduğum, kimsenin direkt gözetimi ve denetimi altında olmadığım zamanlardır.[MG_50]					0,640	%10,132
İnsanların yaşamlarındaki üzücü olayların çoğu bir dereceye kadar kötü şans yüzündendir.[MG_51]					0,870	
Total Varyans						%68,025
Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Geçerliliği						0,783
Bartlett Küresellik Testi Ki kare						1573,312
sd						66
p değeri						0,000

Tablo 3’deki sonuçlar yönünde Girişimci Kişilik ölçeğinin 15 ifadesi vardır. Faktör analizi sonucunda faktör ağırlığı 0,60’ının altında olan ifadeler araştırmadan çıkarılmış, geriye kalan 12 maddelik Girişimci Kişilik ölçeği beş faktöre ayırmıştır. KMO değeri 0,783 olarak bulunarak, Bartlett Küresellik Testi sonucuna göre $\chi^2=1573,312$ ($p<0,000$) olarak tespit edilmiştir. Bu yönde, değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu görülmüştür. Beş faktörün toplam varyansı açıklama oranı %68,025’dir.

Tablo 4. Girişimci Kişilik Ölçeğinin Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçeğe İlişkin Maddeler	Alt Boyutlar			Varyans Açıklama Oranları
	Sosyal Bilgi	Sosyal Beceri	Sosyal Farkındalık	
Diğer insanların davranışlarını önceden tahmin edebilirim.[MS_56]	0,760			%25,799
Davranışlarının diğer insanlara ne hissettireceğini bilirim.[MS_57]	0,743			
Diğer insanların duygularını anlayabilirim.[MS_58]	0,791			
Başkalarının isteklerini anlarım.[MS_59]	0,781			
Bir açıklama yapmalarına gerek duymadan insanların ne yapmaya çalıştıklarını çoğunlukla anlarım.[MS_60]	0,796			
Diğer insanların davranışlarına nasıl tepki göstereceklerini tahmin edebilirim.[MS_62]	0,783			
Diğer insanların yüz ifadelerinden, beden dillerinden vs. gerçekte ne demek istediklerini çoğunlukla anlarım.[MS_63]	0,712			
Tanımadığım yeni insanların olduğu bir ortamda genellikle tedirginlik hissederim.[MS_64]		0,734		%19,326
Sosyal ortamlara kolaylıkla uyum sağlarım.[MS_65]		0,858		
İnsanlarla ilk tanışmada ve yeni ortamlara girme konusunda iyiyimdir.[MS_66]		0,873		
Yeni tanıştığım insanlarla iyi ilişkiler kurmada başarılıyım.[MS_68]		0,737		
Başkalarıyla konuşacak güzel sohbet konuları bulmakta çoğunlukla sıkıntı çekerim.[MS_69]		0,714		
İnsanlar açıklama yapmama fırsat vermeden bana kızarlar.[MS_72]			0,687	%16,060
Ne düşündüğümü söylediğimde insanlar genellikle benden rahatsız olmuş veya bana kızmış gibi görünürler.[MS_73]			0,727	
İnsanları tahmin edilemez bulurum.[MS_74]			0,615	
Farkına varmadan çoğu kez başkalarını incitirim.[MS_75]			0,770	
Diğer insanların yaptıklarına verdikleri tepkiler beni çoğunlukla şaşırtır.[MS_76]			0,769	
Total Varyans				%61,185
Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Geçerliliği				0,894
Bartlett Küresellik Testi Ki kare				4863,875
sd				136
p değeri				0,000

Tablo 4'deki sonuçlar yönünde Sosyal Zeka ölçeğinin 21 ifadesi vardır. Faktör analizi sonucunda faktör ağırlığı 0,60'dan az olan ifadeler araştırmadan çıkarılmış, geriye kalan geriye kalan 17 maddelik Sosyal Zekâ ölçeği üç faktöre ayrılmıştır. KMO değeri 0,894 olarak bulunarak, Bartlett Küresellik Testi sonucuna göre $\chi^2=4863,875$ ($p<0,000$) olarak tespit edilmiştir. Bu değerlere göre, değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu belirlenmiştir. Bu yönde, değişkenlerin faktör analizine uygun olduğu görülmüştür. Üç faktörün toplam varyansı açıklama oranı %61,185'dir.

4.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Tablo 5. Narsistik Kişilik Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör	Faktör Maddesi	B	Standardize B	Standart Hata	p	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Narsistik Kişilik	Hak İddia Etme	MN_14	1	0,577			0,500	0,755	0,664
		MN_27	1,303	0,78	0,11	0,000**			
		MN_24	0,452	0,291	0,075	0,000**			
		MN_25	1,073	0,631	0,097	0,000**			
	Sömürücülük	MN_35	1	0,764			0,573	0,723	0,600
		MN_16	0,654	0,523	0,07	0,000**			
	Kendini Beğenme	MN_15	1	0,619			0,607	0,822	0,735
		MN_29	1,281	0,742	0,105	0,000**			
		MN_19	1,345	0,726	0,111	0,000**			
	Otorite	MN_11	1	0,461			0,543	0,780	0,659
		MN_10	1,762	0,787	0,19	0,000**			
		MN_33	1,707	0,660	0,186				
	Üstünlük	MN_40	1,000	0,624			0,647	0,785	0,674
		MN_9	1,296	0,815	0,120	0,000**			

