

Temel Benlik Değerlendirmeleri-Girişimci Kişilik İlişkisinde Ençoklamacı Karar Verme Yaklaşımının Aracı Değişken Rolü: Konya Örneği

The Mediating Role of Maximizer Decision Making Approach in Core Self-Evaluations and Entrepreneurial Personality Relationship: Konya Sample

Aykut ARSLAN

Piri Reis Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Tuzla, İstanbul, Türkiye
aarslan@pirireis.edu.tr

Serdar YENER

Kara Kuvvetleri Komutanlığı
serdar_yener@hotmail.com

Özet

Ülkelerin kalkınmasında lokomotif görevini üstlenen girişimcilerin sayısını artırmak ve girişimciliği teşvik etmek amacıyla pek çok çalışma yapılmakta ve bu kapsamda özellikle son yıllarda, girişimci kişilik kavramını tanımaya yönelik psikoloji temelli kişilik özellikleri incelenmektedir. Bu konuya katkı yapabilmek için yapılan inceleme ile alan yazında pek az değinilmiş ya da hiç değinilmemiş olan ve girişimciliği yordayabileceği düşünülen değişkenler tespit edilmiş ve araştırmaya dâhil edilmiştir. Bu kuramlardan biri olan Temel Benlik Değerlendirmeleri ile girişimcinin kendi yeteneklerine ilişkin biliş sahibi olabileceği ve fırsatları değerlendirme konusundaki becerilerine ilişkin algısının girişimci kişiliğini belirleyebileceği öne sürülmüştür. Ayrıca bu etkileşimde bilişsel psikoloji kuramlarından Ençoklamacı Karar Verme davranışının aracılık etkisinin olup olmadığı da incelenmiştir. Örneklemdaki bireylerin Temel Benlik Değerlendirmeleri, girişimciliklerinin yaklaşık % 72'sini açıklarken; modele Ençoklamacı Karar Verme davranışı eklendiğinde bu oran % 65'e düşmektedir. Ayrıca Ençoklamacı Karar Verme davranışının girişimcilik üzerindeki olumsuz ancak istatistiki olarak anlamlı etkisi, girişimci özellikler ile Ençoklamacı Karar Verme psikolojisinin bir arada olamayacağını göstermesi bakımından önemli sayılabilir.

Anahtar Kelimeler: Temel Benlik Değerlendirmeleri, Girişimcilik, Ençoklamacı Karar Verme, Kişilik.

Abstract

A lot of effort has been put to increase the number of entrepreneurs, the engines of the countries' economic progress, and to promote entrepreneurship. In this regard, within the recent years in particular, studies, based on psychology and personality relationship are done to understand the entrepreneurial personality. To contribute to this topic and after searching the relevant literature, variables that might predict entrepreneurship have been incorporated into the model. It has been argued that one of

these theories, core self-evaluations, may determine the entrepreneurial personality by enhancing their self-perceptions and awareness regarding their skills to utilize the opportunities. Moreover, it has also been investigated if the maximizer decision-making, one of the cognitive psychology theories, play a role as a mediator. Core self-evaluations account for 72% of the variance on entrepreneurship; but when maximizer decision-making is added, the amount of variance decreased to 65%. It may assumed to be an important result that entrepreneurial personality and maximizer decision-making cannot co-exist when the negative but statistical significant relationship between maximizer decision-making and core self-evaluations are considered.

Key Words: *Core Self-Evaluations, Entrepreneurship, Maximizer Decision-Making, Personality.*

1. Giriş

Bilim, Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı KOSGEB kurumunun 2013 yılında yayınlamış olduğu girişimcilik kültürünü yaygınlaştıracak ve girişimciliği geliştirecek Girişimci Dostu Ekosistem Oluşturmayı amaçlayan 2014-2016 Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planına göre (GİSEP, 2013) son 30 yıldır girişimciliği destekleyen devlet politikaları bütün dünyada yaygın bir biçimde uygulanmaktadır. Devletler yenilik güdümlü ekonomilere dönüşme amacıyla, girişimciliği anlama ve bunu düşünce yapısı haline getirme faaliyetlerine harcadığı zaman, finans ve kaynakları her geçen gün arttırmaktadır. 2013 yılında Küresel Girişimcilik Çalışma grubunun (GEM, 2013) yayınlamış olduğu rapora göre Türkiye orta seviyede verimli ekonomiler arasında gösterilmektedir. Yenilik güdümlü ekonomi seviyesine çıkışın anahtarı olarak da yenilikçi düşünceye sahip girişimcilerin sayısındaki artış önem kazanmaktadır. Bunun yanında Girişimcilik psikolojisini araştırmak, anlamak ve uygulamak üzere 2005 yılında kurulmuş olan Uluslararası Girişimcilik Psikolojisi Araştırma ve Eğitim Ağı (INPERE)'nin 2012 yılında yayınlamış olduğu rapora göre girişimci psikolojisini anlama araştırmalarının hala çok ilgi çekiyor olması bu alanda istenilenin elde edilemediğini göstermektedir (INPERE, 2012).

Girişimcilik alan yazınında geçmişteki yapılan çalışmaların ağırlığı, daha çok örgütsel araştırmalar kapsamında (Gartner, 1988) yer alırken, son yıllarda girişimci kişilik kavramını tanımaya yönelik psikolojik temelli kişilik özellikleri üzerinde de bir yoğunlaşmanın olduğu gözlemlenmektedir (Arslan, 2014; Philipsen, 1998). Girişimciliğin dinamikleri üzerine yapılan çalışmaların birçoğu ekonomi, psikoloji ve sosyoloji alanlarında yapılmaktadır (Frese ve Gielnik, 2014). Schumpeter (1934) ve McClelland (1967) girişimciliği, özünde insan olduğu için psikolojik yaklaşımla ele alan ilk araştırmacılarıdır. Girişimciliğin lokomotifini olan insan üzerine yapılan çalışmalar 1980-2005 yıllarında daha da yoğunlaşmıştır (Frese ve Gielnik, 2014). Bu araştırmalarda girişimcilik temel olarak kişisel görüldüğü için psikolojik olarak ele alınmıştır (Baum ve Diğ., 2007). Girişimcilik süreci psikolojik temelli incelendiğinde 3 safhalı bir süreçle karşılaşılmaktadır (Baron, 2007). Birinci safha girişimcilik düşüncesinin hazırlık ya da oluşum safhasıdır. Yani girişimcinin muhtemel girişim fırsatlarını görüp girişim potansiyeli olarak algılayarak ön girişim düşüncesini oluşturması safhasıdır. İkinci safha girişimin gerçekleştirilmesi, geliştirilmesi ve sürdürülmesi safhasıdır. Üçüncü safha diğer iki safhanın yeni girişim düşüncelerinde uygulanarak icraata geçirilmesi safhasıdır. Bu sürecin 3 safhasında da psikolojik süreç etkin rol oynamasına rağmen muhtemelen en etkin olduğu safha birinci safha olup

süreçte diğer safhalara geçtikçe ve girişim süreci büyüdükçe girişimcinin kişiliğinin girişimin idamesindeki rolü azalmakta fakat hiçbir zaman girişimdeki liderliği önemsiz hale gelmemektedir (Hambrick, 2007).

Bu bağlamda psikolojik olarak girişimci kişiliğın incelendiğı çalışmalarda “Niçin girişimciler karşılaştıkları girişim fırsatlarını değerlendirirken girişimci olmayanlar için bu fırsatlar anlamsız gelmektedir?” sorusu sorulmaktadır. Yapılan araştırmalarda bu sorunun cevabı kişilik özelliklerinde aranmıştır (Sciascia ve De Vita, 2004). Atkinson ve McClelland 1950’li yıllarda girişimciliğı psikolojik yaklaşımla incelerken dikkatleri bireyin kişilik özelliklerine, motivasyonuna ve güdülerine çekerek girişimcilerin güçlü bir şekilde başarıya ihtiyaç duyduklarını iddia etmişlerdir (Ozkul, 2005, McClelland,1961). Bu bağlamda psikolojik olarak girişimciliğı başarı ihtiyacıyla yorumlayan McClelland teorisinde kullanmış olduğı ölçeğın güvenilirlik sorunu ve araştırmasının batı kültürü dışındaki kültürlere genellenememesi nedeniyle eleştirilmiştir (Triandis, 1995; Rauch ve Frese, 2001). 1966 yılında Rotter sosyal öğrenme teorisiyle girişimciliğı psikolojik olarak inceleyen diğer bir araştırmacı olmuştur. Sosyal öğrenme kuramının alt olgusu olarak kontrol odağı olgusunu girişimciliğı psikolojik olarak açıklamak için kullanmıştır. Sosyal öğrenme kuramının girişimciliğı açıklama çalışmaları başarı ihtiyacı kuramından daha az tutarlı sonuçlar vermesi üzerine psikolojik olarak belirsizliğe tolerans ve risk alma davranışı olguları girişimciliğı açıklamak üzere kullanılmıştır (Rauch ve Frese, 2001). Psikolojik açıdan yenilikçi, bağımsız, rekabetçi kişilik özelliklerinin de girişimciliğı yorumlamak üzere muhtelif çalışmalarda kullanıldığı görülmesine rağmen kuram olarak kabul edilecek kadar çok araştırmaya konu olmamıştır (Begley ve Boyd, 1987). Girişimcilik olgusunu psikolojik yaklaşımla inceleyen birçok çalışma yapan Frese (2009), girişimciliğı oluşturan etmenler olarak karar faaliyetleri (davranışsal bileşen), algılar ve fırsatların değerlendirilmesi (algı, biliş, duygu, motivasyon bileşenleri) bileşenlerini öne sürmekte ve bu bileşenlerin psikolojik olması nedeniyle girişimciliğın de psikolojik boyutta incelenmesi gerektiğini iddia etmektedir. INPERE (2012) raporunda girişimsel sürecin en büyük bileşeninin biliş olduğı ve fırsatları keşfetme davranışının bilişin bir fonksiyonu olduğı iddia edilmiştir. Girişimci kişiliğın biliş yönünün girişimsel fırsatları fark etme ve bunları değerlendirmek için esas rolü oynadığı giderek daha kabul edilen bir gerçek olmaktadır (INPERE, 2012).

Çalışmanın modelinde Temel Benlik Değerlendirmeleri ve Girişimcilik arasındaki ilişki araştırılırken Ençoklamacı Karar Verme davranışının bu ilişkide aracı rolü irdelenecektir. Böylece yukarıda bahsi geçen kuramlar doğrultusunda girişimci kişilik ve karar verme olgularının ele alınması ve Türk yazınında bu boşluğın doldurulabilmesi hedeflenmektedir.

İlgili alan yazın tarandıktan sonra şu araştırma soruları belirlenmiştir:

1. Temel Benlik Değerlendirmelerinin girişimcilik üzerinde etkisi var mıdır?
2. Ençoklamacı Karar Verme eğiliminin girişimcilik üzerinde etkisi var mıdır?
3. Temel Benlik Değerlendirmelerinin Ençoklamacı Karar Verme davranışına etkisi var mıdır?
4. Temel Benlik Değerlendirmelerinin girişimcilik üzerindeki etkisinde Ençoklamacı-Yetinmecici Karar Verme eğiliminin aracı değişken rolü nedir?