CR: Composite Reliability, AVE: Average Variance Extracted; ** $p<0,01$, * $p<0,05$

Tablo 5'deki değerler ele alındığında; Narsistik Kişilik Ölçeğinin Hak İddia Etme boyutu (0,291-0,780) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). AVE (0,500) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,755) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha değeri (0,664) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Sömürücülük boyutu (0,523-0,764) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). AVE (0,573) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR(0,723) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha (0,600) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Kendini Beğenme boyutu (0,619-0,742) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). AVE (0,607) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,822) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha (0,735) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

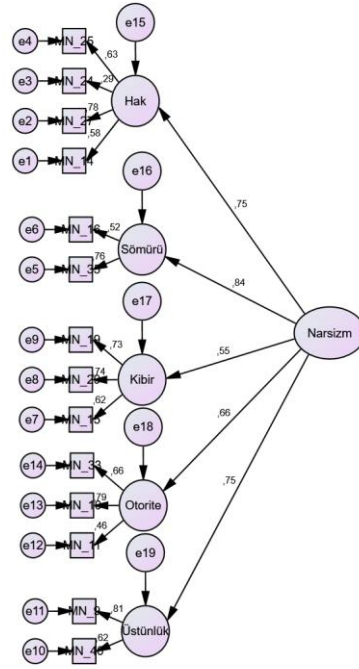
Otorite boyutu (0,461-0,787) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,543) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR(0,780) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha (0,659) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Üstünlük boyutu (0,624-0,815) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,647) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR(0,785) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha (0,674) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 6. Narsistik Kişilik Ölçeğinin DFA Modeli Uyum İndeksleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum*	Kabul edilebilir Uyum**	Model
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1-5	3,19**
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,95**
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$	0,92
NNFI/TLI	$0,97 \leq NNFI \leq 1$	$0,95 \leq NNFI \leq 0,97$	0,90
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,89
RMR	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$	0,048*
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$	0,060**

Tablo 6'daki Narsistik Kişilik ölçeğinin DFA Modeli Test Sonuçları yönünde; DFA'da modeldeki CFI (0,92), NFI (0,89), NNFI (0,90) kötü uyumda, GFI (0,95), Chi-square/df(cmin/df) (3,19), RMSEA (0,060), RMR (0,048) kabul edilir, iyi uyum sınırlarında olmasından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu gözlemlenebilir. DFA modeli Şekil 2'de gösterilmiştir.



Şekil 2. Narsistik Kişilik Ölçeğinin DFA Modeli Yol Diyagramı

Tablo 7. Girişimci Kişilik Ölçeğinin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör	Faktör Maddesi	B	Standardize B	Standart Hata	p	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Girişimci Kişilik	Yenilikçilik	MG_55	1	0,743			0,589	0,808	0,712
		MG_54	1,038	0,744	0,079	0,000**			
		MG_53	0,676	0,548	0,061	0,000**			
	Özgüven	MG_46	1	0,813			0,732	0,845	0,788
		MG_45	0,937	0,801	0,07	0,000**			
		MG_49	1	0,553					
	Riske Karşı Tutum	MG_48	1,331	0,641	0,14	0,000**	0,557	0,789	0,662
		MG_47	1,098	0,687	0,115	0,000**			
	Başarı İhtiyacı	MG_42	1	0,653			0,615	0,761	0,600
		MG_41	0,997	0,576	0,137	0,000**			
CR: Composite Reliability, AVE: Average Variance Extracted; **p<0,01, *p<0,05									

Tablo 7'deki Girişimci Kişilik ölçeği Kontrol Odaklılık boyutunun standardize katsayı değerleri istatistiksel olarak anlamlı olmadığı için modelden çıkarılmıştır (p>0,05).

Yenilikçilik boyutu (0,548-0,744) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,589) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,808) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha değeri (0,712) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

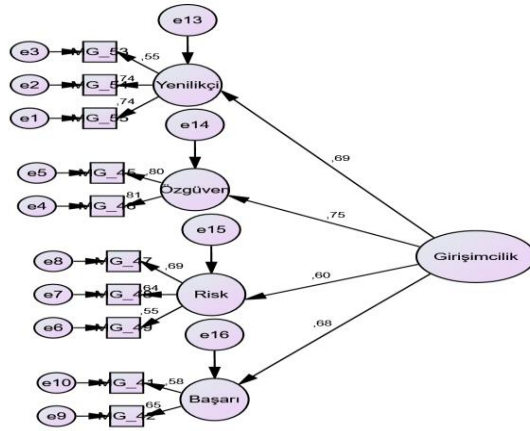
Özgüven boyutu (0,801-0,813) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,732) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,845) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha değeri (0,788) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Riske Karşı Tutum boyutu (0,553-0,641) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,557) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,789) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha değeri (0,662) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir. Başarı İhtiyacı boyutu (0,576-0,653) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,615) $\geq 0,50$ olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,761) $\geq 0,70$ ve Cronbach's Alpha değeri (0,600) $\geq 0,60$ olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 8. Girişimci Kişilik Ölçeğinin DFA Modeli Uyum İndeksleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum*	Kabul edilebilir Uyum**	Model
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1-5	2,87**
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,971*
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$	0,96**
NNFI/TLI	$0,97 \leq NNFI \leq 1$	$0,95 \leq NNFI \leq 0,97$	0,94
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,94**
RMR	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$	0,035*
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$	0,055**

Tablo 8'deki Girişimci Kişilik ölçeğinin DFA Modeli Test Sonuçları yönünde; DFA'da modelin NNFI (0,94) kötü uyumda, GFI (0,971), Chi-square/df(cmin/df) (2,87), NFI (0,94), CFI (0,96), RMSEA (0,055), RMR (0,035) kabul edilir, iyi uyum sınırlarında olmasından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu gözlemlenebilir. DFA modeli Şekil 3'de gösterilmiştir.



Şekil 3. Girişimci Kişilik Ölçeğinin DFA Modeli Yol Diagramı

Tablo 9. Sosyal Zekâ Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör	Faktör Maddesi	B	Standardize B	Standart Hata	p	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Sosyal Zekâ	Sosyal Bilgi	MS_63	1	0,686			0,588	0,909	0,894
		MS_62	1,129	0,744	0,068	0,000**			
		MS_60	1,221	0,735	0,074	0,000**			
		MS_59	1,1	0,776	0,064	0,000**			
		MS_58	1,28	0,805	0,072	0,000**			
		MS_57	1,166	0,737	0,071	0,000**			
	MS_56	1,234	0,704	0,078	0,000**				
	Sosyal Beceri	MS_69	1	0,604			0,618	0,889	0,863
		MS_68	0,998	0,755	0,067	0,000**			
		MS_66	1,504	0,878	0,093	0,000**			
		MS_65	1,379	0,892	0,084	0,000**			
	Sosyal Farkındalık	MS_64	1,223	0,648	0,092	0,000**	0,512	0,839	0,777
		MS_76	1	0,705					
		MS_75	1,116	0,687	0,081	0,000**			
MS_74		0,86	0,558	0,074	0,000**				
	MS_73	1,064	0,651	0,08	0,000**				
	MS_72	0,913	0,62	0,072	0,000**				

CR: Composite Reliability, AVE: Average Variance Extracted; **p<0,01, *p<0,05

Tablo 9'daki Sosyal Bilgi boyutu (0,686-0,805) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir (p<0,01). AVE

(0,588) \geq 0,50 olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,909) \geq 0,70 ve Cronbach's Alpha (0,894) \geq 0,80 olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

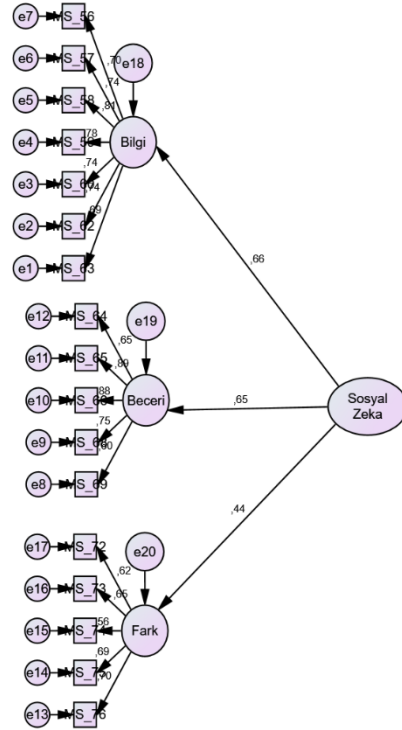
Sosyal Beceri boyutu (0,604-0,892) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,618) \geq 0,50 olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,889) \geq 0,70 ve Cronbach's Alpha (0,863) \geq 0,80 olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Sosyal Farkındalık boyutu (0,558-0,705) standardize katsayı değerleri arasında olup, ifadelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p < 0,01$). AVE (0,512) \geq 0,50 olduğu için modelin benzeşme geçerliliğini sağladığı gözlenmektedir. CR (0,839) \geq 0,70 ve Cronbach's Alpha (0,777) \geq 0,60 olduğu için güvenilir olduğu söylenebilir.

Tablo 10. Sosyal Zekâ Ölçeğinin DFA Modeli Uyum İndeksleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum*	Kabul edilebilir Uyum**	Model
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1-5	3,71**
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,92**
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$	0,93
NNFI/TLI	$0,97 \leq NNFI \leq 1$	$0,95 \leq NNFI \leq 0,97$	0,92
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,91**
RMR	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$	0,035*
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$	0,067**

Tablo 10'daki Sosyal Zeka ölçeğine ilişkin DFA Modeli Test Sonuçları yönünde; DFA'da Modelin NNFI (0,92), CFI (0,93) kötü uyumda, GFI (0,92), Chi-square/df(cmin/df) (3,71), NFI (0,91) RMSEA (0,067), RMR (0,035) kabul edilir, iyi uyum sınırlarında olmasından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu gözlenmektedir. DFA modeli Şekil 4'de gösterilmiştir.