2. Temel Benlik Değerlendirmeleri Kuramı

Araştırmamızda kullandığımız kuramlardan olan Temel Benlik Değerlendirmeleri (TBD) (Core Self Evaluations), Judge ve Diğ. (1997) tarafından benlik saygısı (Self Esteem, özsaygı), Genel Öz Yeterlilik (General Self Efficacy), Nevrotizm (Emotional Stability) ve Kontrol Odağı (Locus of Control) alt boyutlarıyla alan yazına kazandırılmıştır. TBD, geniş ve bütünlendirici bir kişilik özelliği olarak bireylerin kendilerine, diğer bireylere ve yaşadıkları çevreye ilişkin yetenek ve kabiliyetlerini psikolojik olarak değerlendirmesidir. Bireyin TBD, onun girişim fırsatlarını değerlendirip değerlendiremeyeceğini etkilemektedir (Shane, 2007). Benlik saygısı genel olarak bireyin kendisine yönelik olumlu değerlendirmeleridir (Rosenberg ve Diğ., 1995). Benlik saygısı insanın kendini ve sınırlarını olduğu gibi kabul etmesi ve bundan hoşnut olmasıyla ilgilidir. Benlik saygısı, özgüven gibi dış değerlendirmelere açık olmadığı için başarısızlıktan zarar görmez. Kontrol odağı, bireylerin yaşadıklarının ortaya çıkış nedenleri konusunda sorumluluğu kime ve neye yüklediği ile ilgili bir kavramdır ve kişinin yaşadıklarını yönlendirebilme gücü ile ilgili değerlendirmelerini ifade eder (Lefcourt, 1966). Öz yeterlilik, bireyin kendi yeteneklerine ilişkin yargılarının sonucunda duyduğu “güvendir”. Öz kavramı ise bireyin kendi kendine soracağı soruların niteliğinden kaynaklıdır. Öz yeterlilik, kişinin –e bilmek fiili ile başlayan yargılarını ifade eder (Meydan, 2011). Nevrotizm olgusu bireyin karşılaştığı durumlarda sonuçlara ilişkin olumlu düşünme yerine sürekli olumsuz sonuçlarla karşılaşacağını düşünmesidir (Grant ve Wrzesniewski, 2010). TBD kuramı ile daha önceleri yapılan çalışmalarda iş memnuniyetiyle (Judge ve Bono, 2001), performansla (Erez ve Judge, 2001) motivasyonla (Chen ve Diğ., 2004) ve karar sürecini etkileyebilecek kişilik özellikleri olan kendine güven, öz yeterlilik ve duygusal denge olgularıyla (Judge ve Diğ., 2003) anlamlı ilişkisinin olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca Hambrick (2007) tarafından yapılan araştırmada TBD’nin stratejik seviyede karar verme davranışıyla anlamlı ilişkisi bulunmuştur. Bernardo ve Welch (2001) ise yüksek TBD’ne sahip kişilerin bireysel kapasitelerinin farkında olduklarını dolayısıyla kabul edilebilir risk seviyelerinde daha fazla getiri sağlayabilecek girişimcilik fırsatlarını görebildiklerini ileri sürmektedir. Bu çerçevede modelin bağımsız değişkeni olarak kurgulanan TBD’nin girişimcilik üzerinde etkisi olabileceği savunulmaktadır.

3. Girişimcilik

Genel olarak “Girişimci” “gerekli riskleri alarak yenilik yapmaya çalışan kişi” tanımlanmakta ve ilk kez 1700’lü yıllarda, ekonomik teorisinin babası sayılan Cantillon tarafından incelenmiştir (Arıkan, 2004). 17. yüzyılda girişimci, bir mal veya hizmeti üretmek üzere hükümetle sözleşme yapan kişiyi ifade etmekteydi. Yapılan bu sözleşmede yer alan fiyat sabit olduğundan, mal ya da hizmet üretimi sonucu meydana gelen kar ya da zarar girişimciye aitti. Cantillon’a göre girişimciler, tüketiciler ile üreticiler arasındaki bağın kurulmasında bir koordinatörlük rolü oynarlar (Özkul, 2008; Grabel ve Diğ., 2003). Bu bağlamda Cantillon, girişimciyi henüz belirlenmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişi olarak tanımlamıştır. Cantillon bu tanımıyla girişimcinin risk alma özelliğini öne çıkarmıştır (İraz, 2005). Girişimcinin ve girişimcilerin ekonomik büyüme, istihdam, inovasyon ve üretkenliğin itici gücü olduğu tartışmalarının kökeni bu kadar eskiye dayanmakla birlikte, politika alanında güncel bir konu haline gelmesi 1990’lı yıllara rastlamaktadır. 2000’li yıllar ise devletlerin ve uluslararası kuruluşların girişimcilere

çeşitli destekler sunarak ve girişimciliğin önündeki engelleri ortadan kaldırmaya çalışarak girişimciliği geliştirme çabalarını yoğunlaştırdığı yıllardır (GİSEP, 2013).

Bireylerin girişimciliğe yönelmelerinde kendini istihdam etme, temel ihtiyaçlarını karşılama güdüsü ve çaresizlik etkili olabildiği kadar ortaya çıkan fırsatları değerlendirme, kendini gerçekleştirme ve hayat kalitesini yükseltme gibi güdüler de etkili olabilmektedir. Bireylerin kişisel pratikleri ve ülkelerin sosyo-politik durumları diğer değişkenler olarak öne çıkmaktadır. Girişimcilik olgusunda girişimcinin karar vermesini etkileyen benlik değerlendirmeleri ve bu etkiyi azaltan veya arttıran karar verme tarzı (Ençoklamacı-yetinmeci) araştırmanın odağını oluşturmaktadır.

4. TBD ve Girişimcilik İlişkisi

TBD ve girişimcilik olguları arasındaki ilişkinin farklı boyutlarını ortaya çıkarmak için alan yazında birçok çalışma yapılmıştır. Örneğin Malmi ve Brown (2008) yaptıkları bir çalışmada, örgüt liderinin kendi yetenek ve kabiliyeti konusundaki algısı ile girişimcilik davranışlarını doğrudan etkileyebildiğini rapor etmektedir. Bunu destekleyen başka bir çalışmada Hambrick (2007), TBD'nin yüksek rekabet ortamında liderin vereceği stratejik kararlar üzerinde etkili olabileceğini iddia etmektedir. Şimşek ve Diğ. (2010) tarafından 129 firma üzerinde yapılan çalışmada, TBD olgusunun işletme yöneticilerinin vereceği girişim ve girişim uyum kararlarında etkili olabileceğine dair bulgular vardır. Aynı çalışmada TBD yüksek olan yöneticilerin, zaman içinde verdikleri stratejik kararlarda olumlu sonuçlar alabildikleri de belirtilmektedir. Boone ve Diğ. (1996) tarafından, Hollanda'da 39 KOBİ üzerine yapılan bir çalışmada, TBD alt boyutlarından biri olan kontrol odağı (Locus of Control) yüksek girişimcilerin, firmalarının faaliyetlerini olumlu yönde arttırabildikleri bulunmuştur. Sosyal öğrenme teorisine dayandırılan kontrol odağı olgusu, Rotter (1966) tarafından alan yazına kazandırılmıştır. Rotter kontrol odağı kuramını açıklarken, iç ve dış boyutlu olarak ayırmış ve girişimcilik olgusunun, iç kontrol odağıyla olumlu ilişkisinin olduğunu iddia etmiştir. Yapılan başka bir çalışmada, kontrol odağı olgusunun, bireyde başarı ve güç için gerekli olduğu iddia edilmektedir. İç kontrol odağı yüksek bireyler, kendi yaşantılarında meydana gelen değişimlerin, verdikleri kararlar sonucunda oluştuğuna inanmaktadır (Chiemeka, 1991). Benzer şekilde, Ahmed (1985) tarafından yapılan bir çalışmada, iç kontrol odağı olgusunun, risk alma davranışı ve girişimcilik davranışıyla olumlu ilişkisinin olduğu ileri sürülmektedir. Rotter (1966) iç kontrol odağı olgusuna sahip olan bireylerin çevrelerini kontrol etme duygularının ve çevrelerinden en fazla getiriye elde etme davranışlarının diğer bireylere göre daha yüksek olduğunu iddia etmektedir. Bazı kaynaklarda (McClelland, 1961), bireylerin kendi davranışlarının neden ve sonuçlarını, kendi iradelerine bağlamakta olduğu, girişimcilik ve yaratıcılık ile kontrol davranışı arasında, doğrusal ve olumlu yönde ilişkinin bulunduğu iddia edilmektedir.

İç kontrol odağı kuramını destekler şekilde Klessens (2012), yüksek lisans tezinde, girişimcilerin karar verme sürecinde nedensel muhakeme (causal reasoning) ve etkin muhakeme (effectual reasoning) adını verdiği iki tür yaklaşımla karar verdiklerini iddia etmektedir. Nedensel muhakeme geleceği tahmin ederek geleceği kontrol altına almayı vurgularken etkin muhakeme ise geleceği kontrol edebildiğimiz sürece tahmin etmeye gerek duymayacağımızı vurgulamaktadır (Sarasvathy, 2001). Etkin Muhakeme bakış açısı ise girişimcinin, her an karşılaştığı durumda sahip olduğu her türlü birikimi ve yeteneği verimli ve etkili bir şekilde değerlendirerek bir bakıma iç kontrol odağını

uygun şekilde kullanarak duruma yön vermesini vurgulamaktadır. Değişen durumlara göre uygulanacak hareket tarzı bazen geçmişte hiç denenmemiş fakat olumlu sonuçlar verebilecek bir hareket tarzı olabilmektedir. Etkin muhakeme yaklaşımı, girişimcinin girişim kararını verirken, girişimin gelecekteki getirisinden ziyade öncelikle kabul edilebilir kayıplarını sorgulamaktadır. Etkin muhakeme yaklaşımında girişimcinin içinde bulunduğu durumu yukarıda sayılan farklı olguların etkileşimiyle kontrol etmesi vurgulanmaktadır. Yüksek belirsizlik durumunda ve risk algısının yüksek olduğu koşullarda etkin muhakeme yaklaşımının girişim kararları için çok uygun bir süreç olduğu iddia edilmektedir (Sarasvathy,2001).

Shane (2007) TBD olgusunun alt faktörü olan benlik saygısı (self-esteem, özsaygı) olgusunun girişimcide zamanla oluştuğunu, girişimcinin kendi kurmuş olduğu işinde başarıya ulaşma sürecinde karşılaştığı zorlukları bertaraf ederken davranış haline geldiğini söylemektedir. Benlik saygısı zorluklarda ya da başarısızlıklarda girişimcinin pes etmesini değil başarısızlıklarda dahi birtakım dersler alabilmesini ifade etmektedir (Shane, 2007). Burada vurgulanan, kararların doğru ya da yanlış olmasından ziyade girişimcinin kendisine en doğru gelen kararı aldığı farkında olabilmesidir. Girişimci yaşadığı deneyimlerle birlikte bir şeyler öğrendiğini düşündüğünde benlik saygısı duygusu da oluşmaktadır. Yeni bir girişimde bulunurken dahi gerekli olan her şeyi öğrenebileceğini düşünmesi ve kendinde bu inancı görebilmesi kişiyi girişimci kılan en önemli etkenlerden biri olarak görülebilir. Korman 'ın öz uyum teorisine (Korman's Self Consistency Theory) göre benlik saygısı, bireyin performansını, seçimlerini ve bir şeylerden hoşnut olabilmesini etkilemektedir (Ferris ve Diğ., 2010). Düşük benlik saygısına sahip bireylerin hayatlarında sürekli uyum aradığı, memnun olmadıkları işlerde ve başarısızlıklarda dahi bu uyumu aradıkları iddia edilmektedir (Shane, 2007). TBD'nin diğer bir alt boyutu olan, benlik saygısı algısının, girişimcilik davranışıyla ilişkisini inceleyen ve olumlu yönde sonuçlar bildiren çalışmaların da olduğu görülmektedir (Ray, 1996).

Cooper ve Diğ. (1988) tarafından girişimciler üzerinde yaptıkları çalışmalarında, girişimci davranışlar gösteren bireylerin kendilerine güven olgusunun diğerlerine kıyasla daha yüksek olduğunu ve bunun sebebi olarak da kendi yeteneklerini gördüklerini belirtmektedir. Girişimcilerin kendilerine güven algılarının, yöneticilerden daha yüksek olduğu ve yaşamlarındaki olayların nedenlerini kendilerine bağladıkları da ileri sürülmektedir (Busenitz ve Barney, 1997). Yine başka bir araştırmada (Baum ve Lock, 2004), TBD'nin diğer alt boyutlarından biri olan özyeterlik algısının, bireysel ekonomik girişim faaliyetlerinde doğrudan etkili olduğu yönünde bulgular paylaşılmıştır. Ayrıca, bir başka araştırmada özyeterlik algısının, girişimcilik davranışlarıyla olumlu yönde bir ilişkisinin olduğu savunulmaktadır (Aviram, 2006). Bu anlatılanlar ışığında aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

H1. TBD girişimcilik olgusunu olumlu ve anlamlı yönde etkilemektedir.

5. Ençoklamacı ve Yetinmecı Karar Verme Kuramları

Araştırma için kurulan modeli destekleyen ana kuramlardan diğeri ilk kez Herbert Simon (1954) tarafından kısıtlı ussallık (Bounded Rationality) olgusu altında ayrımının

yapıldığı “Ençoklamacı”¹ (Maximization)-“Yetinmeci” (Satisficing) kuramıdır. Ençoklamacılar, her seçeneğin detaylı bir şekilde incelenmesi yoluyla en iyi seçeneğin bulunarak karar verileceğine inanırken, yetinmeciler ise beklentilerini karşılayan ilk tatmin edici seçeneğe yönelmenin doğru olacağına inanmaktadırlar (Schwartz ve Diğ., 2002). Ençoklama davranışları üzerine yapılan çalışmalarda, Festinger’in (1954) sosyal kıyaslama kuramına da atıf yapıldığı görülmektedir (Weaver ve Diğ., 2015). Buna göre ençoklamacı bireyler karar verme sürecinde kullandıkları sosyal kıyaslama bilgileriyle mümkün olan en iyi seçeneği seçme eğiliminde olabilmektedirler. Iyengar ve Diğ. (2006) ençoklama eğilimli bireylerin seçenekler hakkında daha fazla bilgi toplama ihtiyacı duyduğu için, iş arama sürecinde de diğer bireylere göre daha yüksek maaşlı işler bulabildiklerini ortaya koymuştur. Ayrıca bu kişilerin beklentilerini sürekli yükseltip başarısız olduklarında yetinmeci bireylere göre daha mutsuz oldukları da iddia edilmektedir. Parker ve Diğ. (2007) ile Bruine de Bruine ve Diğ. (2007) ise Ençoklamacı Karar Verme tarzına sahip kişilerin karar verirken çevrelerindeki etkenlere ve kişilere bağlı olarak karar verdikleri ve sonuçta da başarısız olduklarını ve yetinmeci bireylere göre daha mutsuz ve huzursuz olduklarını iddia etmektedirler. Bu kapsamda girişimci bireylerin ençoklamacı olmaktan çok yetinmeci karar verme tarzına sahip olabilecekleri ileri sürülebilir.

Karar verme sürecinde bilişsel psikoloji ve karar verme süreci alan yazınında yapılan araştırmalar, girişimcilerin herhangi bir durumda yönetici veya diğer bireylere göre farklı bir değerlendirme sürecine sahip olduklarını göstermektedir. Girişimciler karar verme sürecinde sezgisel ve önyargılarla hareket edebilmektedirler (Simon ve Diğ., 1999).

5.1. Alternatif Araştırma Safhası

Karar verme süreci sonunda yapacağı seçimden (karar) en fazla getiri sağlamak isteyen bir ençoklamacı girişimci, artan seçenek içinde en fazla getiriyi sağlayabilecek olanları seçerken, diğer tüm seçenekleri detaylı bir şekilde incelemek isteyecektir. Karar vericinin tüm alternatif seçenekleri inceleme isteğinin önündeki en büyük engel zaman ve diğer kaynakların kısıtlı oluşudur. Alan yazında yapılan çalışmalarda Ençoklamacı Karar Verme davranışına sahip bir karar vericinin, en çok faydayı elde etmek için seçeneklerini arttırma yoluna gittiğine dair bulgular olduğu ileri sürülmektedir. Ençoklamacı için en fazla seçenek en iyi kararı vermek için bir gereklilik olup kısıtlı rasyonelliğin önüne ancak bu şekilde geçebilmektedir (Iyengar ve Jiang, 2004; Iyengar ve Diğ., 2006). Karar verici mümkün olan tüm seçeneklere sahip olduğunda ancak kendisini iyi hissedebilmekte, bunun dışındaki herhangi bir durumda tam anlamıyla kendisini iyi hissedememekte, pişmanlık duymakta, kesin karar verememekte ve karar verme zorluğu yaşamaktadır (Iyengar vd, 2006). Karar verici için tüm seçeneklere sahip olabilme imkânı kendi dışındaki etkenlere bağlı olduğu ve kendi dışındaki etkenlere hiç bir zaman tam müdahale edemediği için kronik bir karar verme güçlüğü sürekli yaşamak zorunda kalacak, bu ise pişmanlığa yol açacak, pişmanlık ise memnuniyet duygusunu ortadan kaldıracaktır. Scwartz ve Diğ. (2002) rasyonel karar verme yaklaşımında girişimcilerin karar verirken tüm alternatifler ve muhtemel sonuçlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmak istediklerini söylemektedir. Karar verme sürecinde

¹ . Maximization kelimesi iktisatçılar tarafından da kullanılmaktadır. Ancak kelime Türkçeleştirilerek “maksimizasyon” biçimini almış ve yaygınlaşmıştır. Ancak psikolojide de kavram olarak girdiğinden Türkçe karşılığına gerek duyulmuştur.

alternatif seçenekler birbirleriyle karşılaştırılarak karar verilir (Rim ve Diğ., 2011). Rasyonel seçim yaklaşımında, seçenekler ve muhtemel sonuçları hakkında yeterli bilgi edinme sorunu yaşandığında, girişimcinin karar vermesi zorlaşacak zaman, emek ve diğer kaynakların sarfiyatı artacaktır. Ençoklamacı yaklaşımla verilen kararda, seçilmeyen alternatifler sürekli zihnini meşgul ederek potansiyel bir pişmanlık duygusu belirecektir (Gilovich ve Medvec, 1995).

Schwartz (2000) seçeneklerin arttığı bir karar sürecinde 3 problemin oluşacağını iddia etmektedir. Birinci problem, seçimin yapılacağı seçenekler hakkında yeterli bilginin elde edilememesi problemidir. İkinci problem, seçenekler arttıkça, karar vericinin sonuçları kabullenmeme derecesinin artması ve sonuçları beğenmeme ya da memnun olmama problemidir. Üçüncü olarak, karar vericinin artan seçenek durumunda verdiği karar sonucu başarısızlıkla karşılaşması durumunda, tercih etmediği seçenekler için pişmanlık duyarak hatayı kendine yükleme davranışıdır. Dolayısıyla seçeneklerin olmadığı bir durumda, bir karar alma davranışına da ihtiyaç duyulmamaktadır. Benzer bakış açısı ile monopol piyasada hizmet veren bir işletmenin hizmetinden memnun olup olmama pazarda alternatif başka işletme olmadığı için sizin seçiminize bir etkisi olamayacağı aşikardır. Zaten başka seçenek olmadığı için de mevcut hizmet sağlayıcısıyla devam etmek zorundasınızdır. Servis sağlayıcısının hizmette yetersizliği ya da diğer aksaklıkları karar vericinin kararını etkilemez. Bunun yanında, seçeneklerin birden fazla olduğu ve karar vericinin elinde başka alternatiflerin bulunduğu bir hizmet sektöründe hizmet sağlayıcının hataları tolere edilemez ve karar verici farklı seçeneklere yönelebilir. Schwartz (2000) karar veren insanların sınırlı veya az sayıda seçenek durumunda sınırsız seçenek durumuna nazaran daha kolay seçim yaparak karar verdiğini ve kendilerini iyi hissettiklerini iddia etmektedir.

5.2. Karar Verme

Karar verme aşamasındaki bir girişimci tüm seçeneklerin incelenmesinin imkansız olması veya kullanışlı olmaması durumunda, seçenekleri inceleme faaliyetini durduracak, tüm şüphelerine ve kesin olmayan fikrine rağmen bir seçeneği seçmek zorunda kalacak ve hiç inceleyemediği diğer seçeneklerin uygun olup olmadığı konusunda sürekli ikilemde kalarak verdiği kararda pişmanlık duygusunu yaşayacaktır (Schwartz ve Diğ., 2002). En çok faydayı getirme amacını güden karar verme süreci de bu yüzden başarısızlığa uğrayacaktır. Sonuç olarak, yaptığı seçimde, bu seçimin en iyi seçim olduğu düşüncesinden, bu seçimin yapabileceğinin en iyisi olduğu düşüncesine kayacaktır. Karar verme güclüğü Ençoklamacı Karar Verme olgusunun vazgeçilmez bir parçası olabilmektedir (Iyengar ve Diğ., 2006). Ençoklamacı Karar Verme davranışının düşük yaşam memnuniyetine yol açtığını ortaya koyan birçok araştırma vardır (Giacopelli ve Diğ., 2013). Bunu destekleyen bir çalışmada, üniversite öğrencileri üzerinde yapılmış olup, iş arama davranışlarında ençoklamacı davranış tarzına sahip öğrencilerin yetinmecî davranış tarzına sahip bireylere göre daha düşük yaşam memnuniyetine sahip oldukları öne sürülmüştür (Iyengar ve Diğ., 2006).

5.3. Yetinmecî Karar Verme

Karar verme süreci sonucu yapılacak seçim, yetinmeciler için farklı olgular ihtiva etmektedir. Kısıtlı rasyonalizm etkisiyle Ençoklamacı Karar Verme davranışı sonucu oluşan ve bitmeyen pişmanlık duygusu karar vericileri anlık ve en az maliyetli ancak istediği asgari şartları sağlayan sonuçları elde edecek karar alma sürecine itmektedir (Bearden ve Diğ., 2006). Yetinmecî bir karar verme sürecinde, karar vericinin yapacağı

seçim, kabul edilebilirlik sınırının üzerinde getiriye sağlayacak herhangi bir seçenek olabilmektedir. Yeterli getiriye sunan bir seçeneğin seçimi, en iyisini sunan bir seçeneğin seçiminden daha anlamlı olabilmektedir. Karar verme süreci sonucu herhangi bir seçeneği tercih eden yetinmeciler karar verici, bu seçimden sonra daha iyi bir getiri sunan bir seçeneğin belirmesinde en çoklamacı karar vericiye nazaran daha az pişmanlık duyabilmektedir. Dolayısıyla seçeneklerin artmasıyla oluşabilecek pişmanlık duygusundan dolayı kendini kötü hissetme riski, yetinmecilerde en aza inebilmektedir (Dar-Nimrod ve Diğ., 2009).

Berg (2014), başarılı girişimcilerin elde ettikleri sonuçlarla girişim sürecinde kullandıkları az bilgiden yola çıkarak, değişken ve belirsiz girişim koşullarında bütün alternatiflerin detaylı incelendiği bir karar verme süreci değil, olumlu sonuçlarla yetinen girişim kararlarının başarılı olduğunu iddia etmektedir. 49 küçük girişimci üzerinde yapılan bu çalışmada, girişimcilerin alternatifleri eleme, düşünce yapıları, alternatif aramayı kesme kararı ve son olarak karar verme süreçleri incelenmiştir (Berg, 2014). Sonuç olarak girişimcilerin karar verme süreçlerinin alan yazında birçok araştırmanın ortaya koyduğu gibi, çok uzun ve karmaşık bir yapıda olmadığı, tam tersi, basit ve kısa olduğu ortaya çıkmıştır. Örneğin girişim yeri için alınan kararların, karar verme süreci uzun araştırma ve planlamalarla değil, girişimcinin gündelik sebeplerle ilişkisi olduğu, farklı girişim kollarıyla alışverişinden ortaya çıkan fırsatlara dayandığı görülmektedir. Yapılan bu araştırmaların ortaya koyduğu gibi, girişim kararları, uzun bir süreç sonunda değil, kısa ve anlık bir faaliyetin sonucunda verilmektedir (Goldstein ve Gigerenzer, 2009). Bu çalışmanın en önemli savlarından biri olan yetinmeciler karar alma davranışının, bu tür girişim kararlarında daha baskın bir karar alma davranışı olabileceği öne sürülmektedir. Kısıtlı rasyonellik sürecinde tüm alternatifler hakkında detaylı bilgi sahibi olmak zordur. Dolayısı ile bütün koşullar hakkında yeterli bilgiye ulaşmak için araştırma yapmak mümkün olmadığı için, en doğru kararı verebilmek de mümkün olamamaktadır. Bu durum ise girişimcilerin, sınırlı rasyonelizmin mevzu bahis olduğu bir girişim sürecinde, her alternatif için çeşitli ihtimaller üzerinde düşünmesine yol açabilmektedir. Berg (2014)'in araştırmasında da savunulduğu gibi girişimcilerin hiçbir zaman tüm alternatifler hakkında detaylı bir bilgiye sahip olamayacakları bundan dolayı kendilerini memnun edecek en yakın alternatifte yoğunlaşarak kararlarını yetinmeciler karar davranışı sonucu alacakları değerlendirilmektedir. Yetinmeciler karar verme sürecinde az fakat öz bilgiyle verilen kararların daha olumlu sonuçlar getireceği iddia edilmektedir (Ye ve Diğ., 2008).