Şekil 4. Sosyal Zekâ Ölçeğinin DFA Modeli Yol Diyagramı

4.5. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikler, Cronbach's Alpha ve Korelasyon Katsayıları

Tablo 11. Değişkenlerin Korelasyon Analizi Sonuçları

	N	\bar{X}	S.s		Narsistik Kişilik	Girişimci Kişilik	Sosyal Zeka
Narsistik Kişilik	613	3,169	0,522	r	(0,805)		
				p			
Girişimci Kişilik	613	3,910	0,465	r	0,316**	(0,737)	
				p	0,000		
Sosyal Zeka	613	3,967	0,443	r	0,329**	0,316**	(0,869)
				p	0,000	0,000	

**p<0,01, *p<0,05

Tablo 11’de, Narsistik Kişilik ölçeğinin güvenilirlik sonuçlarına göre; Cronbach’s Alpha (0,805) \geq 0,80 olduğu için güvenilir olduğu gözlenmektedir.

Girişimci Kişilik ölçeği güvenilirlik sonuçlarına göre; Cronbach’s Alpha (0,737) \geq 0,60 olduğu için güvenilir olduğu gözlenmektedir.

Sosyal Zekâ ölçeği güvenilirlik sonuçlarına göre; Cronbach’s Alpha (0,869) \geq 0,80 olduğu için güvenilir olduğu gözlenmektedir.

Narsistik Kişilik (3,169 \pm 0,522) ile Girişimci Kişilik (3,910 \pm 0,465) arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,01$). İki değişken arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki vardır (0,20 $<$ r $<$ 0,39) ($r = 0,316$).

Narsistik Kişilik (3,169 \pm 0,522) ile Sosyal Zekâ (3,967 \pm 0,443) arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,01$). İki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır (0,20 $<$ r $<$ 0,39) ($r = 0,329$).

Girişimci Kişilik (3,910 \pm 0,465) ile Sosyal Zekâ (3,967 \pm 0,443) arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,01$). İki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır (0,20 $<$ r $<$ 0,39) ($r = 0,316$).

4.6. Aracı Değişken Analizi

Aracı değişkenler koşullarının sağlanmasından sonra YEM analizi yapılarak değerlendirilmeler yapılmıştır.

Tablo 12. Aracı Değişken Analizi Sonuçları

İlişkiler	Model 1	Model 2	Model 3
Narsistik Kişilik \rightarrow Girişimci Kişilik	0,28**		0,096
Narsistik Kişilik \rightarrow Sosyal Zekâ		0,25**	
Sosyal Zekâ \rightarrow Girişimci Kişilik			0,874**
R ²	0,264	0,500	0,401
Model uyum indeksleri	Chi-square/df (cmin/df) (2,65) GFI (0,92) RMR (0,049) RMSEA (0,052) CFI (0,89) NNFI (0,88) NFI (0,84)	Chi-square/df (cmin/df) (3,25) GFI (0,87) RMR (0,063) RMSEA (0,061) CFI (0,87) NNFI (0,86) NFI (0,83)	Chi-square/df (cmin/df) (2,60) RMR (0,056) RMSEA (0,051) GFI (0,86) CFI (0,87) NNFI (0,86) NFI (0,80)
**p<0,01 *p<0,05			

Tablo12’de görüldüğü üzere, Narsistik Kişiliğin Girişimcilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu ($p<0,01$) gözlenmektedir. Narsistik Kişiliğin Sosyal Zeka üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu ($p<0,01$) gözlenmektedir. Sosyal Zekanın Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu ($p<0,01$) gözlenmektedir. İlgili sonuçlar, Baron ve Kenny’nin ilk üç varsayımı ile ispat edilmiştir.

Model 1’de, Narsistik Kişiliğin, Girişimci Kişilik üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). Model Test Sonuçlarına göre, modelin uyum indeks değerleri, CFI (0,89), NFI (0,84), NNFI (0,88) kötü uyumda iken, GFI (0,92), Chi-square/df(cmin/df) (2,65), RMSEA (0,052), RMR (0,049) kabul edilir ve iyi uyum sınırlarında olduğu için modelin geçerli olduğu gözlenmektedir.

Model 2’de, Narsistik Kişiliğin Sosyal Zekâ üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). Model Test Sonuçlarına göre, modelin uyum indeks değerleri, CFI (0,87), GFI (0,87), NFI (0,83), NNFI (0,86) kötü uyumda iken, Chi-square/df(cmin/df) (3,25), RMSEA (0,061), RMR (0,063) kabul edilir ve iyi uyum sınırlarında olduğu için modelin geçerli olduğu gözlenmektedir.