6. Temel Benlik Değerlendirmeleri ve En çoklamacı Karar Verme Süreci İlişkisi

En çoklamacı Karar Verme davranışının gerçek hayatta iyimserlik davranışını sınırlayan bir olgu olduğunu iddia eden birçok araştırma vardır (Polman, 2010; Schwartz, 2002; Iyengar ve Diğ., 2006). Bireyin En çoklamacı Karar Verme davranışını sergilemesi için kendi yeteneklerinin ve sürece katkısının farkında olması gerektiği ileri sürülmektedir. Kişi en temel kararlarda dahi kendi imkan ve kabiliyetlerinin farkında olarak karar verebilmektedir (Schooler ve Diğ., 2003). Ölçülmek istenen olgu en çoklamacı davranış olduğunda bireylerin benlik değerlendirmelerini yapmaları beklenmektedir. Benlik değerlendirmelerini yapamamış bireylerin, en çoklamacı davranışını ölçmenin, imkansız ve mantıksız olduğu kabul edilmektedir (Schooler ve Diğ., 2003). Diğer yandan, bireyin temel benlik değerlendirmelerini yapmaları onların kendilerini iyi hissederek iyimser karar vermelerine neden olabilmektedir. Burada ileri

sürdüğümüz olgulardan biri de TBD'nin, bireylerdeki Ençoklamacı Karar Verme davranışının olumsuz özelliklerini nötralize edebilme özelliğinin var olduğudur.

Fazla iyimserlik (Overoptimism) davranışını kendine fazla güven olgusuyla (overconfidence) inceleyen araştırmacılar her iki olgunun da bilişsel önyargılara yol açtığını iddia etmektedirler (Koellinger ve Diğ., 2007 ; Frese ve Gielnik, 2014). Kendine fazla güven olgusu girişimcinin bilişsel olarak yetenek ve kabiliyetlerini gözünde fazla büyüterek geleceğe yönelik tahminlerinde yanılması ve başarısız olmasına yol açmaktadır. Fazla iyimserlik ise girişimcinin girişim sürecinde sürekli olumlu düşünmesidir. Fazla iyimserlik ve kendine fazla güven olgusunun girişimin ilk safhalarında şartların belirsiz olduğu durumda kesin kararlar almak için gerekli olduğunu savunan araştırmacılar da vardır (Simon ve Shrader, 2012). Buna rağmen özellikle kendine fazla güvenin başarısızlığa yol açtığını ileri süren araştırmalar da çoktur (Hmieleski ve Baron, 2009).

TBD'nin alt boyutları olan duygusal denge, öz saygı, nevrozizm, özyeterlik boyutlarının iş performansı ile anlamlı ilişkiler gösterdiği yapılan araştırmalarda raporlanmıştır (Judge, 2009; Kacmar ve Diğ., 2009). TBD yüksek olan bireylerin başarısızlığa tahammüllerinin de yüksek olduğu ve karar alırken de iyimser oldukları ileri sürülmekte, ayrıca zaman içinde kazançlarının diğer bireylere göre daha çok arttığı iddia edilmektedir (Judge ve Bono, 2001; Judge ve Hurst, 2008). Giacopelli ve Diğ. (2013) yaptıkları çalışmada ençoklamacı karar verme davranışının iş memnuniyeti ve iş performansı ile arasındaki ilişkisini incelemiştir. Araştırmalarında TBD olgusunun iş performansı, iş memnuniyeti ve gelir seviyesi ile olumlu ve anlamlı ilişkisinin olduğunu gözlemlemişlerdir. Araştırmacılar aynı çalışmada Ençoklamacı Karar Verme davranışı ve TBD arasında da olumsuz ve anlamlı ilişki raporlamışlardır.

Ençoklamacı karar davranışı pişmanlık duygusu, nevrozizm (kendini kötü hissetme duygusunu) ve karar zorluk duygusuna yol açmaktadır. Ayrıca nevrozizm olgusunun Ençoklamacı Karar Verme olgusunu arttırdığı anlaşılmaktadır (Purvis ve Diğ., 2011; Schwartz ve Diğ., 2002). Ençoklamacı karar olgusunun düşük yaşam memnuniyeti ve pişmanlık hislerine neden olabildiği de ileri sürülmektedir (Purvis ve Diğ., 2011).

Di Fabio ve Palazzeshci (2012) yaptıkları çalışmada TBD'nin kararsızlık faktörünü azalttığını iddia etmektedir. Düşük TBD bilgi ihtiyacı ve çelişkili bilgiye dayanan yüksek karar zorluğu olgusuna neden olabilmektedir (Gati ve Diğ., 1996; Di Fabio ve Palazzeschi, 2012). Ençoklamacı Karar Verme olgusunun sonucu olan seçeneklerden seçim yapamama yani karar verme güçlüğü konusu başka çalışmalarda da incelenmiştir (Simon, 2000; Schwartz ve Diğ., 2002). TBD alt faktörlerinden olan dış kontrol odağı olgusunun karar verme zorluğu ve kronik kararsızlık duygusuyla olumlu ve anlamlı ilişkisi gözlemlenmiştir (Germeijs ve Diğ., 2006; Salomone, 1982). Ençoklamacı Karar Verme davranışının da pişmanlık ve kararsızlık davranışına yol açtığı düşünüldüğünde Ençoklamacı karar verme davranışıyla TBD olgusunun anlamlı ve olumsuz ilişkisi olacağı düşünülmektedir.

Etkin muhakeme yoluyla karar veren girişimciler, Ençoklamacı Karar Verme sürecini kullanarak tüm alternatiflerin ve sonuçların irdelendiği bir karar verme sürecinin sonunda karar vermek yerine yetenek, tecrübe, iletişim, kurdukları ağ, sezgi ve önyargılarıyla sürekli anlık kararlarla durumu ve geleceklerini şekillendirmeye çalışmaktadırlar (Ye ve Diğ., 2008; Goel ve Karri, 2006; Simon vd, 2000).

Etkin muhakeme yoluyla yetinmeci davranan girişimcilerin 3 prensibinin olduğu varsayılmaktadır (Ye ve Diğ., 2008):

1. Ençoklamacı davranış gösteren bir girişimci yapacağı işin sonunda elde edeceği gelirle kendini motive ederken etkin muhakeme yoluyla girişim yapan bir yetinmeci girişimci öncelikle en az kaynakla nasıl etkin ve verimli bir iş kurulur bunu düşünmektedir. Yani en az zaman, emek ve finansman sağlayarak şayet, kuracağı girişim başarısız olursa en az zararla işten çıkmayı hedeflemektedir. Yani çok büyük getiriler beklemekten ziyade girişiminin başarısız olmamasıyla yetinerek kaynakların ziyan olmamasına dikkat etmektedir.
2. En az sermayeyle girişime başlayan girişimci rekabetten ziyade pazarda dostluk ilişkileri kurarak girişiminin ayakta kalmasını ister. Girişim için kullandığı sermayeyle birlikte pazarda kurmuş olduğu ağ sayesinde aldığı geri beslemeyle girişimini yönlendirerek belirsizliği en aza indirmeye çalışır. Etkin muhakeme yoluyla girişimci kurduğu ağ sayesinde pazarda kendini ve konumunu tanımlar.
3. Etkin muhakeme davranışıyla girişimciler beklenmeyen koşulların etkilerini en aza indirmeye ya da bunları fırsata dönüştürmeye çalışmaktadır. Girişimci istenmeyen bir durumla karşılaştığında yetenek ve tecrübelerini kullanarak istenmeyen bu durumu lehine çevirmeye çalışır ve süreci tekrar şekillendirerek yeni hedefler belirler. İstenilmeyen bir durumla karşı karşıya gelmek yetinmeci bakış açısıyla bir fırsat olarak görülmektedir.

Görüldüğü üzere etkin muhakeme yaklaşımı “Yeteri kadar iyi” (Good Enough) düşüncesiyle karar veren yetinmeci yaklaşımla benzer kriterleri ihtiva etmektedir. Bu şartlarda en az kayıpla verilebilecek bir karar en iyi karardır bakış açısına sahip olan etkin muhakemeci karar vericinin, yetinmeci bir karar vericiyle aynı memnuniyete sahip olabileceği düşünülebilir. Dolayısı ile girişimcilerin verebilecekleri kararlarda bu iki olgunun olumlu ve anlamlı etkisinin olabileceğini ileri sürmek yanlış olmayacaktır. Bu anlatılanlar ışığında aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

H2. TBD ençoklamacı eğilimli karar verme davranışını olumsuz ve anlamlı yönde etkilemektedir.

7. Ençoklamacı - Yetinmeci Karar Verme Süreci ve Girişimcilik İlişkisi

Karar verme sürecinde yetinmeci ve ençoklamacılar açısından artan seçenek miktarının farklı etkileri olduğu ileri sürülmektedir (Bhide, 1994; Haber ve Reichel, 2005). Bu etkiler temel olarak yukarıda belirtildiği gibi ençoklamacı karar vericinin alternatif araştırma safhası, bunun sonucunda oluşan karar verme safhası ve diğer boyut olan yetinmeci karar verme safhası şeklinde sonuçlanmaktadır.

Sezgisel açıdan girişimcilik olgusunu inceleyen yaklaşıma göre girişimcilerin rasyonel karar almama davranışları yüksek risk alma davranışlarıyla ilişkili olabilir (Palich ve Bagby, 1995). Bhide (1994) kuruluş aşamasında planlama sürecinde çok zaman harcanan tüm seçenek ve sonuçların incelendiği rasyonel (Ençoklamacı) karar verme süreciyle kurulan girişimlerin, başlangıç aşamasında ençoklamacı yaklaşım kadar planlama yapılmadan sezgisel olarak kurulan girişimlere göre ilk üç yılında hayatta kalma şansının daha az olduğunu gözlemlemiştir.

Rasyonel karar verme sürecinin girişim kararlarında başarılı sonuçlara yol açtığını ortaya koyan çalışmalar da bulunmaktadır. Haber ve Reichel (2007), 305 küçük işletme

üzerinde yaptığı çalışmada detaylı bir araştırma, seçenek ve sonuçların dikkatli incelenmesiyle alınan girişim kararlarının başarıyla sonuçlandığını ortaya koymuştur. Bunu destekleyen bir başka çalışma da Olson ve Bokor (1995), küçük ve hızlı büyüyen işletmelerde planlı, kapsamlı bir rasyonel karar verme sürecinin başarılı sonuçlar alınmasını sağladığını iddia etmektedir.

Alan yazında yapılan çalışmalarda Ençoklamacı Karar Verme davranışının zaman ve diğer kaynak kısıtlamalarından dolayı mevcut pazarda tam anlamıyla uygulanmadığı bundan dolayı verilen girişim kararlarında seçilmeyen alternatiflerden dolayı bir pişmanlık duygusu oluştuğu ve verilen kararların sonucu memnuniyet oluşturmadığı görülmüştür. Girişimcinin memnun olmadığı ve geriye yönelik şüphelerinin arttığı bir girişim süreci, girişimcinin ileride de uygun karar alma şansını azaltmaktadır. Bu bilgiler ışığında aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

H3. Ençoklamacı Karar Verme eğilimi girişimcilik olgusunu olumsuz ve anlamlı etkilemektedir.

Di Fabio ve Palazzeschi (2012) yaptıkları çalışmada TBD'nin kararsızlık faktörünü azalttığını iddia etmektedir. Düşük TBD bilgi ihtiyacı ve çelişkili bilgiye dayanan yüksek karar zorluğu olgusuna neden olabilmektedir (Gati ve Diğ., 1996; Di Fabio ve Palazzeschi, 2012). Ençoklamacı karar verme olgusunun sonucu olan seçeneklerden seçim yapamama yani karar verme güçlüğü konusu başka çalışmalarda da incelenmiştir (Simon, 2000; Schwartz ve Diğ., 2002). TBD alt faktörlerinden olan dış kontrol odağı olgusunun karar verme zorluğu ve kronik kararsızlık duygusuyla olumlu ve anlamlı ilişkisi gözlemlenmiştir (Germeijs ve Diğ., 2006; Salomone, 1982).

Fakat yukarıda belirtildiği gibi ençoklamacı davranışın iyimserlik davranışını sınırlandırdığı göz önüne alındığında, iyimserlik davranışının yetinmecî karar verme davranışıyla olumlu korelasyonlar göstereceği düşünülebilir. TBD olumlu düzeyde olan bir girişimcinin, yetenekleri konusundaki algılarının da olumlu etkilenebileceği ve kendine olan güvenin yükselerek çevresindeki olaylara bakışı ve karar almada iyimserlik oluşturabileceği ileri sürülebilir.

Sull (2004) disiplinli girişimciler olarak adlandırdığı başarılı girişimcilerin yüksek risk ihtiva eden girişimlerden kaçındıklarını iddia etmektedir. Buna göre girişimciler kabul edilebilir riski değerlendirerek kendi tecrübe ve birikimini de içine alan kendini tanımlama süreci sonucunda bir karara varabilmektedir. Girişimcinin karar sürecini etkileyen unsurlar, tecrübesi, işin karmaşıklığı ve durumun belirsizlik derecesi olmaktadır. Başarılı girişimcilerin bu üç olguyu aynı süreçte değerlendirme yeteneğinin yüksek olduğu söylenebilir.

Alan yazında yapılan incelemelere göre yukarıda da belirtildiği gibi Ençoklamacı Karar Verme davranışının pişmanlık ve kararsızlık davranışına yol açtığı iddia edilmektedir (Schwartz ve Diğ., 2002). TBD olgusunun da kararsızlık ve pişmanlık duygusuyla olumsuz ve anlamlı ilişkisinin olması (Di Fabio ve Palazzeschi, 2012) Ençoklamacı Karar Verme davranışıyla TBD olgusunun anlamlı ve olumsuz ilişkisi olacağını düşündürmektedir. Bu bilgiler ışığında aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur:

H4. TBD'nin girişimcilik üzerindeki etkisinde Ençoklamacı Karar Verme eğiliminin aracı değişken rolü vardır.

8. Yöntem

8.1. Katılımcılar

Araştırma örneklemini Konya organize sanayi bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahiplerinden oluşmaktadır. Katılımcılara ait demografik veriler aşağıda Tablo 1'de verilmiştir. Buna göre araştırmaya katılan işletme sahiplerinin en yoğun olduğu grup 34-41 (%33,8) yaş arasıdır. Sektör bazında ise tekerlekli araç onarımı grubundan katılımın (%47,2) en yoğun olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak faaliyet yılı açısından incelendiğinde 0-5 (%29,2) ile 11-15 (%29,2) grubunun ağırlıkta olduğu gözlemlenmektedir. Düşük rakamlı demografik verilerden biri olan cinsiyet açısından ise yalnızca 4'ünün (%2) kadın olduğu ve 3 katılımcının (%1,5) mevcut işlerini ailelerinden devir aldıkları öğrenilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Verileri

	Frekans	%	
Yaş	18-25	33	16,9
	26-33	48	24,6
	34-41	66	33,8
	42-49	28	14,4
	50 ve üzeri	20	10,3
	Toplam	195	100,0
Sektör	İnşaat Malzeme	19	9,7
	Hizmet Sektörü Gıda	13	6,7
	Tekerlekli Araç Onarım	92	47,2
	Gıda Üretim	15	7,7
	Hizmet Sektörü İnşaat	37	19,0
	Perakende Gıda	14	7,2
	Toptan Gıda	4	2,1
	İnşaat Üretim	1	,5
	Toplam	195	100,0
Yıl	0-5	57	29,2
	6-10	47	24,1
	11-15	57	29,2
	16-25	15	7,7
	25 ve üzeri	19	9,7
	Toplam	195	100,0

8.2. Veri Toplama Araçları

KOBİ sahiplerinin Girişimci özelliklerini ölçmek amacıyla Koh (1996) tarafından geliştirilen ve Bozkurt (2005) ile Bozkurt ve Erdurur (2013) tarafından Türkçeleştirilen ve uyarlanan 36 ifadeli ölçek kullanılmıştır. Ölçek Risk Alma, Yenilikçilik, Başarma İhtiyacı Duyma, Kontrol Odağı ve Belirsizliğe Tolerans olmak üzere 5 boyuttan oluşmaktadır. Temel Benlik Değerlendirmelerini ölçmek amacıyla Kisbu (2006)'nın Türkçeye uyarladığı ve Judge ve Diğ. (2003) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılmıştır. Ölçek, özyeterlik, benlik saygısı, içsel kontrol odağı ve nevrozizm olmak üzere toplam 4 boyut ve 12 ifadeden oluşmaktadır. Ençoklamacı özelliğinin ölçülmesi için ise Turner ve Diğ. (2012) tarafından geliştirilen ve bu makalenin

yazarlarınca Türkçeye uyarlanan Ençoklamacı Envanteri kullanılmıştır. Bahse konu envanter Karar Zorluğu, Alternatif Araştırma ve Yetinmeci olmak üzere 3 boyut ve toplam 34 ifadeden oluşmaktadır.

8.3. Verilerin Toplanması

Ortak yöntem sapmasını en aza indirmek için her ölçek hedef kitle üzerinde birer ay aralıkla uygulanmış ve bağımsız değişkenleri oluşturan maddeler, ölçekte yer alan bağımlı değişkenlerle ilgili maddelerden önce yerleştirilmiştir (Demirtaş, 2014). Katılımcılardan ölçeklerde yer alan her bir maddeye ilişkin katılma düzeylerini, “kesinlikle katılıyorum” (1) ile “kesinlikle katılmıyorum” (5) arasında değişen Likert tipi beşli derecelendirme ölçeği üzerinde işaretlemeleri istenmiştir.

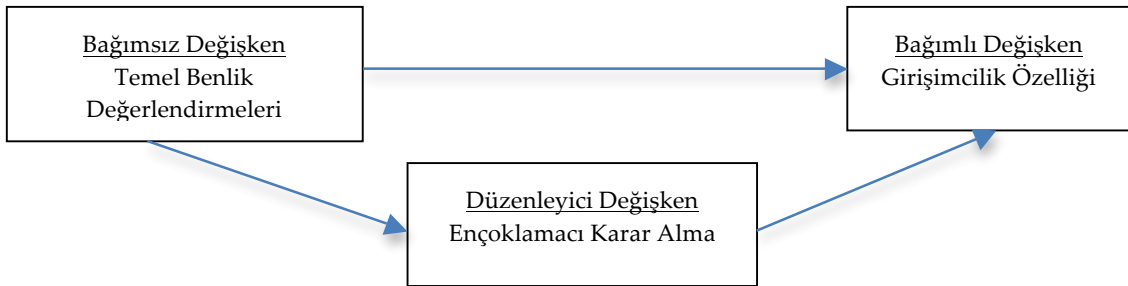
8.4. Verilerin Çözülmesi

Verilerin analizinde SPSS 22 istatistik paketi ile Hayes (2013a) tarafından geliştirilen PROCESS adındaki bir makro kullanılmıştır.

9. Bulgular ve Yorum

9.1. Açımlayıcı Faktör Analizleri

Tüm ölçekler için açımlayıcı faktör analizi varimax dik döndürme tekniği ile yapılmış olup, Girişimci Özellik Ölçeğine (GÖÖ) ait toplam 36 ifadeden faktör yükü 0,40’ın altında olanlar çıkarılmış ve ortaya çıkan faktör yüklerine ve aynı faktör altındaki anlamlarına göre değişkenler 23 gösterge ve 5 faktör olarak belirlenmiştir. Temel Benlik Değerlendirmeleri Ölçeğine (TBDÖ) ait toplam 12 olan ifade sayısı aynı kalmış olup toplam iki faktör elde edilmiştir. Ençoklamacı Envanterine (EÇE) ait toplam 34 ifadeden yine faktör yükleri 0,40’ın altında olanlar ayıklanmış ve 23 ifadeye ait 2 faktöre ulaşılmıştır. Faktörlerin belirlenmesinde öz değerleri, faktör yükleri ve aynı faktör altındaki maddelerin kuramsal temele uygunlukları değerlendirilmiştir. GÖÖ toplam değişikliğin %55’ini açıklarken ($\alpha=0,90$), TBDÖ %57’sini ($\alpha=0,89$) ve EÇE Türkçe Formu da %58’ini ($\alpha=0,94$) açıklamaktadır. Bu arada GÖÖ için Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,89 ($\chi^2(195) = 1650,50, p < .001$); TBDÖ için 0,86 ($\chi^2(195) = 1062,06, p < .001$) ve EÇE için ise 0,92 ($\chi^2(195) = 2697,89, p < .001$) çıkmış olup kabul edilebilir değerlerin oldukça üzerinde olduğu görülmektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

9.2. Tanımlayıcı İstatistik Analiz Sonuçları

Hipotez testlerine geçmeden önce modelde yer alan değişkenler arası ilişkinin var olup olmadığı sınanmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de yer almaktadır. Buna göre bağımlı değişken olan Girişimci Özellik ve Temel Benlik Değerlendirmeleri arasında güçlü ve olumlu bir ilişkinin olduğu, $r_s(195) = ,78, p < ,001$; ancak Girişimci Özellik ve

Ençoklamacı Karar Verme arasında her ne kadar güçlü bir ilişkinin varlığı görülse de bu ilişkinin olumsuz yönde olduğu, $r_s(195) = -,85, p < ,001$, anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlere ait ortalama, standart sapma ve korelasyon değerleri

n=195	X	SS	1	2	3
1-Girişimci	129,07	13,91	1		
2-TBD	46,33	7,90	,78**	1	
3-Ençoklamacı	45,33	13,65	-0,77**	-,85**	1

** < .001

9.3. Hipotez Testleri

Hesaplamalarda 195 olan örneklem büyüklüğü %95 güven aralığında bootstrap yöntemi ile 5000 olarak yeniden oluşturulmuştur. Bootstrap yöntemi mevcut veri setinden çok büyük veri setleri üretmek üzere yeniden örnekleme yapabilmeyi olanaklı kılmaktadır (Sacchi, 1998). Böylece küçük veri setlerinde anlamsız çıkabilecek analizler yerine, yeniden örnekleme ile elde edilen daha büyük veri setleri üzerinde yapılan analizlerde daha sağlıklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Normal dağılım vb. önşartlar gerektirmemektedir (Hayes, 2013b). Hipotezlerin testi için Hayes (2013a) tarafından yazılmış olan ve İnternette ücretsiz olarak indirilebilen bir makro kodu (PROCESS 2.13) kullanılmıştır. Aracı ve düzenleyici değişkenli modellerin sınanmasında kullanılabilen ve son derece kolay olan bu kod ile yaklaşık 70'in üzerinde modelin sınanmasının mümkün olduğu ileri sürülmektedir (Hayes, 2013b). Aracı değişkenli model sınamalarında en yaygın olarak kullanılan Baron ve Kenny (1986)'nin yöntemine dayanan bu kod, 4 aşamalı bir regresyon analizinin çıktılarını vermektedir. Modelimizin sınanması ile elde edilen çıktılar Tablo 3'te sunulmuştur. Buna göre regresyonun ilk aşamasında (c yolu ya da toplam etki) bağımsız değişken olan TBD'nin bağımlı değişken olan girişimciliği yordayıp yordamadığı test edilmiş ve olumlu yönde anlamlı bir sonuç gözlemlenmiştir ($c, \beta = 1,369, p < ,001$). Bu sonuca göre TBD bir birim arttırıldığı zaman girişimci kişilik yaklaşık 1,37 birim yükselmektedir. İkinci aşamada bağımsız değişkenin (X-TBD) aracı değişkeni (M-Ençoklamacı) yordayıp yordamadığına bakılmış (a yolu) ve olumsuz yönde ancak istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilmiştir ($\beta = -1,464, p < ,001$). Buna göre TBD 1 birim arttığında Ençoklamacı Karar Verme oranı yaklaşık 1,46 birim azalmaktadır. Üçüncü aşamada (b yolu), aracı değişkenin bağımlı değişkeni (Y-Girişimcilik) yordayıp yordamadığı incelenmiş ve yine olumsuz yönde ancak istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilmiştir ($\beta = -0,396, p < ,001$). Buradan, Ençoklamacı Karar Verme eğilimi 1 birim artan KOBİ sahiplerinin, girişimcilik eğilimlerinin yaklaşık 0,40 birim kadar azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak (c' yolu veya doğrudan etki), bağımlı ve bağımsız değişkenler arası doğrudan etkinin olup olmadığı araştırılmış ve buna göre olumlu yönde ve anlamlı bir etkinin olduğu görülmüştür ($\beta = 0,789, p < ,001$). Bu kişilerin TBD'ndeki bir birimlik artış, girişimci kişilik özelliklerini yaklaşık 0,79 birim kadar olumlu yönde arttırmaktadır. Tablo 2'de verilen ilk regresyon modeline ilişkin (a yolu) $R^2 = ,718; F_{1, 193} = 490,187, p < ,001$ 'dir. İkinci modelde ise (b ve c' yolu) $R^2 = ,646; F_{2, 192} = 175,492, p < ,001$ 'dir. Bu kapsamda ilk modelde, aracı değişkendeki ortaya çıkan değişimlerin %72'sinin, bağımsız değişken olan TBD tarafından açıklanabileceğini göstermektedir. İkinci modele göre de Girişimcilik Özelliklerinde meydana gelen değişimlerin %65'i, bağımsız değişken olan TBD ve Ençoklama Karar Verme değişkenleri tarafından açıklanabilmektedir.