Model 3’de, Tablo15’de Sosyal Zekânın Girişimci Kişilik üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir ($p<0,01$). Model Test Sonuçlarına göre; Modelin uyum indeks değerleri, CFI (0,87), NFI (0,80), NNFI (0,86) kötü uyumda iken, GFI (0,86), Chi-square/df(cmin/df) (2,60), RMSEA (0,051), RMR (0,056) kabul edilir ve iyi uyum sınırlarında olduğu için modelin geçerli olduğu gözlenmektedir.

4.7. Yapısal Eşitli Modeli Analizi Sonuçları

Tablo 13. Yapısal Eşitlik Modeli Analizi Sonuçları

Yol	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²
Narsistik Kişilik → Sosyal Zekâ	0,270	0,737	0,056	4,844	0,000**	0,544
Narsistik Kişilik → Girişimci Kişilik	0,096	0,154	0,069	1,401	0,161	0,401
Sosyal Zekâ → Girişimci Kişilik	0,874	0,511	0,245	3,56	0,000**	
Dolaylı Etki (Narsistik Kişilik → Sosyal Zekâ → Girişimci Kişilik)	0,236	0,377	0,111	2,12	0,011*	

** $p<0,01$, * $p<0,05$

Tablo 13'deki katsayıların denklemleri aşağıda yer almaktadır.

$$\text{Sosyal Zekâ} = 0,27 * \text{Narsistik Kişilik} \quad (1)$$

Narsistik Kişiliğin Sosyal Zekâ üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,01$). Narsistik Kişilikteki değişim Sosyal Zekâda %73,7 oranında artışa sebep olmaktadır. Narsistik Kişilik, Sosyal Zekâyı %54,4 oranında açıklamaktadır. ($R^2 = 0,544$)

$$\text{Girişimci Kişilik} = 0,096 * \text{Narsisizm} + 0,874 * \text{Sosyal Zekâ} \quad (2)$$

Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olmadığı tespit edilmiştir ($p > 0,05$).

Sosyal Zekânın Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,01$). Sosyal Zekâdaki değişim Girişimci Kişilikte %51,1 oranında artışa sebep olmaktadır. Sosyal Zeka, Girişimci Kişiliği %40,1 oranında açıklamaktadır. ($R^2 = 0,401$).

Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olmadığı için Sosyal Zekânın tam aracı etkisi olduğu gözlenmektedir.

Tablo 14. Modelin Sobel, Aroian ve Goodman Testi Sonuçları

Yol	Aracı etki testi	Standart Hata	t	P value
Narsistik Kişilik → Sosyal Zekâ →	Sobel Testi	0,182	2,060	0,0393*
	Aroian Testi	0,183	2,054	0,0399*
Girişimci Kişilik	Goodman Testi	0,182	2,065	0,0388*
** $p < 0,01$, * $p < 0,05$				

Tablo 14'de Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerindeki etkisinde Sosyal Zekânın aracı rolünün istatistiksel olarak anlamlı olduğu Sobel, Aroian ve Goodman testleri ile test edilmiştir ($p < 0,05$).

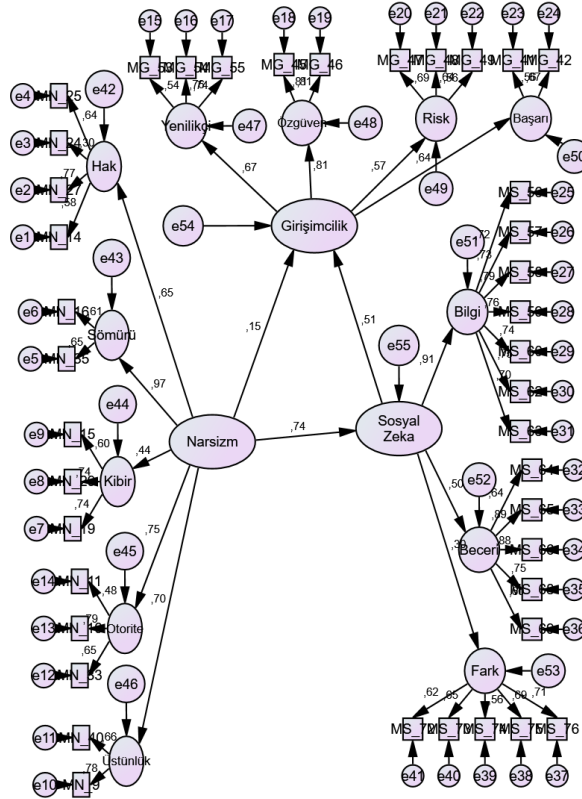
Tablo 15. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İndeksi Sonuçları

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum*	Kabul edilebilir Uyum**	Model
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	1-5	2,60**
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,85
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$	0,86
NNFI/TLI	$0,97 \leq NNFI \leq 1$	$0,95 \leq NNFI \leq 0,97$	0,86
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,80
RMR	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$	0,056**
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$	0,051**

Tablo 15’de CFI (0,86), GFI (0,85), NFI (0,80), NNFI (0,86) kötü uyumda, Chi-square/df(cmin/df) (2,60), RMSEA (0,051), RMR (0,056) kabul edilir ve iyi uyum sınırlarında olduğu için modelin geçerli olduğu gözlenmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli Şekil 5’de yer almaktadır.