Tablo 3. Aracı Değişkenli Modelin Analiz Sonuçları

Öncül	M (Ençoklama)			Y (Girişimcilik)		
	Katsayı	SH	p	Katsayı	SH	P
X (TBD)	<i>a</i> -1,464	0,066	,000**	<i>c'</i> 0,789	0,142	,000**
M (Ençoklama)	-	-	-	<i>b</i> -0,396	0,082	,000**
Sabit	<i>i</i> ₁ 113,138	3,107	,000**	<i>i</i> ₂ 110,419	9,964	,000**
		$R^2=0,718$			$R^2=0,646$	
		490,187, $p <$				
	$F(1,193)=$,000**		$F(2,192)=$	175,492, $p <$,000**

**< .001, *< .05

N=195, Güven Aralığı %95, Bootstrap Yeniden Örnekleme Büyüklüğü 5000, Toplam Etki (c): $c' + ab = 0,789 + (-1,464 \times -0,396) = 0,789 + 0,580 = 1,369$ elde edilmiştir.

İlgili yazında aracı değişken olma özelliğinin istatistiksel olarak test edilmesi gerektiği de vurgulanmaktadır (Sobel, 1982). Bu amaçla yapılan Sobel Testi analizi sonucuna göre, Ençoklamacı-yetenmeci karar almanın ($z = 4.69, p < .001$), Temel Benlik Değerlendirmeleri ve Girişimci Özellik ilişkisinde aracı değişken olabileceği istatistiksel olarak da görülmektedir. Ancak burada kısmi aracılık etkisi söz konusudur. Bu sonuçlara göre;

H1. Doğrulanmıştır ($c, \beta = 1,369, p < ,001$).H2. Doğrulanmıştır ($a, \beta = -1,464, p < ,001$).H3. Doğrulanmıştır ($b, \beta = -0,396, p < ,001$).H4. Doğrulanmıştır. Ancak kısmi aracılık söz konusudur ($c', \beta = 0,789, p < ,001$).

9.4. Tartışma

Girişimciliğin nedenleri konusunda yapılan akademik çalışmaların gittikçe artması, kamuoyu nezdinde öne çıkan önemi, kamu aracılığı eli ile bir takım desteklerdeki sayıca artış ve üniversitelerde hatta lise düzeyinde girişimcilik ders sayısındaki ivmelenme, konunun sürekli güncel kalmasına ve bu oranda ilgi odağı olmasına neden olmaktadır. Girişimcilerin insan olması, dışsal etmenlerin yanında kişisel özelliklerin de merak uyandırması sonucu, akademik yazında, bireysel ve toplumsal davranış temelinde psikolojik faktörlerin de incelenmesinin önemine daha çok vurgu yapılmaktadır. Bu bağlamda genç kuşakta girişimcilik özellikleri gösterenlerin tespit edilmesi ve doğru araç ve yöntemlerde yönlendirilmesi amacıyla yapılan çalışmaların hız kazandığı söylenebilir. Bu konuya katkı yapabilmek için yapılan inceleme ile alan yazında pek az değinilmiş ya da hiç değinilmemiş olan ve girişimciliği yordayabileceği düşünülen değişkenler tespit edilmiş (TBD ve Ençoklamacı Karar Verme) ve araştırma desenine dahil edilmiştir. İnceleme sonucunda girişimci psikolojisi ile ilgili en güncel alan yazın taramasında da (Frese ve Gielnik, 2014) bu değişkenlerin yer almadığı görülmektedir.

Çalışmadaki temel amaç, girişimcileri diğerlerinden ayırt edebilecek olan özelliklerin tespit edilebilmesinde, bilişsel süreçlerin etkisinin araştırılması idi. Bu kapsamda TBD kuramı ile girişimcinin kendi yeteneklerine ilişkin biliş sahibi olması ve fırsatları değerlendirme konusundaki becerilerine ilişkin algısının girişimci kişiliğini belirleyebileceği öne sürülmüştü. Ayrıca bu etkileşimde bilişsel psikoloji açısından

Ençoklamacı Karar Verme davranışının aracılık etkisinin olup olmadığı da incelendi. Örneklemedeki bireylerin TBD, girişimciliklerinin yaklaşık % 72'sini açıklarken; modele Ençoklamacı Karar Verme davranışı eklendiğinde bu oran % 65'e düşmektedir.

Ençoklamacı Karar Verme davranışının girişimcilik üzerindeki olumsuz ancak istatistiki olarak anlamlı etkisi, girişimci özellikler ile Ençoklamacı Karar Verme psikolojisinin bir arada olamayacağını göstermesi bakımından önemli sayılabilir. Zira girişimci, çevresini iyi gözlemleyen ve yeni fırsatları görebilen ancak hemen harekete geçebilen kişidir. Buna göre mevcut durumun en iyi şartlara doğru evrilmesini ummak ve beklemek bir girişimcinin mevcut fırsatı kaybetmesine yol açabilecektir. Dolayısı ile girişimci fırsatı değerlendirmek üzere karar verirken en kısa sürede ve elindekilerle yetinerek hızla hareket etmelidir. Busenitz ve Barney de (1997) girişimcilerin ençoklamacı rasyonel karar davranışı için yeterli zamanlarının olmadığını ileri sürmektedir. Benzer şekilde Papadakis ve Diğ. (1998) girişimcilerin yeni girişim kararlarında Ençoklamacı davranış gösterecek şekilde detaylı bir analiz yapmadığını iddia etmektedir. Van Gelderen ve Diğ.(2001) ise belirsiz koşulların rasyonel en çok faydayı getirecek karar davranışını gerektirdiğini öne sürmekte ancak değişken koşulların bunu engellediğini belirtmektedir. Levander ve Raccuia (2001)'nin araştırma sonuçları da bu çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Araştırmacılar girişimcilerin çok karmaşık bir girişim sürecinde karar verirken rasyonalist düşünceyle en çok faydayı getirecek karar verme davranışını göstermediğini bulmuşlardır. Ancak bu çalışmaların aksine görüş bildiren araştırmaların bulunduğu da anlaşılmaktadır. Bunlardan biri olan Holland ve Ainge (2011)'e göre özellikle yeni girişimlerde girişimcinin başlangıçta Ençoklamacı Karar Verme davranışı gösterdiğini fakat devam eden diğer girişimlerde karar verirken karşılaştırdıkları alternatiflerin içerisinde beklentilerini karşılayan ilkini karar olarak seçtiklerini öne sürmektedirler. Bir diğer çalışma olan Douglas ve Shepherd (2002) ise, bireylerin başka bir işletmede çalışmak yerine girişimci olmaya iten nedenin, Ençoklamacı Karar Verme davranışları olduğunu belirtmektedir.

Özyeterlik, benlik saygısı, içsel kontrol odağı ve nevrozizm olmak üzere toplam dört boyuttan oluşan TBD'nin, daha önceki çalışmalarda da girişimciliği olumlu ve anlamlı etkilediği rapor edilmiştir (Baron ve Markman, 2002; Wilson ve Diğ., 2007; Moradi, 2013) Alan yazındaki araştırmaların tamamında girişimcinin TBD algısı yüksek olduğunda başarıma azminin ve çabasının yükseldiği, engellere ve zorluklara karşı direncinin arttığına vurgu yapılmaktadır (Markman ve Baron, 2003). Bireylerin kendi değerleri, yetenekleri ve kapasiteleri hakkında yaptıkları değerlendirmeler ile ilgili bir kavram olan TBD'nin, mükemmeliyetçilik adına en iyiyi arama zafiyeti olarak algılanan Ençoklamacı Karar Verme davranışı üzerinde azaltıcı etkisi olabileceği görülmektedir. Ancak Ençoklamacı Karar Verme davranışının tam bir aracı değişken olarak TBD'nin anlamlı etkisini yok edemediği de örneklemden anlaşılmaktadır.

Daha önceki farklı sektörlerde yapılan çalışmalarda bireylerin TBD algılarını artırıcı müdahalelerin geliştirilmesi tavsiye edilmektedir. Örneğin omurilik zedelenmesi geçiren ve TBD yüksek olan hastaların özellikle hayata tutundukları ve durumlarını kabullenip pozitif olarak yaklaştıkları anlaşılmaktadır (Smedema ve Tansey, 2015). Çalışmadan çıkan sonuçlar ışığında, ekonomik kalkınmanın kritik unsurlarından olan girişimci sayısını artırmak amacıyla da bireylerin TBD algılarını artırıcı müdahalelerin geliştirilmesinin iyi olacağı değerlendirilmektedir. Bu bağlamda TBD alt olguları olan özsaygı (benlik saygısı), özyeterlilik, kontrol odağı ve olumlu bakış açısı (düşük

nevrotizm) olgularını oluşmasını sağlayacak, güçlendirecek ve idamesini sağlayacak özerk projelerle kişilerin inisiyatif kullanmasının yolunu açacak proje görevlerinin lise ve üniversite müfredatlarına dahil edilmesi, çalışma ve sosyal güvenlik bakanlığıyla protokol kapsamında çalışan KOBİ'lerin bu şekilde yönlendirilmesi birkaç yol olarak görülebilir. Ayrıca aynı kapsamda yapılan algı artırıcı çalışmalar ile girişimciliği olumsuz yordayabileceği görülen Ençoklamacı Karar Verme davranışının da etkisinin göreceli azaltılabileceği anlaşılmaktadır.

10. Sonuç

Türkiye'deki girişimcilik konusunda yapılan çalışmalar genellikle üniversite öğrencileri üzerinde yapılmakta olup yapılan bu çalışma gibi saha araştırmalarına çok az rastlanılmaktadır. Çalışmanın örneklemini oluşturan KOBİ'lerin yer aldığı Konya, Türkiye'deki en çok KOBİ bulunan şehirlerden biridir. Çalışmanın gerçek girişimciler ile yapılmış olması bu bakımdan bir avantaj teşkil edebilir. Ayrıca anket yöntemi ile veri toplayan her araştırmada olduğu gibi bu çalışmada da seçim yanlılığı bir dereceye kadar sorun oluşturabilir. Bu durumu en aza indirgeyebilmek ve kesitselliği azaltabilmek amacıyla her anket birer ay aralıklarla uygulanmıştır.

Girişimciler genelde çevresindeki örneklere bakarak işinde uzmanlaşmaya gittiğinde devletin teşviklerinin de etkisiyle kendi işini kurma yolunda adımlar atmaktadır. Girişimcilerle anket sürecinde yapılan diyaloglarda yeni girişim düşüncesinde öncelikle günü kurtarma ve yapılan masrafları çıkarma düşüncesinin ağır bastığı görülmektedir. Örnekleme içinde yer alan bir girişimcinin hikâyesinde olduğu gibi; Girişimci önce bir CNC operatörünün yanında çırak olarak başlamış ve 5-6 yıl gibi bir süreçte operatör olduktan sonra uzun vadeli kredi ve devlet teşvikleriyle 3 yıl gibi bir süre içerisinde 500 bin liralık bir CNC tezgâhına sahip olmuştur. Ardından borcunu bitirmiş ve sonra ikinci tezgâhı almıştır. Bunda Konya'nın yedek parça ve ara üründe bir pazar olmasının etkisinin de bulunduğu düşünülebilir.

İleride özellikle gelişmekte olan diğer illerde de bu çalışmanın yapılması devletin teşvik politikalarına bir yön verebilir. Hali hazırda devletin vermiş olduğu teşvik politikaları geçmişle karşılaştırıldığında, daha uzmanlaşmış ve hedefe yönelik bir çerçeve izlemekteyse de az gelişmiş illerde bunun daha yaygın hale getirilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Ahmed, S.U. (1985). "Nach, Risk-taking, Locus of Control and Entrepreneurship", *Personality and Individual Differences*, Vol.85, No.6, 781-782.
- Arslan, A. (2014). Bireysel Girişimcilik, Düzenleyici Odaklar Kuramı ile Açıklanabilir mi? Emlak Sektöründe Bir Uygulama". 22. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, (Ed) Öğüt, A. ve Demirsel, M.T., Dedeman Oteli, Selçuk-Konya.
- Arıkan, S. (2004). "Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular", Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Aviram, A. (2006). "A Study of Factors that Influence Unemployed Persons", *Journal of Employment Counselling*, Vol.43, No.4, 154-167.
- Baron, R.A. ve Markman, G.D. (2002). Social Skills and Entrepreneurial Success: Why the Ability to get along well with others may Really Matter. In WG Gartner, K.G. Shaver, N.M. Carter and P.D. Reynolds (Eds), *Handbook of Entrepreneurial*

Dynamics: The Process of Business Creation (pp.220-233). Newbury Park, CA:Sage.

- Baron, R.M. ve Kenny, D.A. (1986). “The Moderator Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.51, No.6, 1173-1182.
- Baum, J.R. ve Lock, E.A.(2004). “The Relationship of Entrepreneurial Trait, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth”. *Journal of Applied Social Psychology*, Vol.89, No.4, 587-598.
- Baum, JR, Frese, M. ve Baron R.A. (2007). *The Psychology of Entrepreneurship*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bearden, J. N., Rapoport, A. ve Murphy, R. O. (2006). “Sequential Observation and Selection with Rank-dependent Payoffs: An Experimental Test”, *Management Science*, Vol.52, 1437–1449.
- Begley, T. M., ve Boyd, D. B. (1987). “Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses”, *Journal of Business Venturing*, Vol.2, 79-93.
- Bernardo, A. ve Welch, I. (2001). “On the Evolution of Overconfidence and Entrepreneurs”, *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol.10, No.3, 301–331.
- Berg, N. (2014). “Success from Satisficing and Imitation”, *Journal of Business Research*, Vol.67, 1700-1709.
- Bhide, A. (1994). “How Entrepreneurs Craft Strategies that work”, *Harvard Business Review*, Vol.72, No.2, 150-161.
- Boone, C., De Brabander, B. ve Hellemans, J. (1996). “CEO-Locus-of-Control-and-Small-Firm Performance”, *Journal of Management Studies*, Vol.33, No.5, 667-699.
- Bozkurt, Ö. (2005). *Girişimci Kişilik Özellikleri ve Sakarya Üniversitesi Örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Bozkurt, Ö. ve Erdurur, K. (2013). *Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde bir Araştırma*, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt.8, Sayı:2, 57-78.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. ve Fischhoff, B. (2007). “Individual Differences in Adult Decision-Making Competence”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.92, No.5, 938-956.
- Busenitz, L.W. ve Barney, J. B. (1997). “Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making”, *Journal of Business Venturing*, Vol.12, No.1, 9–30.
- Chen, G., Gully, S. M. ve Eden, D. (2004). “General Self-efficacy and Self-esteem: Toward Theoretical and Empirical Distinction between Correlated Self-evaluations”, *Journal of Organizational Behavior*, Vol.25, No.3, 375-395.
- Chiemeka, U.R. (1991). *Locus of Control and Somatization; A Comparative Study of Hypertensive and Psycho-active Patients*. Unpublished Master Thesis, University of Lagos.

- Cooper, A. C., Woo, C. A. ve Dunkelberg, W. (1988). “Entrepreneurs Perceived Chances for Success”, *Journal of Business Venturing*, Vol.3, 97–108.
- Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R., ve Schwartz, B. (2009). “The maximization paradox: The costs of seeking alternatives”, *Personality and Individual Differences*, Vol.46, 631–635.
- Demirtaş, Ö. (2014). İşyerlerinde olumsuz durumları ifşa etmenin etik iklim üzerindeki etkisi: Yıldırma algısının moderatör rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt.43, Sayı:1, 136-156.
- Di Fabio, A. and Palazzeschi, L. (2012). “Incremental Variance of the Core Self-Evaluation Construct Compared to Fluid Intelligence and Personality Traits in Aspects of Decision-making”, *Personality and Individual Differences*, Vol.53, 196-201.
- Douglas, E. ve Shepherd, D (2002). “Self-employment as a Career Choice. Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization”, *Entrepreneurial Theory and Practice*, Vol. 26, No.3, 81-90.
- Erez A. ve Judge T. A. (2001). “Relationship of Core Self evaluations to Goal Setting, Motivation, and Performance”, *Journal of Applied Psychology*, Vol.86, 1270–1279.
- Ferris, D. L., Lian, H., Pang, F. X. ve Keeping, L. M. (2010). “Self Esteem and Job Performance: The Moderating Role of Self Esteem Contingencies”, *Personnel Psychology*, Vol.63, 561-593.
- Frese, M. (2009). “Toward a Psychology of Entrepreneurship”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol.5, No.6, 435-494.
- Frese, M. ve Gielnik, M. (2014). “The Psychology of Entrepreneurship”, *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, Vol.1, 413-438.
- GEM Report (2013), <http://www.gemconsortium.org/docs>
- Gartner, W. B. (1988). “Who is an Entrepreneur? is the Wrong Question”, *American Journal of Small Business*, Vol.12 , No.4, 11-32.
- Germeijs V, Verschueren, K. ve Soenens B (2006). “Indecisiveness and High School Students’ Career Decision-making process: Longitudinal Associations and the Mediatonal role of Anxiety”, *Journal of Counseling Psychology*, Vol.53, 397-410.
- Gati, I., Krausz, M., ve Osipow, S. H. (1996). “A Taxonomy of Difficulties in Career Decision Making”, *Journal of Counseling Psychology*, Vol.43, 510–526.
- Giacopelli, N., Simpson, K., Dalal, R., Randolph, K. and Holland, S. (2013). “Maximizing as a Predictor of Job Satisfaction and Performance”, *Judgment and Decision Making*, Vol.8, 4, 448-469.
- Gilovich, T. ve Medvec, V. H. (1995). “The Experience of Regret: What, When and Why”, *Psychological Review*, Vol.102, No.2, 379-395.
- GİSEP (2013), Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2014-2016. <http://www.cdd.kosgeb.gov.tr>

- Goel, S., ve Karri, R. (2006). “Entrepreneurs, Effectual Logic, and Over-Trust”, *Entrepreneurship Frontiers of Entrepreneurship Research, Theory and Practice*, Vol.30, 477-493.
- Goldstein, D. G., ve Gigerenzer, G. (2009). “Fast and Frugal Forecasting”, *International Journal of Forecasting*, Vol.25, 760–772
- Grabel, T., Pyka, A., ve Hanusch, H. (2003). “An Evolutionary Approach to the Theory of Entrepreneurship”, *Industry and Innovation*, Vol: 10, No: 4, 493-514.
- Grant,A.M. and Wrzesniewski,A.(2010). Core Self Evaluations, Other-Oriented, Anticipated Guilt and Gratitude and Job Performance. *Journal of Applied Psychology*, Vol.95, No.1, 108-121.
- Haber, S. ve Reichel, A. (2005). “Identifying Performance Measures of Small Ventures-The Case of the Tourism Industry”, *Journal of Small Business Management*, Vol.43, No.3, 257-287.
- Hambrick, D. C. (2007). Upper Echelons Theory. *Academy of Management Review*, Vol.32, No.2, 334-343.
- Hayes, A.F. (2013a). PROCESS Procedure for SPSS Release 2.13. URL: <http://www.guilford.com/p/hayes3>.
- Hayes, A.F. (2013b). Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach. The Guilford Press, New York.
- Hmieleski, K. M. ve Baron, R.(2009). “Entrepreneur's Optimism and New Venture Performance, A Social Cognitive Perspective”, *Academy of Management Journal*, Vol.52, No.3, 473-488.
- Holland, D.V. ve Ainge, C.(2011) “Entrepreneurs’ Startup Decisions versus Persistence Decisions: A Look at Expectancy x Value”, *Small Business Journal*, Vol.32, No.2, 194-125.
- INPERE (2012). <http://www.eur.nl/fsw/psychologie/research/onderzoekwebsites/inpere/nieuwsdetail/article/59429-eawop-small-group-meeting-report/>
- İraz, R. (2005) “Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve Kobi’ler, Çizgi Kitabevi, Konya.
- Iyengar, S. S. ve Jiang, W. (2004). “Choosing not to choose: The Effect of More Choices on Retirement Savings Decisions”, *Columbia University Working Paper*.
- Iyengar, S. S. Wells, R. E. ve Schwartz,B. (2006). “Doing Better but Feeling Worse”, *Psychological Science*, Vol.17, No.2, 143-150.
- Iyengar, S. S. ve Lepper M. R. (2006). “When Choice is Demotivating”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.79, No.6, 995-1006
- Judge, T. A., Locke, E. A. ve Durham, C. C. (1997). “The Dispositional Causes of Job Satisfaction: A Core Evaluations Approach”, *Research in Organizational Behavior*, Vol.19, 151–188.
- Judge,T. ve Bono,J. (2001). “Relationship of core self-evaluations traits—self-esteem, generalized self-efficacy, locus of control, and emotional stability—with job satisfaction and job performance: A meta-analysis”, *Journal of Applied Psychology*, Vol.86, 80-92.

- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E. ve Thoresen, C. J. (2003). "The Core Self-Evaluations Scale: Development of a Measure", *Personnel Psychology*, Vol.56, 303–331.
- Judge,T. (2009). "Core Self-Evaluations and Work Success", *Current Directions in Psychological Science*, Vol.18, No.1, 58-62.
- Kacmar, K. M., Collins, B. J., Harris, K. J., & Judge, T. A. (2009). "Core Self-evaluations and Job Performance: The Role of the Perceived Work Environment", *Journal of Applied Psychology*, Vol.94, No.6, 1572-1580.
- Kisbu, Y. (2006). Influences of Regulatory Focus, Core Self-Evaluations and Age on Biases in Perception And Choice. (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Koç Üniversitesi, İstanbul.
- Klessens, J. A. P. (2012). Entrepreneurial Decision Making. Master Thesis, Eindhoven, September, 2012.
- Koh, C.H. (1996). "Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics, A Study of Hong Kong MBA Students", *Journal of Managerial Psychology*, Vol.11, No.3, 12-25.
- Koellinger,P, Minniti. M. ve Schade,C. (2007). "I Think I Can, I Think I Can: Overconfidence and Entrepreneurial Behavior", *J. Econ. Psychol*, Vol.28, No.4, 502–27.
- Lefcourt, H. M. (1966). Internal-External Control of Reinforcement. *Psychol,Bull.* Vol.65, 206-220.
- Levander, A. ve Raccuia, I. (2001). Entrepreneurial Profiling. A Cognitive Approach to Entrepreneurship. Stockholm, Stockholm Business School.
- Markman, G.D. ve Baron R.A. (2003). "Person–entrepreneurship fit: Why some People are more successful as Entrepreneurs than others", *Human Resource Management Review*, Vol.13, No.2, 281-301.
- Malmi, T. ve Brown, D. A. (2008). "Management Control Systems as a Package: Opportunities, Challenges and Research Directions", *Management Accounting Research*, Vol.19, No.4, 287–300.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. New York: The Free Press
- Meydan,C.H. (2011). İş Tatmini ve Öz Yeterliliğin Örgüt İçi Girişimciliğe Etkisi. *ÇÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt.20, Sayı:1, 25-40.
- Olson, P. D. ve Bokor, D. W. (1995). "Strategy Process-Content Interaction: Effects on Growth Performance in Small, Start-Up Firms", *Journal of Small Business Management*, Vol.33, 34-44.
- Ozkul,G. (2005). Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri. Suleyman Demirel Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Palich, L. E. ve Bagby, D. R. (1995). "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-taking: Challenging the Conventional Wisdom", *Journal of Business Venturing*, Vol.10, 435-438.
- Papadakis, V., Lioukas, S. ve Chambers,D. (1998). "Strategic Decision-making Processes. The Role of Management and Context", *Strategic Management Journal*, Vol. 19, 115-147.

- Parker, A., Bruin, W. B. ve Fischhoff, B., (2007). “Maximizers versus Satisficers: Decision-Making Styles, Competence, and Outcomes”, *Judgment and Decision Making*, Vol. 2, No.6, 342–35.
- Philipsen, K. (1998). *Entrepreneurship as Organizing*. DRUID Summer Conference, Bornholm.
- Polman, E. (2010). “Why are Maximizers Less Happy than Satisficers? Because They Maximize Positive and Negative Outcomes”, *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol.23, 179-190.
- Purvis, A., Howell, R. T. and Iyer, R. (2011). “Exploring the Role of Personality in the Relationship between Maximization and Well-being”, *Personality and Individual Differences*, Vol.50, 370-375.
- Rauch, A., ve Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. In: C. L. Cooper & I.T. Robertson (Eds.). *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. Vol. 15, No. 3, 100-135, Chichester Sussex: Wiley & Sons.
- Ray D. M., (1986). *Perceptions of Risk and New Enterprise Formation in Singapore*. In *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellsley, MA: Babons College.
- Rim, H. B., Turner, B. M., Betz, N. E., ve Nygren, T. E. (2011). “Studies of the Dimensionality, Correlates, and Meaning of Measures of the Maximizing Tendency”, *Judgment and Decision Making*, Vol.6, 565–579.
- Rosenberg, M., Schooler, C., Schoenbach, C. and Rosenberg, F. (1995). Global and Specific Self Esteem. *American Sociology Review*, Vol.60, No.1, 141-156.
- Rotter, J. B. (1966). “Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement”, *Psychological Monographs*, Vol.80, No.1, 1-28.
- Sacchi, M.D., (1998). “A Bootstrap Procedure for High-resolution Velocity Analysis”, *Geophysics*, Vol.63, No.5, 1716-1725.
- Salomone, P. R. (1982). “Difficult Cases in Career Counseling: II-The Indecisive Client”, *Pers. Guid. J.* Vol.60, 496-500.
- Sarasvathy, S. D. (2001). “Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency”, *Academy of Management Review*, Vol.26, No.2, 243-263.
- Schooler, J., Ariely, D. ve Loewenstein, G. (2003). *The Pursuit and Assessment of Happiness may be Self-Defeating*. Psychology and Economics. Oxford University Press.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, USA.
- Schwartz, B. (2000). “Self-determination: the Tyranny of Freedom”, *American Psychologist*, Vol.55, 79–88.
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. ve Lehman, D. R. (2002). “Maximizing versus Satisficing: Happiness is a Matter of Choice”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.83, 1178–1197.
- Shane, S. (2007). *A General Theory of Entrepreneurship, the Individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar Publishing, UK.

- Sciascia, S. and De Vita, R. (2004). “The Development of Entrepreneurship Research”, Liuc Papers, No: 146, Serie Economia Aziendale, Vol.19.
- Simon, H. A. (1954). “Bandwagon and Underdog Effects and the Possibility of Election Predictions”, the Public Opinion Quarterly, Vol.18, No.7, 245-253.
- Simon, M. ve Shrader, R. C. (2012). “Entrepreneurial Actions and Optimistic Overconfidence: The Role of Motivated Reasoning in New Product Introductions”, Journal of Business Venture, Vol.27, No.3, 291–309.
- Simsek,Z., Heavey,C. and Veiga J.F. (2010). “The Impact of CEO Core Self-Evaluation on the Firm's Entrepreneurial Orientation”, Strategic Management Journal, Vol.31, No.1, 110-119.
- Smedema, S.M. ve Tansey, T.N. (2015). “Mediators of the Relationship between Core Self-Evaluations and Life Satisfaction in Individuals with Spinal Cord Injuries”, Rehabil Couns Bull, Vol.58, No.4, 217-226.
- Sull, D.N., (2004). “Disciplined Entrepreneurship”, MIT Sloan, Management Review, Vol.46, No.1, 71–77.
- Triandis, H. C. (1994). “Cross-cultural Industrial and Organizational Psychology”, Handbook of Industrial and Organizational Psychology, Vol.4, No.2, 103-172.
- Turner, B. M., Rim, H. B., Betz, N., E. ve Nygren, T.E. (2012). “The Maximization Inventory”, Judgment and Decision Making, Vol.7, No.1, 48–60.
- Van Gelderen, M., Frese,M. ve Thurik, R. (2001), “Strategies, Uncertainty and Performance of Small Business Start-ups”, Small Business Economics, Vol.15, 165-181
- Weaver, K., Daniloski, K., Schwartz, N. ve Cottone, K. (2015). “The Role of Social Comparison for Maximizers and Satisficers: Wanting the Best or wanting to be the Best”, Journal of Consumer Psychology, (In press).
- Ye,Q., Fitzsimmons, J. ve Douglas, E. (2008). “Do Effectual Approaches to Entrepreneurship Destroy Value?”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Vol.28, No.4, 1-13.

The Mediating Role of the Maximizer Decision Making Approach in Core Self-Evaluations and Entrepreneurial Personality Relationship: The Konya Sample

Aykut ARSLAN

Piri Reis University
Faculty of Economics and Administrative
Sciences
Tuzla, İstanbul, Turkey
aarslan@pirireis.edu.tr

Serdar YENER

Kara Kuvvetleri Komutanlığı
serdar_yener@hotmail.com

Extensive Summary

1. Introduction

The never-ending hot topic of debate is how to distinguish people with entrepreneurial tendencies from the others. Our contribution to this discussion is a model focusing on particular aspects of behavioral psychology. One of the main theories upon which our model is based is Core Self Evaluations. First coined by Judge and his colleagues in 1997, it comprises four sections: Self-Esteem, General Self Efficacy, Emotional Stability, and Locus of Control.

The theory defines the self-assessment of individuals, a broad and integrative evaluation of personality characteristics, of their skills and capabilities concerning themselves, other individuals and the setting in which they live, as a psychological phenomenon. The core self-evaluations (CSE) of the individual influences his/her capacity to make use of entrepreneurial opportunities (Shane, 2007). In previous studies on this theory, it was demonstrated that there is a significant relationship between job satisfaction (Judge and Bono, 2007), performance (Erez and Judge, 2001), motivation (Chen, Gully and Eden, 2004) and self-esteem, self-efficacy and emotional stability, all of which are individual traits that may affect the decision-making process (Judge et al., 2002). Furthermore, in a study conducted by Hambrick (2007), a significant relationship was found between CSE and decision-making at a strategic level. Bernardo and Welch (2001) claim that because individuals with high CSE are aware of their capacity, they might indulge in entrepreneurial activities that ensure higher returns at acceptable levels of risk. Within this framework, it is maintained that CSE, devised as the independent variable of the model, might have an effect on entrepreneurship. Thus:

H1. CSE affects entrepreneurship in a positive and significant direction.

The Relationship between CSE and Maximizing Decision Process

Di Fabio and Palazzeschi (2012) suggest in their study that CSE reduces the indecisiveness factor. Low CSE can cause high decision-making difficulties, due to information need and conflicting information (Gati et al., 1996; Di Fabio and Palazzeschi, 2012). The difficulty of not being able to choose is a major aspect of the

Maximizer Decision Making, and has been investigated in other studies as well (Simon, 2000; Schwartz et al., 2002). A positive and significant relationship is observed between the external locus of control, one of the four components of CSE, and decision-making difficulty and chronic indecisiveness (Germeijs et al., 2006; Salomone, 1982).

Considering that Maximizer Decision Making leads to disappointment and indecisiveness, it is believed that there will be a significant and negative relationship between Maximizer Decision Making and CSE. Thus:

H2. CSE affect maximizing decision making in a negative but significant direction.

While previous studies on entrepreneurship in the literature predominantly fall within organizational studies (Gartner, 1988), in recent years an emphasis has been observed in psychological-based personal traits that acknowledge the concept of the entrepreneurial personality (Arslan, 2014). For instance, Frese (2009), who studied entrepreneurship from a psychological approach, suggests decision actions (the behavioral component), perceptions and making use of opportunities (perception, cognition, emotion, motivation components) as elements constituting entrepreneurship, and maintains that due to such reasons, entrepreneurship should be investigated at a psychological dimension. The present study aims to investigate the mediator effect of Maximization-Satisficing theory in the decision-making processes of entrepreneurs. While maximizers believe that the best option is found by examining every option in detail, satisfiers believe that it is most appropriate to pick the first option that satisfies their expectations (Schwartz et al., 2002). Moreover, references to the social comparison theory of Festinger (1954) appear in studies on maximizer behavior (Weaver et al., 2009). According to this theory, in the decision making process, maximizing individuals tend to choose the best option, by using their knowledge of social comparison. Lyengar, et al., (2006) suggested that maximising individuals find jobs with higher incomes compared with other individuals, since they tend to gather more information on the options. In addition, it is claimed that such individuals become more disappointed, compared with satisficing individuals, when they elevate their expectations and see themselves as unsuccessful. Parker et al., (2007) and Bruine de Bruine et al., (2007) maintain that individuals with a maximising tendency make their decisions depending upon the factors and persons surrounding them, and that they end up with failure and are more disappointed compared with satisficing individuals. Within this context, it may be concluded that entrepreneurial individuals are satisficing individuals, rather than maximizers. Thus:

H3. Maximizing Decision Making affects entrepreneurship in a negative but significant way.

H4. Maximizing Decision Making mediates CSE and entrepreneurship personality relationship.

2. Method

The research sample consists of the SME owners active in the Konya organised industrial zone. The age group in which the establishment owners are most concentrated is between 34 - 41 (33.8%). Based on sectors, the vehicle repair group is the largest (47.2%). Examined with regard to the number of active years in business, the 0-5 (29.2%) year group and the 11-15 (29.2%) years group are dominant. With respect to

gender, which is a demographical data group with low numbers, only four (2%) are women, of which three (1.5%) inherited their existing business.

The twelve-item, five-component Likert CSE scale of Judge et al., the 34-item, five-component Likert Maximization Inventory Scale of Turner et al., (2012) and the 36-item, 5-component Likert Entrepreneurial Personality Characteristics Scale of Koh (1996; Translated by Bozkurt and Erdurur, 2013) were used as measurement tools.

3. Findings and Conclusions

In the calculations, the sample size of 195 was re-established to 5000 with the bootstrap method, within a 95% confidence interval. The Bootstrap method makes re-sampling possible to create data series larger than the existing data set (Sacchi, 1998). Thus, more sound results can be obtained with larger data sets through re-sampling, instead of analyses that may turn out to be insignificant due to small data sets. This does not require prerequisite conditions, such as normal distribution, etc. (Hayes, 2013b). For testing the hypotheses, a macro code (PROCESS 2.13) was used; written by Hayes (2013a), it was downloaded free of charge from the Internet. With this model, which is extremely easy to use and may be used in testing models with mediator and regulator variables, it is possible to test more than 70 models (Hayes, 2013b). This code, based on Baron and Kenny's (1986) method, used extensively in testing models with mediator and regulator variables, gives the output of a 4-stage regression analysis. The outputs obtained by testing our model are given in Table 3. At the first step of the regression (path c or total effect) to see if CSE (the independent variable) predicts entrepreneurship, (the dependent variable), a favourable significant result was observed ($c, \beta= 1,369, p < ,001$). According to this result, when CSE is increased for one unit, the entrepreneurial personality increases by about 1.37 units. At the second step, it was tested whether the independent variable (X-CSE) predicts the mediator variable (M-Maximizer) (path a) and a negative but statistically significant result was obtained ($\beta= -1,464, p < ,001$). According to this result, when CSE is increased for one unit, Maximizing Decision-Making rate decreases about 1.46 units. At the third step (path b), it was tested to see if the mediator variable predicts the dependent variable (Y-entrepreneurship) and again a negative but statistically significant result was obtained ($\beta=-0,396, p < ,001$). Therefore, it was concluded that when the Maximizing Decision-Making tendency of the SME owners is increased by one unit, their entrepreneurship tendency reduces by approximately 0.40 units. Finally (path c' or direct effect), was investigated to see if there is a direct effect between the dependent and independent variables and it was observed that there exists a favourable significant effect ($\beta=0,789, p < ,001$). An increase of one unit in the CSE of these individuals increases their entrepreneurial personality about 0.79 units in a favourable way. In the first regression model given in Table 2 (path a) $R^2 = ,718; F_{1, 193} = 490,187, p < ,001$. In the second model (paths b and c') $R^2 = ,646; F_{2, 192} = 175,492, p < ,001$. Within this context, in the first model, 72% of the changes in the mediator variable can be explained by the independent variable CSE. According to the second model, 65% of the changes in entrepreneurship characteristics can be explained by the independent variables CSE and the Maximizing Decision-Making.

In the related literature, it is emphasized that the properties of the mediator variables must also be statistically tested (Sobel, 1982). According to the analysis results of the Sobel Test, conducted to this end, it can statistically be observed that the

Maximization-Satisficing Decision-Making ($z = 4.69, p < .001$) may be the mediator variable in the relationship between Core Self Evaluations and Entrepreneurial Personality. However, at this point, there is only a partial mediator effect.

The important results of this study can be summarized as follows:

The main purpose of the present study was to investigate the effects of cognitive processes on the characteristics that may distinguish entrepreneurs from others. Within this context, it was suggested that with CSE theory, cognition by the entrepreneur of his/her capabilities and his/her perception of his/her skills to make use of opportunities, may affect his/her entrepreneurial personality. In addition, it was also investigated to see whether Maximizing Decision-Making behavior has a mediator effect on this interaction with respect to cognitive psychology. For the individuals in the sample universe, while CSE explained 72% of their entrepreneurial personality, when Maximizing Decision-Making behavior is added to the model, this rate decreases to 65%.

The negative but statistically significant effect of the Maximizing Decision-Making behavior on entrepreneurship may be considered important when demonstrating that entrepreneurial characteristics and Maximizing Decision-Making psychology may not coexist, because the entrepreneur is an individual who is good at observing his/her setting and who can see the new opportunities and who can act accordingly. According to this, to hope and wait that the existing status evolves toward the best conditions may cause the entrepreneur to lose the current opportunity. Thus, when deciding to make use of an entrepreneurial opportunity, it is necessary to act quickly, satisficing with those at hand.