Tablo 16. Araştırma Hipotezlerinin Kabul Durumu

Araştırmanın Hipotezleri	Kabul	Red
H1 Narsistik kişilik sosyal zekâyı etkilemektedir	✓	
H2 Sosyal zekâ girişimci kişiliği etkilemektedir	✓	
H3 Narsistik kişilik girişimci kişiliği etkilemektedir	✓	
H4 Narsistik kişiliğin girişimci kişilik üzerindeki etkisinde sosyal zekânın aracı rolü bulunmaktadır	✓	



Şekil 5. Yapısal Eşitlik Modeli

Araştırmanın ölçeklerinin açıklayıcı faktör analizinde KMO değeri, Bartlett Küresellik Testi ve AVE değerlerinin anlamlı olduğu gözlemlenmiş, doğrulayıcı ve açıklayıcı faktör analizlerinin değerleri uyum kriterleri ile doğrulanarak ölçeklerin geçerliliği kanıtlanmıştır. Cronbach's Alfa ve Birleşik Güvenilirlik değerleri ile ölçeklerin güvenilir olduğu bulunmuştur. Açıklayıcı faktör analizinde, faktör yükü 0,60'dan küçük değerler araştırmadan çıkarıldığında, kalan faktörlerin toplam varyansının, ölçeğe ilişkin varyansın önemli kısmını açıkladığı gözlenmiştir.

H1: Narsistik Kişilik Sosyal Zekâyı etkilemektedir. Narsisizm değişkeninin Sosyal Zekâ değişkeni üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiş ($p<0,01$) olup, H1 hipotezi kabul edilmiştir. Narsisizmdeki değişim Sosyal Zekâyı %73,7 artırmaktadır. $R^2=0,544$ olduğu için, Narsisizm değişkeni, Sosyal Zekâ değişkenini %54,4 açıklamaktadır. Bulgular literatürdeki bazı araştırmalar ile benzer özelliktedir. Deliç vd. (2011) narsisizm ve sosyal zeka arasında pozitif ilişki tespit etmiş, yüksek sosyal zekânın, narsistlerin özelliği olduğunu, narsistlerin diğer kişilerin davranışlarını anlama ve öngörme yetenekleri olduğunu vurgulamışlardır.

H2 Hipotezi: Sosyal Zekâ Girişimci Kişiliği etkilemektedir. Sosyal Zekânın Girişimci Kişilik üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiş ($p<0,01$) olup, H2 Hipotezi kabul edilmiştir. Sosyal Zekâdaki değişim Girişimci Kişiliği %51,1 artırmaktadır. $R^2=0,401$ olduğu için, Sosyal Zekâ değişkeni, Girişimci Kişilik değişkenini %40,1 açıklamaktadır. Uluslararası literatürde benzer bulguları olan çalışmalar mevcuttur. Baron ve Markman'ın (2003) araştırmaları, girişimcilerin sosyal yeterlilikleri arttıkça, finansal başarılarının artacağı hipotezini desteklemektedir.

H3 Hipotezi: Narsistik Kişilik Girişimci Kişiliği etkilemektedir. Narsistik Kişiliğin, Girişimci Kişilik üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiş ($p>0,05$) olup, H3 Hipotezi kabul edilmiştir. Literatürde narsistik kişilik ve girişimci kişilik arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çalışmalar vardır. Mathieu ve St-Jean (2013) narsisizmin kontrol odağı, risk eğilimi ve öz-yeterlilik ile pozitif ilişkisi olduğunu, narsisizmin girişimcilik niyetini açıklamada rol oynadığını belirtmişlerdir. Baldegger ve Schroeder (2017), narsistik hayranlığın girişimcilik niyetinin olumlu göstergesi olduğunu tespit etmişlerdir.

H4 Hipotezi: Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerindeki etkisinde Sosyal Zekânın aracı rolü bulunmaktadır. Sosyal Zeka değişkeni modele dahil edildiğinde Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız hale geldiği için Sosyal Zekânın tam aracı etkisi olduğu sonucuna varılmış olup, H4 hipotezi kabul edilmiştir.

5. SONUÇ

Günümüzde artan küresel rekabet ortamında, zorlu yaşam koşullarında, bilinmezliklerle dolu yeni dünya düzeninde, yenilikçi risk alabilen, girişimci kişilik özelliklerine sahip liderlere daha çok ihtiyaç vardır. Literatürde narsistik liderlerin olumsuz özelliklerine yönelik çok sayıda çalışma olmasına rağmen, olumlu ve üretken özelliklerine yönelik sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Ayrıca, liderlerin narsistik kişilik özellikleri, girişimci kişilik özellikleri ve sosyal zekaları arasındaki ilişkiye yönelik sınırlı sayıda araştırma bulunmaktadır. Dolayısıyla, ilgili kavramlar incelenmeye değer bulunarak, bu çalışmaya konu edilmiş olup, araştırmanın Yönetim Bilimi ve Örgütsel Psikoloji alanlarında katkı sağlayacağını düşünülmektedir. Araştırmanın bulgularına göre, Narsistik Kişiliğin Sosyal Zekâ üzerinde anlamlı etkisi olduğu, Sosyal Zekânın Girişimci Kişilik üzerinde anlamlı etkisi olduğu, Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Sosyal Zeka modele dahil edildiğinde Narsistik Kişiliğin Girişimci Kişilik üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olmadığı için, Baron ve Kenny'e göre, Sosyal Zekânın tam aracı etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmanın bulgularının gelecekte yapılacak çalışmalara örnek teşkil edeceği düşünülmektedir. Gelecekte bu araştırmanın bulguları ışığında Türkiye'deki daha çok sayıdaki KOBİ'nin kurucusundan ve ortağından veriler toplanarak yeni araştırmalar yapılabilir ve sonuçları bu araştırma ile karşılaştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Albrecht, K. (2006). *Sosyal Zeka: Başarının Yeni Bilimi*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Ameen, Z., Hameed, T., Bashir, H. R., Bashir, H. F., and Amin, H. A. R. (2015). Integrating Strategic Management Actions and Interpersonal Skills in Entrepreneurship to Create Competitive Advantage. *American Journal of Marketing Research*, 1(3), 189-192.
- Baldegger, U. and Schroeder, S. H. (2017). The Self-Loving Entrepreneur: Dual Narcissism and Entrepreneurial Intention. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 9(4), 373-391.
- Barron, R. M. and Kenny, D. A. (1986). The Moderator-mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations". *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Baron, R. A. and Tang, J. (2009). Entrepreneurs' social skills and new venture performance: mediating mechanisms and cultural generality. *Journal of Management*, 35(2), 282-306.
- Baron, R. A. and Markman, G. D. (2003). beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18, 41-60.
- Boutillier, S. and Uzunidis, D. (2014). The Theory of The Entrepreneur: From Heroic to Socialised Entrepreneurship. *Journal of Innovation Economics and Management*, 2(14), 9-40.
- Böyükaslan, H. D. (2017). Girişimcilik. E. Kaygın (Ed.) içinde, *Girişimcilik; Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular*. İstanbul: Cinius Yayınları.
- Cai, H. and Luo, Y. L. L. (2018). Distinguishing between adaptive and maladaptive narcissism" in *Handbook of Trait Narcissism*. Eds. Hermann, A. D., Brunell, A. B. and Foster, J. D. Cham, Switzerland: Springer International Publishing, 97-104.
- Cantner, U., Goethner, M., and Silbereisen, R. K. (2016). Schumpeter's Entrepreneur-A Rare Case. *Journal of Evolutionary Economics*, 27(1), 187-214.

- Cunningham, J. B. and Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.
- Çınar, G., Armağan, G., Özden, A. ve Çınar, N. (2017). Çiftçiler İçin Girişimcilik Ölçeği Geliştirilmesi ve Çiftlik Performansı Üzerindeki Etkisi. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 23(2), 323-333.
- De Vries, M. F. and Miller, D. (1985). Narcissism and Leadership: An Object Relations Perspective. *Human Relations*, 38(6), 583-601.
- Delić, L., Novak, P., Kovačić, J., and Avsec, A. (2011). Self-reported Emotional and Social Intelligence and Empathy as Distinctive Predictors of Narcissism. *Psychological Topics*, 20(3), 477-488.
- Doğan, T. and Çetin, B. (2009). Tromso Sosyal Zekâ Ölçeği Türkçe Formunun Faktör Yapısı, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 9(2), 691-720.
- Elmuti, D., Khoury, G., and Omran, O. (2012). Does Entrepreneurship Education Have a Role in Developing Entrepreneurial Skills and Ventures' Effectiveness? *Journal of Entrepreneurship Education*, 15, 83-98.
- Emmons, R. A. (1987). Narcissism: Theory and Measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), ss. 11-17.
- Foster, J. D., Shenese, J. W. and Goff, J. S. (2009). Why Do Narcissists Take More Risks? Testing the Roles of Perceived Risks and Benefits of Risky Behaviors. *Personality and Individual Differences*, 47, 885-889.
- Freud, S. (1998). *Narsizm Üzerine ve Schreber Vakası*. Çev. B. Büyükkal ve S.M. Tura. İstanbul: Metis Yayınları Ltd.
- Ghislieri, C., Cortese, C. G., Molino, M., and Gatti, P. (2019). The Relationships of Meaningful Work and Narcissistic Leadership with Nurses' Job Satisfaction. *Journal of Nursing Management*, 27(8), 1691-1699.
- Gimsø, C. E. (2014). *Narcissus and Leadership Potential: The Measurement and Implications of Narcissism in Leadership Selection Processes*. Series of Dissertations 4/2014. Oslo: BI Norwegian Business School .
- Goleman, D. (2017). *Sosyal Zeka*. İstanbul: Varlık Yayınları.

- Hmieleski, K. M. and Lerner, D. A. (2016). The Dark Triad and Nascent Entrepreneurship: An Examination of Unproductive versus Productive Entrepreneurial Motives. *Journal of Small Business Management*, 54(S1), 7-32.
- Kalkan, M. ve Kaygusuz, C. (2012). The Psychology of Entrepreneurship. T. Burger-Helmchen içinde, *Entrepreneurship; Born, Made and Educated*. Rijeka, Croatia: InTech, 3-26.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., and Xu, T. (2017). *Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature*. Harvard Business School Working Paper 18-047.
- Khodabakhsh, M. R. and Besharat, M. A. (2011). Mediation Effect of Narcissism on the Relationship Between Emotional Intelligence and the Quality of Interpersonal Relationships. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 30, 907-911.
- Koh, H. C. (1996). Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics A Study of Hong Kong MBA Students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Kızıltan, H. (2000). Narcissistic Personality Inventory (NPI) Ölçeğinin Türkçe Formu Dil Eşdeğerliliği Güvenilirlik ve Geçerlilik Çalışmaları. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji Bölümü.
- Kihlstrom, J. F. and Nancy, C. (2011). Social intelligence. R. J. Sternberg, & S. B. Kaufman içinde, *The Cambridge Handbook of Intelligence* (564-581). Cambridge University Press.
- Leonelli, S., Ceci, F., and Masciarelli, F. (2016). The Importance of Entrepreneurs' Traits in Explaining Start-Ups' Innovativeness. *Sinergie Italian Journal of Management*, 34(101), 71-85.
- Maccoby, M. (2003). *The Productive Narcissist: The Promise and the Peril of Visionary Leadership*. New York: Broadway Books.
- Malkin, C. (2015). *Rethinking Narcissism*. New York: HarperCollins Publishers.
- Malkin, C. (2017) Narsizme Yeni Bir Bakış. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mathieu, C. and St-Jean, É. (2013). Entrepreneurial Personality: The Role of Narcissism. *Personality and Individual Differences*, 55, 527-531.

- McNeal, S. (2007). Healthy Narcissism and Ego State Therapy. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis*, 56(1), 19-36.
- Munier, F. (2013). Schumpeterian Entrepreneur. E. G. Carayannis (Ed.) içinde, *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation, and Entrepreneurship*. New York: Springer, 1571-1574.
- Nagler, U. K.J., Reiter, K. J., Furtner, M. R., and Rauthmann, J. F. (2014). Is There a “Dark Intelligence”? Emotional Intelligence is Used by Dark Personalities to Emotionally Manipulate Others. *Personality and Individual Differences*, 65, 47-52.
- Owens, B. P., Walker, A. S., and Waldman, D. A. (2015). Leader Narcissism and Follower Outcomes: The Counterbalancing Effect of Leader Humility. *Journal of Applied Psychology*, 100(4), 1203-1213.
- Pulver, S. E. (1970). Narcissism: The Term and the Concept. *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 18(2), April, 319-342.
- Rahim, M. A., Civelek, I., and Liang, F. H. (2016). A Model of Leaders' Social Intelligence and Followers' Satisfaction with Annual Evaluation. *Current Topics in Management*, 18, 1-16.
- Raskin, R. and Terry, H. (1988). A Principal-Components Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of Its Construct Validity. *Journal of Personality and Social Psychology* 1988, 54(5), 890-902.
- Rosenthal, S. A. and Pittinsky, T. L. (2006). Narcissistic Leadership. *The Leadership Quarterly*, 17, 617-633.
- Russell, G. A. (1985). Narcissism and the Narcissistic Personality Disorder: A Comparison of the Theories of Kernberg and Kohut. *British Journal of Medical Psychology*, 58, 137-148.
- Silvera, D., Martinussen, M., and Dahl, T. I. (2001). The Tromsø Social Intelligence Scale, a Self-report Measure of Social Intelligence. *Scandinavian Journal of Psychology*, 42(4), 313-319.

- Sosik, J., Chun, J., and Zhu, W. (2014). Hang on to Your Ego: The Moderating Role of Leader Narcissism on Relationships Between Leader Charisma and Follower Psychological Empowerment and Moral Identity. *Journal of Business Ethics*, 120(1), 65-80.
- Taşhan, A. (2019). Akademik Personelin İşkoliklik ve Narsistik Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki: İnönü Üniversitesi'nde Bir Araştırma. Doktora Tezi, Malatya, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalı.
- Uçar, M. E. ve Konal, B. (2017). Narsisizm Kişilik Özellikleri ve Benlik Saygısı Arasındaki İlişkiler. *Journal of Social And Humanities Sciences Research*, 4(10), 260-280.
- Van Der Kuip, I. and Verheul, I. (2003). Early Development of Entrepreneurial Qualities: The Role of Initial Education. Scales-Paper N200311. EIM Business and Policy Research, Scales Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs.