T.C.
ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

İYİ OLMA HALİNİN KARAR VERME STİLLERİ ÜZERİNE ETKİSİ

Tuğba GÜR

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman
Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

Çankırı – 2021

T.C.

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

İYİ OLMA HALİNİN KARAR VERME STİLLERİ ÜZERİNE ETKİSİ

Tuğba GÜR

ORCID: 0000-0002-9383-3786

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman
Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT

Çankırı – 2021

İÇİNDEKİLER

Sayfa

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ i
TEZ KABUL VE ONAY ii
ÖNSÖZ iii
ÖZET iv
ABSTRACT v
KISALTMALAR vi
TABLO LİSTESİ vii
ŞEKİL LİSTESİ ix
1. GİRİŞ **1**
1.1. Problem durumu 1
1.2. Araştırmanın amacı 3
1.3. Araştırmanın önemi 4
1.4. Varsayımlar 4
1.5. Sınırlılıklar 4
1.6. Tanımlar 4
2. POZİTİF PSİKOLOJİ VE İYİ OLMA **6**
2.1. Pozitif psikoloji 6
2.1.1. Pozitif örgütsel düşünce okulu (Positive Organizational Scholarship) 8
2.1.2. Pozitif örgütsel davranış (Positive Organizational Behavior) 9
2.1.2.1. Pozitif psikolojik sermaye (Positive Psychological Capital) ve bileşenleri. 10
2.1.2.1.1. Özyeterlilik 12
2.1.2.1.2. İyimserlik 16
2.1.2.1.3. Umut 17
2.1.2.1.4. Dayanıklılık 19
2.2. İyi olma (Well-being) 20
2.2.1. Psikolojik iyi olma 21
2.2.1.1. Psikolojik iyi olma boyutları 22
2.2.1.1.1. Kendini kabul (Self-acceptance) 22
2.2.1.1.2. Özerklik (Autonomy) 23
2.2.1.1.3. Olumlu ilişkiler (Positive relations with others) 23
2.2.1.1.4. Yaşam amacı (Purpose in Life) 23
2.2.1.1.5. Kişisel gelişim (Personal growth) 24
2.2.1.1.6. Çevre hâkimiyeti (Environmental mastery) 24
2.2.1.2. Psikolojik iyi olmanın örgütsel ortama yansıması 26
2.2.1.3. Psikolojik iyi olmanın kaynakları 26
2.2.1.3.1. Genetik faktörler 27
2.2.1.3.2. Durumsal faktörler 28
2.2.1.3.3. Amaçlı etkinlikler 30

3. KARAR VERME VE KARAR STİLLERİ 36

3.1. Karar verme kavramı 36
3.2. Karar verme süreci 36
3.3. Karar verme stilleri 37
3.4. Karar verme durumları 39
3.5. Stratejik karar verme kapsamında başlıca seçim paradigmaları 40
3.5.1. Rasyonellik ve sınırlı rasyonellik 40
3.5.2. Politikalar ve güç 41
3.5.3. Çöp kutusu modeli (Garbage Can) 41
3.5.4. Sezgisel karar verme 42
3.6. Sınırlı rasyonelliğe dair kanıtlar ve karar verme üzerindeki etkisi 43
3.6.1. İki sistem 43
3.6.2. Beklenti teorisi 44
3.6.3. Bilişsel kısayollar 52
3.6.3.1. Temsil edilebilirlik kısayolu 52
3.6.3.2. Bulunabilirlik kısayolu 56
3.6.3.3. Çıpalama kısayolu 57
3.6.4. Bilişsel yanlılıklar 58
3.6.4.1. Mülkiyet (Statüko) Etkisi 58
3.6.4.2. Sonuca atlama yanlılıkları 59
3.6.4.2.1. İnanma ve doğrulama eğilimi 59
3.6.4.2.2. Abartılı duygusal tutarlılık (Hale Etkisi) 60
3.6.4.2.3. Aşırı özgüven 60
3.6.4.2.4. Çerçeveleme etkisi 61
3.6.4.2.5. Temel oran ihlali 64
3.6.4.3. Yükleme önyargısı 64
3.6.4.4. Bilgi yanılsaması 64
3.6.4.5. Kontrol yanılsaması 65
3.6.4.6. Anlama yanılsaması 65
3.6.4.7. Geri görüş yanlılığı 65
3.6.4.8. Ortalamaya doğru regresyon 66
3.6.4.9. Geçerlilik yanılsaması 66
3.6.4.10. İyimser yanlılığı 66
3.6.4.11. Planlama yanılgısı 67
3.6.4.12. Kumarbazın yanılgısı 67
3.6.4.13. Aldatıcı ilinti 67
3.6.4.14. Grup içi yanlılığı 68
3.6.4.15. Sıcak el yanılgısı 68
3.6.4.16. Ayrılma etkisi 68
3.6.4.17. Aşırı maruz kalma etkisi 69
3.6.4.18. Kendini haklı çıkarma yanlılığı 69
3.6.4.19. Muhafazakârlık 69
3.6.4.20. Pişmanlık 69
3.6.4.21. Zihinsel muhasebe 71
3.6.4.22. Dürtme 73
3.6.4.23. Tutuculuk 74
3.6.4.24. Zamanlararası seçim 74

4. YÖNTEM 75

4.1. Araştırmanın modeli ve hipotezler 75
4.2. Evren ve örneklem 76
4.3. Veri toplama yöntem ve aracı 77
4.4. Ölçme araçları 77
4.5. Güvenirlik ve geçerlilik 78
4.6. Verilerin analizi 80

5. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME 83

5.1. Demografik özelliklere ilişkin bulgular 83
5.2. İyi olma haline ilişkin bulgular 86
5.3. Karar verme sorularına ilişkin bulgular 89
5.3.1. Çerçeveleme eğilimi 89
5.3.2. Kesinlik etkisi 93
5.3.3. Yansıma etkisi 95
5.3.4. Temel oran ve temsiliyet 96
5.3.5. Bağlaç yanılgısı 98
5.3.6. Zihinsel muhasebe 100
5.4. Hipotezlere ilişkin bulgular 102
5.4.1. Araştırma modelindeki değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik bulgular 102
5.4.2. Psikolojik iyilik ölçeğinin demografik değişkenlere göre farklılaşma durumuna ilişkin bulgular 107
5.4.3. Karar verme puanlarının demografik değişkenlere göre farklılaşma durumuna ilişkin bulgular 116

6. SONUÇ VE ÖNERİLER 122

KAYNAKÇA 125

EKLER 157

Ek-1 Anket Formu 157

Ek-2 Etik Kurul İzni 162

ÖZGEÇMİŞ 163

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım *İyi Olma Halinin Karar Verme Stilleri Üzerine Etkisi* adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlanmasına kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

03 /11/ 2021

İmza

Tuğba GÜR

TEZ KABUL VE ONAY

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Tuğba GÜR tarafından hazırlanan *İyi Olma Halinin Karar Verme Stilleri Üzerine Etkisi* başlıklı bu çalışma, *03.11.2021* tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonucunda *[oybirliği/oy çokluğuyla]* başarılı bulunarak jürimiz *tarafından İşletme* Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Danışman:	Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT	İmza: ……..
Üye	: Prof. Dr. R. Arzu KALEMCİ	İmza: ……..
Üye	: Dr. Öğr. Üyesi Esra ERENLER TEKMEN	İmza: ……..

ONAY

Bu Tez, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun 14/10/2021 tarih ve 2021/38-07-d sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Unvan Ad SOYAD

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Bu çalışmada Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma hallerinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma, Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personeli ile gerçekleştirilmiştir. İyi olma halinin karar verme stilleri üzerine etkisini inceleyen yazında yeterli çalışma bulunmamaktadır. Bu sebeple; söz konusu araştırma, ilgili yazına katkı yapması açısından önem arz etmektedir.

Öncelikle tez konusu seçme aşamasında isteklerimi göz önünde bulundurarak bana her konuda yardımcı olan tezin her sürecinde bilgi, tavsiye ve yardımlarını esirgemeyen danışmanım *Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT'a* teşekkürlerimi sunarım. Araştırmanın uygulama sürecinde yardımlarını esirgemeyen Edebiyat Fakültesi personeline yine Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personeline şükranlarımı sunmayı bir borç bilirim.

Ayrıca bu süreçte her türlü desteğini esirgemeyen eşim *Mustafa GÜR'*e çalışmama izin vererek destek olan canım oğlum *Gündoğdu GÜR'e* ve her türlü desteğini esirgemeyen *aileme ve eşimin ailesine* sevgilerimi sunarım.

03 /11/ 2021

Tuğba GÜR

ÖZET

Tezin Başlığı : İyi Olma Halinin Karar Verme Stilleri Üzerine Etkisi
Tezin Yazarı : Tuğba GÜR
Danışman : Doç. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT
Anabilim Dalı : İşletme
Tezin Türü : Yüksek Lisans
Kabul Tarihi : 03.11.2021

Bu araştırmanın amacı iyi olma halinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemektir. Ayrıca bireylerin karar verme sürecinde karar verme stillerinden rasyonel ve sezgisel karar verme yöntemlerinden hangisini kullandığını belirlemenin yanında iyi olma halinin sezgisel karar verme üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgular kapsamında iyi olma halinin alt boyutlarından yaşam amacı ile karar verme değişkeni arasında düşük düzeyde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yaşam amacı boyutunun sezgisel karar vermeye ilişkin toplam varyansın %4'ünü açıkladığı görülmekle birlikte; yaşam amacı ve çevresel hâkimiyet boyutlarının karar vermeye ilişkin toplam varyansın %5,7'sini açıkladığı görülmüştür. Yaşam amacının modele pozitif yönlü ve anlamlı katkısı bulunmakta iken çevresel hâkimiyet boyutunun negatif yönlü ve anlamlı katkısı bulunmaktadır. Yaş, cinsiyet ve eğitim durumu değişkenlerinin iyi olma hali ve alt boyutlarına göre ayırt edici bir faktör olmadığı tespit edilmiştir. Yaşam amacı alt boyutunun kıdem yılı değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği, kişisel gelişim alt boyutunun ise medeni durum ve görev değişkenlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Karar verme açısından yaş, cinsiyet, eğitim durumu, medeni durum ve görev değişkenlerinin ayırt edici bir faktör olmadığı tespit edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların karar verme stilleri ile onların kıdem durumlarında farklılık bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Pozitif psikoloji, psikolojik iyi olma, karar verme

ABSTRACT

Thesis Title : Effect of well-being on decision-making styles
Author : Tuğba GÜR
Supervisor : Assoc Prof. Dr. Ela ÖZKAN CANBOLAT
Department : Business
Thesis Type : Master's Thesis
Date : 03.11.2021

The aim of this research is to determine the effect of well-being on decision-making styles. In addition, it is aimed to determine the effect of well-being on intuitive decision making, as well as determining which decision-making styles of individuals use rational and intuitive decision-making methods in the decision-making process. Within the scope of the findings obtained from the research, a low-level significant relationship was found between the sub-dimensions of well-being, the purpose of life and the decision-making variable. Although it is seen that the life purpose dimension explains 4% of the total variance regarding intuitive decision making; It was seen that the dimensions of life purpose and environmental dominance explained 5.7% of the total variance regarding decision making. While the life purpose has a positive and significant contribution to the model, the environmental dominance dimension has a negative and significant contribution. It was determined that the variables of age, gender and educational status were not a distinguishing factor according to well-being and sub-dimensions. It was determined that the life purpose sub-dimension showed a statistically significant difference according to the variable of seniority, while the personal development sub-dimension showed a statistically significant difference according to the marital status and duty variables. It has been determined that age, gender, educational status, marital status and task variables are not a distinguishing factor in terms of decision making. As a result of the analysis, a difference was found between the decision-making styles of the participants and their seniority.

Keywords: Positive psychology, psychological well-being, decision making

KISALTMALAR

PÖD	Pozitif Örgütsel Davranış
PPS	Pozitif Psikolojik Sermaye
s.	Sayfa
ss.	Sayfa Sayısı
SPSS	Statistical Package for social Sciences
PİÖ	Psikolojik İyilik Ölçeği

TABLO LİSTESİ

Tablo No: **Sayfa**

Tablo 2.1 Psikolojik iyi olma boyutları ve yüksek/düşük skorları 25
Tablo 3.1 İki sistemin özellikleri 43
Tablo 3.2 Dörtlü tercih modeli 51
Tablo 4.1 Psikolojik iyilik ölçeğinin iç tutarlılık analizi 78
Tablo 4.2 Psikolojik iyilik ölçeğinin faktör yapısı 79
Tablo 4.3 Psikolojik iyilik ölçeği normallik test sonuçları 81
Tablo 4.4 Karar vermeye ilişkin soruların normallik test sonuçları 81
Tablo 5.1 Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı 83
Tablo 5.2 Katılımcıların yaşa göre dağılımı 83
Tablo 5.3 Katılımcıların medeni duruma göre dağılımı 84
Tablo 5.4 Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı 84
Tablo 5.5 Katılımcıların kıdem durumuna göre dağılımı 85
Tablo 5.6 Katılımcıların görev durumuna göre dağılımı 85
Tablo 5.7 Psikolojik iyilik ölçeği frekans dağılımı 86
Tablo 5.8 Negatif çerçeveleme frekans dağılımı 90
Tablo 5.9 Pozitif çerçeveleme frekans dağılımı 90
Tablo 5.10 Frekans dağılımı 91
Tablo 5.11 Eş zamanlı değerlendirme frekans dağılımı-1 92
Tablo 5.12 Eş zamanlı değerlendirme frekans dağılımı-2 92
Tablo 5.13 Kesinlik etkisi frekans dağılımı 93
Tablo 5.14 Kesinlik etkisi frekans dağılımı 94
Tablo 5.15 Yansıma etkisi frekans dağılımı 95
Tablo 5.16 Yansıma etkisi frekans dağılımı 95
Tablo 5.17 Bilgisayar bilimleri alanına ilişkin sıralama 96
Tablo 5.18 Sosyal bilimler ve sosyal hizmet alanına ilişkin sıralama 97
Tablo 5.19 Banka veznedarı sıralaması 98
Tablo 5.20 Banka veznedarı ve feminist hareket içerisinde aktif sıralaması 99
Tablo 5.21 Bilet kaybedildiğinde yeni bir bilet satın düşüncesine ilişkin dağılım .. 100
Tablo 5.22 Para kaybedildiğinde bilet alma fikrine ilişkin sıralama 101

Tablo 5.23 Pearson korelasyon analizi 102
Tablo 5.24 Durbin watson testi 104
Tablo 5.25 Çoklu doğrusal bağlantı testi 105
Tablo 5.26 Hiyerarşik regresyon analiz sonuçları 106
Tablo 5.27 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının eğitim durumuna göre farklılaşma durumu 107
Tablo 5.28 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının yaşa göre farklılaşma durumu 109
Tablo 5.29 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının kıdeme göre farklılaşma durumu 110
Tablo 5.30 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının cinsiyete göre farklılaşma durumu 112
Tablo 5.31 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının medeni duruma göre farklılaşma durumu 113
Tablo 5.32 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların görevine göre farklılaşma durumu 114
Tablo 5.33 Karar verme puanlarının yaşa göre farklılaşma durumu 116
Tablo 5.34 Karar verme puanlarının eğitim değişkenine göre farklılaşma durumu 116
Tablo 5.35 Karar verme puanlarının kıdeme göre farklılaşma durumu 117
Tablo 5.36 Karar verme puanlarının cinsiyete göre farklılaşma durumu 117
Tablo 5.37 Karar verme puanlarının medeni durum değişkenine göre farklılaşma durumu 118
Tablo 5.38 Karar verme puanlarının görev değişkenine göre farklılaşma durumu . 118
Tablo 5.39 Hipotez sonuçlarının değerlendirilmesi 119

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil No: **Sayfa**

Şekil 2.1 Pozitif psikolojinin diğer pozitif kavramlarla ilişkisi 8
Şekil 2.2 Pozitif psikolojik sermayenin boyutları 11
Şekil 2.3 Psikolojik iyi oluşun temel boyutları ve boyutlara ilişkin teorik temeller.. 22
Şekil 2.4 Mutluluk belirleyicileri 27
Şekil 3.1 Farazi bir değer fonksiyonu 47
Şekil 5.1 A kümesi ve alt kümesi olan B kümesi..... 100
Şekil 5.2 Verilerin normal dağıldığına ilişkin grafik 104
Şekil 5.3 Değişen varyans grafiği 105

1. GİRİŞ

Bu bölümde araştırmanın problemi, amacı, önemi, varsayımları, sınırlılıkları ve araştırmada geçen kavramların tanımlarına yer verilmiştir.

1.1. Problem durumu

Psikoloji bilimi, insanların sadece olumsuz yönlerine odaklanarak, olumlu yönlerini göz ardı etmiştir. Maslow'un 1954 yılında çıkarmış olduğu "Motivation and Personality" adlı kitabında temelleri atılan pozitif psikoloji, Martin Seligman tarafından ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Seligman, psikoloji biliminin bireylerin sadece zayıf ve olumsuz özellikleri ile ilgilendiğini belirterek, bireylerin pozitif ve güçlü yanlarının da insanların daha mutlu olması noktasında değerlendirilmesi gerektiğini ifade ederek pozitif psikoloji hareketini ortaya çıkarmıştır (Linley ve diğerleri, 2006, s. 6). Klasik psikolojinin sadece olumsuz durumlar üzerine odaklanmasına tepki olarak doğan pozitif psikoloji, kısa bir sürede hızlı bir gelişme göstermiş ve psikoloji alanının dışında sağlık, eğitim, din, spor, yönetim ve organizasyon gibi farklı alanlarda da kullanılmıştır. Özellikle örgütsel ortama yansıması hızlı bir gelişme göstermiştir.

Pozitif psikoloji, psikoloji biliminin bireylerin sadece zayıf ve olumsuz özellikleri ile ilgilenen yanına dikkat çeker, bireylerin pozitif ve güçlü yanlarının da insanların daha mutlu olması noktasında değerlendirilmesi gerektiğini ifade eder. Pozitif psikoloji hareketi ile yazında iyi oluş, iyi oluş hali, iyilik hali gibi farklı kelimelerle ifade edilen iyi olma kavramı ortaya çıkmıştır.

İyi olma hali ile ilgili yazında iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Bu bakış açılarından ilki Hedonik (hazcı) bakış açıcı olup, iyi olmayı bireyin yaşamından aldığı haz ve mutluluk olarak değerlendirmektedir. İkinci yaklaşım ise, Eudaimonic (işlevsellik) bakış açısını yansıtmaktadır. Bu bakış açısı da bireyin zorluklar karşısında kendini gerçekleştirmesi ve sahip olduğu potansiyellerini kullanmasını kapsamaktadır (Keyes ve diğerleri, 2002, s. 1007; Waterman, 1993, s. 678; Ryan ve Deci, 2001, s. 143). Mutlulukla ilgili yapılan araştırmalarda öznel iyi olma halinin hedonik yaklaşımı temsil ettiği, psikolojik iyi olmanın da eudaimonik yaklaşımı

temsil ettiği belirtilmiştir (Deci ve Ryan, 2008, s. 2). Bu tez çalışmasında bireyler üzerinde önemli ölçüde etkisi olduğu düşünülen ve pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış kavramları içerisinde önemli bir yere sahip olan psikolojik iyi olma kavramı üzerinde durulmuştur.

İnsanlar, doğası gereği sürekli bir düşünsel süreç içerisinde yer almakta ve hayatlarının her safhasında karşılaştığı seçenekler arasından karar verme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu düşünsel süreç ve karar verme, insan doğasının en temel parçalarından birisidir (Noone, 2002, s. 21). Karar verme sürecinde bireylerin birbirinden farklı davranmalarının sebeplerinden biri de karar verme stilleridir. Karar verme stili, bireylerin karar verme aşamasında sergilemiş oldukları davranış örüntüsüdür (Thunholm, 2004, s. 941). Kişilerin karar alma sürecinde nasıl karar verdiği birçok araştırmacının ilgisini çekmiştir. Bu sebeple yazında karar verme stillerine ilişkin çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Aynı verimliliği göstermeseler de karar vermek için birçok stil bulunmaktadır (Beach ve Mitchell, 1978, s. 441). Araştırmamızda rasyonel ve sezgisel karar verme stili üzerinde durulmuştur. Rasyonel karar verme, temelde maksimum faydaya ulaşmak için seçimler yapma, yargıya varma ve karar verme ile ilgilidir (Hartmann ve Patrickson, 1998, s. 622). Ancak yapılan çalışmalar göstermiştir ki insanlar, karar verme sürecinde her zaman maksimum faydayı gözetmemektedir. Bireyler, karmaşık bir durumla karşılaştığında karar verme sürecinde birtakım kısayollara başvurmakta ve kararın sonucunda da maksimum fayda yerine, yalnızca kararın onu tatmin etmesine odaklanmaktadır (Mintzberg ve diğerleri, 1976, s. 247). Neoklasik dünyada kararlar, yalnızca dışsal faktörlere dayandırılmaktadır. Simon ise, evrenin karmaşık ve belirsiz faktörlerle dolu olduğunu ve gelecekteki durumların ve sonuçların hesaplanamadığı böyle bir dünyada rasyonel seçimin bir seçenek olmadığını ifade etmektedir. Bu doğrultuda sadece hesaplamalara dayalı yöntemler yerine, zihinsel kısayollar ve yargıya dayalı seçimlerin de olması gerekmektedir (Augier ve Kreiner, 2000, s. 665).

Herbert A. Simon, "A Behavioral Modal of Rational Choice (Rasyonel Seçimlerin Danışsal Modeli)" çalışması ile sınırlı rasyonellik kavramını yazına kazandırmıştır. Simon, insanların tamamen rasyonel olmadığını, insan davranışlarının bir kısmının duygular tarafından belirlendiğini savunmakta; insan beyninin özellikle hesaplama ve tahminde bulunma yeteneklerinin sınırlı olduğunu ve karar sürecinde bilgi

eksikliği ve belirsizlik durumlarının olduğunu belirtmektedir (Simon, 1955, ss. 100-101).

Bu araştırmada sınırlı rasyonellik kavramı doğrultusunda iyi olma halinin sezgisel karar verme stili üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu bağlamda çalışmanın birinci bölümünde araştırmanın problemi, amacı, önemi, varsayımları, sınırlıkları ve araştırmada geçen kavramların tanımlarına yer verilmiştir. İkinci bölümde pozitif psikoloji, pozitif psikolojik sermaye, iyi olma hali, psikolojik iyi olma kavramları incelenmiş, psikolojik iyi olma alt boyutlarının kuramsal ve teorik ilişkileri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde karar verme, karar verme stilleri ve sınırlı rasyonelliğe dair kanıtlar ve karar verme üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Dördüncü bölümde araştırmanın modeli, evren ve örneklemi, veri toplama yöntem ve aracı, kullanılan ölçekler ile verilerin istatiksel analizi üzerinde durulmuştur. Beşinci bölümde değişkenler arasındaki ilişkilere ve hipotezlere ilişkin bulgulara yer verilerek, söz konusu bulgular yazında daha önce yapılan çalışmalar kapsamında değerlendirilmiştir. Son bölümde ise araştırmanın sonuçları ve sonuçlara ilişkin önerilere değinilmiştir.

1.2. Araştırmanın amacı

Araştırmanın amacı; Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma hallerinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini belirlemektir. Ayrıca çalışanların karar verme sürecinde rasyonel mi sezgisel mi davrandığını belirlemenin yanında iyi olma halinin sezgisel karar verme üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır. Araştırmanın amacına yönelik olarak oluşturulan alt problemler ise aşağıda belirtilmiştir.

- *İyi olma hali ve alt boyutları sezgisel karar vermeye etki etmekte midir?*
- *İyi olma hali ve alt boyutları demografik değişkenlere göre farklılaşmakta mıdır?*
- *Sezgisel karar verme demografik değişkenlere göre göre farklılaşmakta mıdır?*

1.3. Araştırmanın önemi

İyi olma halinin sezgisel karar verme stili üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan tez çalışması sonuçlarının bireysel ve toplumsal açıdan fayda sağlaması düşünüldüğünden söz konusu araştırma önem arz etmektedir. Ayrıca araştırma modelinin özgün olması yazın kapsamında değerlendirildiğinde önem taşımaktadır. İyi olma halinin sezgisel karar verme stili üzerindeki etkisini belirlemeye ilişkin yerli ve yabancı yazında benzer bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan tez çalışmasının alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1.4. Varsayımlar

- ✓ Araştırmada kullanılan örneklemin araştırma evrenini temsil ettiği varsayılmaktadır.
- ✓ Araştırmaya katılan personelin ölçme araçlarına doğru ve samimi cevaplar verdikleri varsayılmıştır.
- ✓ Araştırmada kullanılan anket formunun mevcut durumu ölçecek düzeyde olduğu varsayılmıştır.

1.5. Sınırlılıklar

- ✓ Araştırma Çankırı Karatekin Üniversitesinde görev yapan akademik ve idari personel ile sınırlandırılmıştır.
- ✓ Araştırmada kullanılan veri toplama aracı olan anket yöntemi kapsamında veriler kişisel beyana dayalıdır. Katılımcılar gerçeği yansıtmayan cevaplar vermiş olabilirler.

1.6. Tanımlar

Araştırmanın bu bölümünde araştırma konusu ile ilgili bazı kavramlar aşağıda tanımlanmıştır.

Pozitif psikoloji: Bireylerin, grup ve kurumların işleyişi ve gelişimine katkı sağlayan süreç ve koşulların incelenmesidir (Gable ve Haidt, 2005, s. 104).

Psikolojik sermaye: Pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış hareketi kapsamında şekillenen ve iş görenlerin performansının artmasında ekili olan sermaye türüdür (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 9).

Psikolojik iyi olma: Bireylerin özerk olabilmesini, yaşam amacının olmasını, benliğini olumlu algılamasını, çevresindeki kişilerle olumlu ilişkiler kurabilmesini, çevresini istek ve ihtiyaçları doğtultusunda düzenlenmesini ve bireysel gelişim gibi özellikleri içeren kapsamlı bir yapıdır (Keyes ve diğerleri; 2002, s. 1008; Ryff, 1989a, s. 1071; 1995, s. 100; Ryff ve Keyes, 1995, s. 720, Ryff ve Singer, 1996, s. 15; 2008, s. 20).

Rasyonel karar verme: Alternatiflere yönelik bilgi sahibi olduktan sonra alternatifler arasından en uygun olanının seçilmesi sürecidir (Chatoupis, 2007, s. 195; Yusof, 1987, ss. 265-266).

Sezgisel karar verme: Karar alıcıların uzun bir zaman içerisinde edinmiş olduğu tecrübelerine ve duygusal girdilerine dayalı, biliçaltında saklamış olduğu otomatik deneyimleri kapsayan bilişsel sonuca ulaşma sürecidir (Burke ve Miller, 1999, s. 92; Daft, 2010, s. 458; Kinicki ve Williams, 2010, s. 203).

2. POZİTİF PSİKOLOJİ VE İYİ OLMA

2.1. Pozitif psikoloji

Psikoloji biliminin İkinci Dünya Savaşı'na kadar birinci amacı hastalıkları tedavi etmek, ikinci amacı kişilerin hayatlarını daha mutlu bir hale getirmek ve üçüncü amacı ise kişilerin yeteneklerini ortaya çıkararak onların gelişmesini sağlamaktı (Hodges, 2010, s. 3; Luthans, 2002a, s. 58; Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000, s. 6). Ancak; İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın sebep olduğu dünya genelinde yaşanan olumsuzluklara engel olmak amacıyla psikoloji biliminin önceliği, hastalıkları tedavi etmek olmuştur (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 8; Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000, s. 6; Seligman, 2002, s. 3; 2004, s. 1379). Psikoloji biliminin hastalıkları tedavi etmek amacına yönelmesi, diğer misyonlarının ihmal edilmesine sebep olmuştur. 20. Yüzyılın sonlarına doğru ise olumsuz yönlere çözümler bulma odaklı yaklaşım, yerini hastalıkların önlenmesi bakış açısına bırakmıştır. Böylelikle psikoloji bilimi ikinci amacına yönelerek, kişilerin hayatlarını daha mutlu hale getirmeyi hedeflemiştir (Seligman ve diğerleri, 2004, s. 1379).

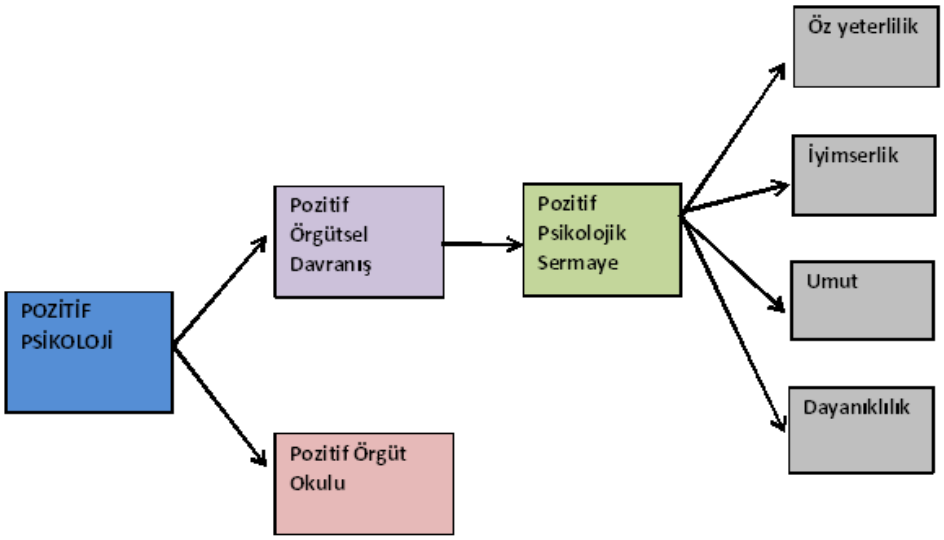
Pozitif psikoloji kavramının temelleri Maslow'un 1954 yılında çıkarmış olduğu "Motivation and Personality" adlı kitabında atılmıştır (Maslow, 1954, s. 292). Maslow, söz konusu kitabında psikoloji biliminin sadece negatif yönlere odaklandığını belirterek, olumlu yönlerin göz ardı edildiğini ifade etmiştir (Maslow, 1954, s. 354). Sonrasında ise 1998 yılında Amerikan Psikologlar Birliği'nin (APA) o dönemki başkanı Martin E. P. Seligman tarafından ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Seligman, psikoloji biliminin bireylerin sadece zayıf ve olumsuz özellikleri ile ilgilendiğini belirterek, bireylerin pozitif ve güçlü yanlarının da insanların daha mutlu olması noktasında değerlendirilmesi gerektiğini ifade ederek pozitif psikoloji hareketini ortaya çıkarmıştır (Linley ve diğerleri, 2006, s. 6). Pozitif psikoloji hareketi, klasik psikolojinin sadece olumsuz durumlar üzerine odaklanmasına tepki olarak doğmuştur (Luthans, 2002a, s. 58). Pozitif psikoloji, bireylerin yaşamlarında negatif yönlere değil, pozitif ve geliştirilebilecek durumlara odaklanmasını amaçlamaktadır (Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000, s. 5). Bu doğrultuda pozitif psikoloji; "bireylerin, grup ve kurumların işleyişi ve gelişimine katkı sağlayan süreç ve koşulların incelenmesidir" (Gable ve Haidt, 2005, s. 104).

Pozitif psikoloji; pozitif bireysel tecrübe, pozitif kişisel özellikler ve pozitif kurumların incelenmesi olarak tanımlanmaktadır (Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000, s. 5). Pozitif bireysel tecrübeler; bireylerin geçmişe yönelik iyi oluş ve tatmin düzeylerinin olumlu olmasını, şimdiki zamana yönelik akış ve mutluluk duygusunu hissetmesini ve geleceğe dair ise umut ve iyimserlik içerisinde olmasını kapsamaktadır. Pozitif kişisel özellikler; sevgi ve meslekte uzmanlaşma kapasitesi, üstün yetenek, cesaret, kişilerarası ilişkiler, bilgelik, estetik duygusu, azim, özgünlük, moral, ileri görüşlülük gibi olumlu kişisel özelliklerden oluşmaktadır. Örgütsel alanda da sorumluluk, nezaket, fedakârlık, ılımlılık, tolerans, hoşgörü, etik çalışma gibi bireyleri iyi vatandaşlığa yönelten sivil örgütler ile ilgilidir (Peterson ve Park, 2003, s. 144; Peterson, 2006, s. 20; Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000, s. 5).

Klasik psikolojinin sadece olumsuz durumlar üzerine odaklanmasına tepki olarak ortaya çıkan pozitif psikoloji hareketi, kısa bir sürede hızlı bir gelişme göstermiş ve psikoloji alanının dışında sağlık, eğitim, din, spor, yönetim ve organizasyon gibi farklı alanlarda da kullanılmıştır. Özellikle örgütsel ortama yansıması hızlı bir gelişme göstermiştir (Kalman ve Summak, 2016, s. 29).

Pozitif psikolojinin örgüt ortamına yansıması ile birlikte iki temel yaklaşım ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki, Michigan Üniversitesi araştırmacılarının yapmış olduğu çalışmalara dayanan Pozitif Örgütsel Düşünce Okulu (Positive Organizational Scholarship), ikinci yaklaşım ise, Luthans liderliğinde Nebraska Üniversitesi Gallup Liderlik Enstitüsü araştırmacıları tarafından ortaya çıkarılan Pozitif Örgütsel Davranış (Positive Organizational Behavior)'tır (Luthans ve Youssef, 2004, ss. 151-152; Luthans ve diğerleri, 2005, s. 252; Luthans ve diğerleri, 2007, s. 10). Pozitif psikolojinin diğer pozitif kavramlarla ilişkisi Şekil 2.1'de belirtilmiş olup, bu kavramlar sonraki bölümlerde ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Şekil 2.1 Pozitif psikolojinin diğer pozitif kavramlarla ilişkisi



Kaynak: (Luthans ve diğerleri, 2007).

2.1.1. Pozitif örgütsel düşünce okulu (Positive Organizational Scholarship)

Michigan Üniversitesi'nde örgütsel alanda çalışan araştırmacıların çalışmaları ile ortaya çıkan Pozitif Örgütsel Düşünce Okulu (PÖDO), kriz ve olumsuz durumlarda örgütün hayatta kalması ve etkinliğini sürdürebilmesi için olumlu örgütsel özelliklerin ön plana çıkarılmasını savunmaktadır (Luthans ve Youssef, 2004, s. 152). PÖDO[1], sadece olumlu olayların araştırılmasını değil, olumlu ve olumsuz durumların birbiri ile ilişkili bir şekilde araştırılmasını savunmakta ve makro düzeyde örgütsel konulara dikkat çekmektedir (Cameron ve Caza, 2004, s. 732; Luthans ve diğerleri, 2005, s. 252; Luthans ve diğerleri, 2007, s. 10). Pozitif örgütsel düşünce okulu, olumlu etkilerin oluşmasını sağlayan güç, güven, canlılık ve direnç gibi olumlu dinamiklere odaklanan bir araştırma alanıdır (Roberts ve diğerleri, 2005, s. 76). PÖDO, dürüstlük, merhamet, erdem gibi organizasyondaki güç arttırıcı yapılara odaklanmaktadır (Luthans, 2002b, s. 698; Luthans ve diğerleri, 2007, s. 10).

[1] Pozitif Örgütsel Düşünce Okulu, PÖDO olarak kısaltılmıştır.

2.1.2. Pozitif örgütsel davranış (Positive Organizational Behavior)

Pozitif psikoloji akımının örgüt ortamına yansıması olarak görülen ikinci akım ise pozitif örgütsel davranıştır. Pozitif örgütsel davranışın (PÖD) ortaya çıkmasına kadar örgütsel araştırmaların da olumsuz ve zayıf yönler ile ilgilendiği görülmektedir (Luthans, 2002b, s. 698). Pozitif psikolojinin gelişmesi ile; Luthans, pozitif psikoloji hareketi kapsamında örgütte çalışan bireylerin negatif yönleri yerine, güçlü ve pozitif yönlerine odaklanan çalışmalar yapmıştır. PÖD[2], pozitif psikoloji hareketi doğrultusunda Fred Luthans liderliğinde Nebraska Üniversitesi Gallup Liderlik Enstitüsü araştırmacıları tarafından ortaya çıkarılan bir akımdır. Söz konusu bu akım, örgüt çalışanlarının geliştirilebilir, ölçülebilir ve performansını artırılabilir özellikleri üzerinde durmaktadır (Luthans ve Youssef, 2004, s. 152). PÖD, "etkili bir performans geliştirmek amacıyla, işgörenlerin ölçülebilir, geliştirilebilir ve yönetilebilir pozitif psikolojik sermayelerine yönelik uygulama ve çalışma alanıdır" (Luthans, 2002a, s. 59; 2002b, s. 698; Luthans ve Youssef, 2004, s. 152).

PÖD, yöneticilerin ve çalışanların zayıf niteliklerinden ziyade güçlü niteliklerine odaklanarak işgörenlerin performansının artırılmasını hedeflemektedir (Gardner ve Schermerhorn, 2004, s. 271). Örgüt performansının ve verimliliğinin artırılmasında, klasik örgüt anlayışından farklı olarak örgütten çok çalışanların bireysel mutluluğuna, gelişimine ve verimliliğine önem vermektedir (Erkuş ve Fındıklı, 2013, s. 303). PÖD, makro düzeyde örgüte odaklanan diğer pozitif yaklaşımlardan farklı bir şekilde mikro düzeyde bireysel pozitif özelliklere ve değişkenlere odaklanmaktadır (Luthans ve Youssef, 2007, s. 328).

PÖD'ün birtakım kriterleri bulunmaktadır. PÖD; geçerli ölçümlere dayanmakla birlikte, gelişim ve değişime açık olmalı, performans seviyesine etki etmeli ve teorik çerçeve dâhilinde araştırmaya dayalı olmalıdır (Luthans ve Youssef, 2004, s. 157; Luthans ve Avolio, 2009, ss. 298-299).

[2] Pozitif Örgütsel Davranış, PÖD olarak kısaltılmıştır.

2.1.2.1. Pozitif psikolojik sermaye (Positive Psychological Capital) ve bileşenleri

Pozitif psikolojinin örgütsel ortama uyarlanması olarak ortaya çıkan pozitif örgütsel davranış, 2000'li yıllarla birlikte beraberinde psikolojik sermaye kavramını da yazına kazandırmıştır (Kodaş, 2018, s. 3). Pozitif psikolojik sermaye, pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış hareketi kapsamında şekillenen ve iş görenlerin performansının artmasında ekili olan sermaye türüdür (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 9). Her sermaye türü farklı sorulara cevap aramaktadır. İnsan sermayesi, bireyin hangi bilgilere sahip olduğunu; sosyal sermaye, bireyin sosyal ilişki ve çevresinin nasıl olduğunu ve kimleri tanıdığını; ekonomik çevre, nelere sahip olduğu gibi sorularına cevap aramaktadır. Pozitif psikolojik sermaye (PPS) ise; bireyin kim olduğu, hangi güçlü özelliklere sahip olduğu ve bu özelliklerin nasıl geliştirilebileceği sorularına cevap aramaktadır (Luthans ve diğerleri, 2004, s. 46).

PPS[3], örgütsel ortamda bireyin zor görevler karşısında başarılı olmak için gerekli olan çabayı gösterebileceği güveni (özyeterlilik); başarılı olma noktasında şu ana ve geleceğe dair olumlu bakış açısında bulunmayı (iyimserlik); belirlenen amaçlara ulaşmak için yüksek motivasyona sahip olmayı ve gerektiğinde birden fazla yol oluşturma becerisine sahip olmayı (umut); sorun ve sıkıntılarla karşılaşıldığında güçlü durabilmesini ve hatta sorunları sıçrama tahtası olarak görmeyi (dayanıklılık) açıklayan bireyin gelişimine ilişkin olumlu psikolojik durumudur (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 3). PPS, iş görenlerin verimliliğin ve performansının artmasında örgütlere yararlar sağlamaktadır (Met, 2010, s. 88).

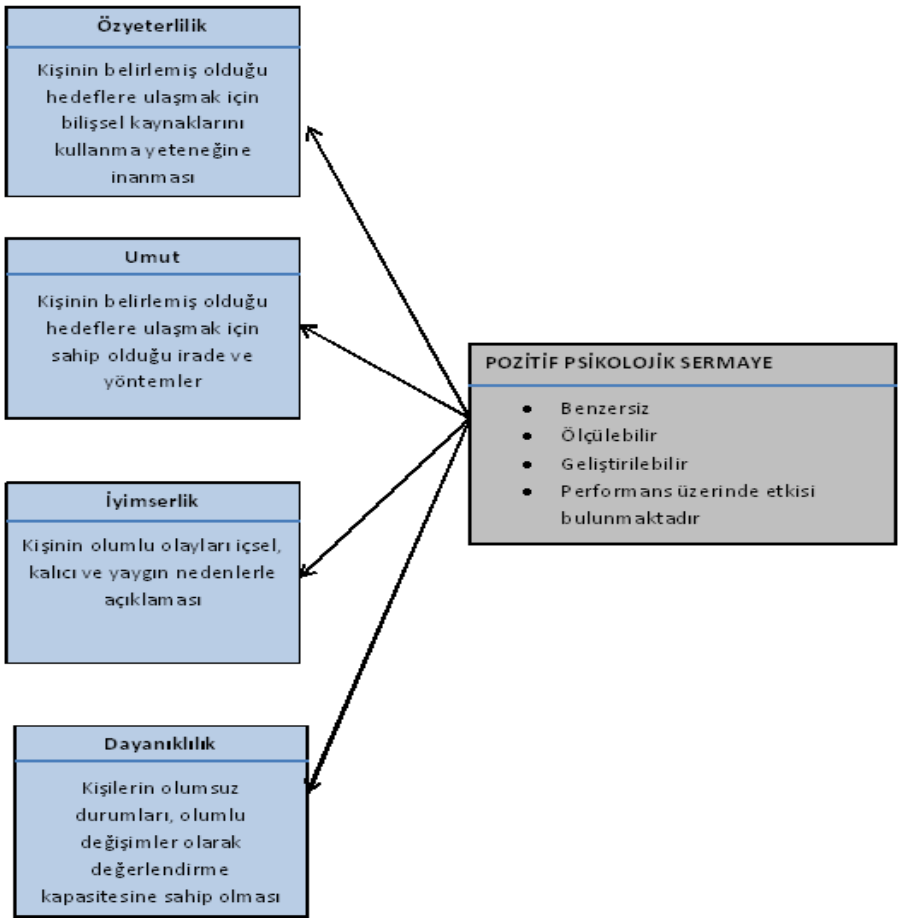
PPS, bireylerin güçlü ve olumlu niteliklerinin gelişmesini sağlamakla birlikte, kişilere daha mutlu, iyi ve başarılı olabilmelerini öğretmeyi hedeflemektedir (Kaya ve Zerenler, 2014, s. 14). PPS, bireyin psikolojik durumunun pozitif yönde gelişmesini (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 3) kapsadığı gibi bireylerin kim olduğu ve ileride kim olabileceği soruları üzerinde yoğunlaşmaktadır (Luthans, 2012, s. 2; Luthans ve diğerleri, 2007, s. 20).

PPS'nin özelliklerine istinaden pozitif örgütsel davranış bileşenleri olan, özyeterlilik, iyimserlik, umut, dayanıklılık, Luthans ve arkadaşlarının çalışmaları ile pozitif

[3] Pozitif Psikolojik Sermaye, PPS olarak kısaltılmıştır.

psikolojik sermaye çatısında bir araya getirilmiştir (Luthans ve diğerleri, 2005, s. 253). Pozitif psikolojik sermaye boyutları Şekil 2.2'de belirtilmiştir.

Şekil 2.2 Pozitif psikolojik sermayenin boyutları



Kaynak: (Luthans ve Youssef, 2004, s. 152).

Pozitif sermaye boyutlarının birbirleri ile etkileşim halinde olması performans ve motivasyonu artırmakla birlikte bireylerin karşılaştığı sorunlara birden fazla çözüm üretmesini sağlamaktadır (Luthans ve diğerleri, 2010, s. 48). Örneğin umut seviyesi yüksek olan bireyler, sorunları çözebilme noktasında daha fazla motivasyona sahip olmalarından ötürü olaylara karşı daha dirençlidir. Özyeterliliği yüksek bireyler ise; iyimserlik, dayanıklılık ve umutlarını yaşamlarına daha kolay bir şekilde aktarmakta ve uygulamaktadırlar (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 19).

Lee ve arkadaşları (2013), psikolojik yetenekler kavramını Ryff'ın (1989) psikolojik iyi oluş teorisi kapsamında geliştirmiş ve yeni bir yapı ortaya koyarak psikolojik

sermayeyi yeniden tanımlamışlardır. Bu yeni yapı bireyin iç uyumu ve huzur hali ile ilgili olup, bireylere zevkleri ve acıları arasında denge kurmalarını sağlamaktadır (Anjum ve diğerleri, 2014, s. 503).

PPS boyutları, iş görenlerin performansına pozitif katkılar sunmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2007, ss. 16-18). PPS boyutlarının bireylerde düşük seyretmesi, stres, tükenmişlik, işgören devamsızlığı ve sinizm gibi olumsuz durumlara sebep olmaktadır (Guo ve diğerleri, 2018, s. 222). Yine, psikolojik sermaye boyutları, çalışanlarda iş doyumuna, psikolojik iyi olma haline ve olumlu duygularının artmasına katkı sağlamakta ve çalışanların olumlu duyguları öngörmesini sağlamaktadır (Rodriguez ve diğerleri, 2010, s. 239).

Hindistan'ın imalat sektöründe özel ve kamu çalışanları üzerinde yürütülmüş olan bir çalışmada pozitif psikolojik sermayenin, öznel iyi oluş ve kariyer bağımlılığının yordayıcısı olduğu ortaya konulmuştur (Singnal ve Rastogi, 2018, s. 458). Umutlu, iyimser, dayanıklılık ve özyeterliliği yüksek iş görenlerin kariyer bağımlılıkları daha yüksek olmaktadır. Ayrıca iş görenlerin adalet algılarının, pozitif psikolojik sermaye seviyeleri üzerine etkisinde iyilik hallerinin düzenleyici rolünün olduğu belirtilmiştir (Çelik ve diğerleri, 2014, s. 559). Savunma sanayi sektöründe görev yapan çalışanlar üzerinde yapılan bir çalışmada iş görenlerin pozitif psikolojik sermaye ve algılanan örgütsel desteğin işe yabancılaşma hissinin azalmasında etkisi olduğu tespit edilmiştir (Çalışkan ve Pekkan, 2017, s. 17). Yine yapılan bir çalışmada psikolojik sermayenin iş tatmini ve örgütsel bağlılık tutumları ile pozitif bir ilişkisinin olduğu, stres düzeyi ile negatif ilişkisinin olduğu ortaya konulmuştur (Şen ve diğerleri, 2017, s. 164). Avey ve arkadaşları (2011)'nın yürütmüş oldukları çalışmada pozitif psikolojik sermaye ile iş tatmini, psikolojik iyi oluş ve örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve sinizm, stres, endişe ve işten ayrılma davranışı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Avey ve diğerleri, 2011, s. 127).

2.1.2.1.1. Özyeterlilik

Özyeterlilik kavramı, Albert Bandura'nın 1977 yılında yayımlamış olduğu "Özyeterlilik: Davranışsal Değişimin Birleşik Teorisine Doğru" çalışmasında dikkat çekmiştir (Kaya ve diğerleri, 2014, s. 49). Özyeterlilik, psikolojik sermaye boyutları arasında örgütsel ortamda köklü bir araştırma temeline sahip olmasından ötürü önemli bir yere sahiptir (Luthans ve diğerleri, 2007, ss. 16-17).

Özyeterlilik, " belirli sonuçları elde etmek için bilişsel kaynakları harekete geçirmek doğrultusunda bireyin kendi yetenek ve yetkinliğine olan inanç" şeklinde tanımlanmaktadır (Ocak ve diğerleri, 2016, s. 116). Yine başka bir tanımda özyeterlilik; kişinin belirli şartlar içerisinde belirli bir görevi başarılı olarak tamamlamak için ihtiyaç duyduğu motivasyon, bilişsel kaynaklar ve gerekli olan davranışı göstermesi doğrultusunda yeteneklerine olan inancı kapsamaktadır (Stajkovic ve Luthans, 1998a, s. 66).

Özyeterlilik seviyesi yüksek olan iş görenlerin beş önemli özelliği bulunmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 38).

1. *Özyeterliliği yüksek olan bireyler, kendilerini zorlayacak yüksek hedefler belirler.*
2. *Zorluklara pes etmeden meydan okurlar.*
3. *Motivasyonları yüksektir.*
4. *Belirlemiş oldukları hedefler doğrultusunda gerekli çabayı sarf ederler.*
5. *Herhangi bir engelle karşılaştıklarında sebat ederler.*

Özyeterlilik ile motivasyon ve performans arasında anlamlı bir ilişki olduğunu kanıtlayan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Yine özyeterliliği yüksek olan bireylerin korkularını kontrol altına almasıyla stresin azalmasına önemli ölçüde katkı sağladığına dair çalışmalar da bulunmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 42). Özyeterlilik, kişilerde stres seviyesini aşağıya çekmekte ve kişileri depresyona karşı korumaktadır (Bandura, 1993, s. 144). Yine özyeterlilik ve işle ilgili performans arasındaki ilişkiyi ölçmek için yapılan bir çalışmada özyeterlilik ve işle ilgili performans arasında önemli ölçüde ilişki olduğu tespit edilmiştir (Stajkovic ve Luthans, 1998b, s. 240).

Örgütsel ortamda işgörenler, yapmış oldukları işin zor yanlarından ziyade yapabilecekleri taraflarına odaklanırsa özyeterlilikleri artacaktır. Bireyin içerisinde bulunduğu sosyal çevrenin yanında, fiziki çevre koşulları, örgütsel ortamda bireyin dikkatini dağıtacak faktörlerin bulunması, fiziksel ya da psikolojik durumlar özyeterliliği etkilemektedir (Gist ve Mitchell, 1992, s. 194).

Özyeterlilik, bireylerin sahip olduğu yeteneklerini ne kadar kullanabildiği ile ilgili olmayıp, söz konusu yeteneklerine olan inancı ifade etmektedir (Özkalp, 2009, s. 493).

Özteterlilik seviyesinin yüksek olması, bireylerin başarısını ve iyi oluşlarını geliştirir. Yeteneklerine güvenen bireyler, zor görevleri, kaçması gereken bir tehdit olarak görmez aksine bu zor görevleri üstesinden gelebileceği zorluklar olarak görmektedir. Belirlemiş oldukları zorlu hedeflere ulaşmada kararlıdırlar ve yaşayacağı başarısızlık karşısında da kararlılıklarını devam ettirirler. Özyeterlilik seviyesi yüksek bireyler, karşılaştığı başarısızlık veya aksaklıklardan sonra da öz yeterlilik duygularını hızlı bir şekilde onarmaktadır (Bandura, 1994, s. 2). Özyeterliliği yüksek olan çalışanlar, başarılı sonuçlara ulaşmak için yeterli çabayı gösterirler (Bandura, 1994, s. 2; Stajkovic ve Luthans, 2002, s. 130).

Buna karşılık, özyeterliliği düşük olan bireyler, zor görevlerden uzak dururlar. Belirlemiş oldukları amaçlara bağlılıkları zayıftır. Zor görevler karşısında bireysel eksikliğine, karşılaşacağı engellere ve başarılı bir performansı nasıl göstereceğine odaklanma yerine, tamamen olumsuz sonuçlara odaklanmaktadır. Zorluklar karşısında hemen pes eder ve başarısızlık durumunda özyeterlilik duygularını kazanması çok yavaştır. Stres ve depresyona yenik düşmektedirler (Bandura, 1993, s. 144). Özyeterliliği düşük olan çalışanlar, amaçları doğrultusunda yeterli çabayı göstermezler ve başarısız olurlar (Stajkovic ve Luthans, 2002, s. 130).

Özyeterliliğin beş özelliği bulunmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2017, ss. 36-38).

1- Etki alanına özgü olması: Bireyin herhangi bir alanda sahip olduğu özyeterlilik duygusu, başka bir alanda geçerli olmayabilir. Her alan etki alanına özgüdür. Örneğin bir liderin kişisel gelişim noktasında özyeterlilik seviyesi yüksek iken, ilham verici bir konuşma yapma konusunda aynı yeterliliğe sahip olmayabilir.
2- Uygulamanın yanında ustalığa/derin bir bilgi birikimine sahip olması: Bireylerin sık sık yapmış oldukları görevler genellikle uzmanlaşmış oldukları görevlerdir. Bireyler, deneyimlemiş olmadığı görevlerden kaçma eğiliminde olabilirler. Olumlu tecrübeler doğrultusunda hissedilen özyeterlilik, bireyin başka bir alanda da olumlu bir şekilde özyeterlilik hissetmesini sağlayabilmektedir.
3- Gelişime daima açıktır.

4- Başkalarından etkilenmesi: Bireyin öz değerlendirmesi, diğer insanların kendisi hakkında söylediklerinden etkilenmektedir. Bireyin kendisine rol model aldığı kişi tarafından olumlu şekilde desteklenmesi ve başarılı olacağına inandırılması bireyin özyeterlilik duygusunun gelişmesini sağlayacaktır.
5- Değişken olması: Özyeterlilik, bireyin kendisinin dışında çevresel faktörlere de bağlıdır. Örneğin, çalıştığınız firmada yeni üretilecek olan bir ürün için iyi bir fikriniz olabilir ancak firmanız bu fikrinizi hayata geçirecek finansal olanaklara sahip olmayabilir.

Özyeterlilik boyutunun geliştirilmesi için gerekli olan stratejiler aşağıda belirtilmiştir (Bandura, 1977, ss. 195-200; Luthans ve Youssef, 2004, s. 147).

Uzmanlık Deneyimleri: Kişinin geçmişte başarmış olduğu görevlere duyduğu güven sayesinde tekrardan bu görevi başarabileceği inancına sahip olmasıdır. Başarılar, bireyde güçlü bir inanç geliştirirken; hatalar ise inanca zarar vermektedir. Geçmişteki performansından memnun olan birey daha fazla özyeterliliğe sahip olmakla birlikte; geçmişteki performanslarından motive olmayan bireyin ise özyeterliliği düşük olmaktadır (Bandura, 1977, s. 195; 2004, s. 622).

Dolaylı Öğrenme/Modelleme: Bireyin, kendisine rol model aldığı kişinin başarıları doğrultusunda kendisinin de başarılı olacağına inanmasıdır (Bandura, 2004, s. 612). Geçmişte tecrübe edinmediğimiz bilgiler olsa da modelleme ile doğru performans gösterme stratejileri hakkında bilgi sahibi olunmaktadır (Gist ve Mitchell, 1992, s. 194; Stajkovic ve Luthans, 1998a, s. 65). Yine modelleme ile bir görevi başarıyla yürütebilme yetenekleri üzerine inanç gelişir, bu inanç da özyeterliliği geliştiren stratejilerden ustalık deneyimini bireye sunar (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 45; Stajkovic ve Luthans, 1998a, s. 72; Stajkovic ve Luthans, 2002, 137). Model alan kişi ile model alınan kişi arasında demografik ve durumsal nitelikler bakımından benzerlik olmalıdır (Luthans ve diğerleri, 2004, s. 48). Model alan kişi, rol model alınan kişiye ne kadar benzerse, rol modelin başarısından etkilenmesi de benzerlik derecesi kadar olasıdır (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 45; Stajkovic ve Luthans, 1998a, s. 71; Stajkovic ve Luthans, 2002, s. 137).

Sosyal İkna-Olumlu Geri Bildirim: Bireyin başarılı olmak için gereken potansiyele sahip olduğuna dair ikna edilmesidir (Bandura, 2004, s. 622). Burada önemli olan

ikna eden kişinin saygınlığı, güvenirliği ve uzmanlığıdır (Gist ve Mitchell, 1992, s. 194). Olumlu geri bildirimde bulunmak da bireyin performansını ve özyeterliliğini arttırmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2004, s. 48; Luthans ve diğerleri, 2007, s. 47). Sosyal çevreden alınan desteğin stres düzeyini azaltmada ve olumlu sonuçlar elde etmede etkisi bulunmaktadır (Fisher, 1985, s. 39; Saks, 1994, s. 639).

Fizyolojik ve Psikolojik Uyarılma: Kişilerin fizyolojik ve psikolojik durumu özyeterlilikleri üzerinde etkili olmaktadır. Fizyolojik ve psikolojik uyarılma ve iyi olma hali bireylerin özyeterlilik düzeyini arttırmaktadır (Bandura, 1977, s. 198; Luthans ve diğerleri, 2008, s. 223). Olumlu psikolojik durum, bireye amaçlarına ulaşmak için harekete geçmesi ve başarabileceğine inanması noktasında enerji verebilir. Aynı durum, fiziksel sağlık için de geçerlidir. Kendini fiziksel olarak iyi hissetmek ya da hasta hissetmek bireyin eylemlerini etkilemektedir (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 48).

2.1.2.1.2. İyimserlik

Pozitif psikoloji akımı içerisinde çalışmalar yapan Seligman ve arkadaşları tarafından araştırılan iyimserlik, bireyin hayatında yaşadığı olumsuz durumları, kendi hatası olarak görmeyip, kendisi dışında o ana dair görmesidir (Luthans ve Youssef, 2004, s. 153). Seligman'a göre (1998) iyimserlik; olumlu olayların kişiye özgü, kalıcı ve yaygın sebeplerle, olumsuz olayların ise dışsal kaynaklı, geçici ve duruma özgü olarak açıklanmasıdır (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 17). İyimser kişiler, olayları ve durumları olumlu yönleri ile değerlendirmeye alırlar. Bu doğrultuda hedeflerine pes etmeden kararlılıkla ulaşmaya çalışmanın yanında, olumsuz bir durumla karşılaştıklarında bu durumu kendisinin dışında değerlendirir. Kötümser kişiler ise, amaçlarından çabuk vazgeçer ve yaşadığı her olumsuz olayın kendisinden kaynaklandığını düşünmektedir (Luthans ve Youssef, 2004, s. 155).

İyimser bakış açısı; yaşamın iyi yönlerini, sadece geçmişte ve günümüzde sınırlı tutmayıp geleceğe de olumlu bir şekilde bakılmasına olanak verir (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 91).

Zorluklar karşısında hedeflere ulaşabilme inancına göre iyimser ve karamsar kişilik yapısı ortaya çıkmaktadır. İyimser kişiler hedeflerine ulaşmak için sürekli çaba gösterirler ve zorluklar karşısında asla pes etmezler. Kötümser kişiler ise, hedeflerine ulaşma aşamasında karşılaştığı zorluklarla mücadele etmez, vazgeçme eğilimi gösterirler (Luthans ve diğerleri, 2010, s. 46).

İyimser kişilerin stres düzeyi daha düşük olmaktadır. Yine iyimser kişiler, fiziksel olarak kendilerini daha iyi hissetmekte ve yapmış oldukları işten daha fazla tatmin olmaktadırlar (Alarcon ve diğerleri, 2013, s. 824). İyimser kişiler, karamsar kişilere göre stresli olayları daha kontrol edebilmekte, sorunlarla başa çıkabilmektedir. Ayrıca iyimser kişiler, sorunun gerçekliğini kabul eder ve onu yeniden olumlu olarak yorumlamaktadır (Scheier ve Carver, 1992, s. 209).

Luthans ve Youssef'in Çin'de fabrika işçilerine yönelik olarak yapmış olduğu araştırmada iyimserlik ve performans arasında pozitif bir ilişki olduğu aynı zamanda mutluluk, iş doyumu ve örgütsel bağlılık arasında da olumlu yönde bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir (Luthans ve diğerleri, 2005, s. 249). Yine Hindistan'da özel sektörde çalışan 215 kişinin üzerinde gerçekleştirilen çalışmada iyimserlik, umut, özyeterliliğin ve dayanıklılığın çalışanların fiziksel katılımı ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğu ortaya konulmuştur (Amish ve Singh, 2017, ss. 26-27).

İyimserlik boyutunun geliştirilmesi için gerekli olan stratejiler aşağıda belirtilmiştir (Luthans ve Youssef, 2004, s. 147).

- ✓ *Geçmişi Kabullenme*
- ✓ *Mevcut Durumdan Memnun Olma*
- ✓ *Gelecek Fırsatlar*
- ✓ *Gerçekçi Bakış Açıları*
- ✓ *Esnek Bakış Açıları*

2.1.2.1.3. Umut

Pozitif psikoloji hareketinde umut kavramının kullanılması Psikolog C. Rick Snyder'in çalışmaları ile başlamıştır (Avey ve diğerleri, 2006, s. 46). Peterson ve Luthans tarafından 2003 yılında yapılan araştırmalar doğrultusunda umut değişkenin iş görenlerin örgüte olan bağlılıklarını, performanslarını ve iş tatminlerini artırdığı

aynı zamanda işten ayrılma niyetini azalttığı ortaya konulmuştur (Peterson ve Luthans, 2003, s. 26). Umut, örgütsel ortamda psikolojik sermayeye olumlu katkılar sunmakta, yöneticiler ve işgörenlerin performansına pozitif yönde etki etmektedir (Luthans ve Jensen, 2002, s. 313). Yine yapılan bir araştırmada yöneticilerin ve işgörenlerin umut seviyesi ile iş tatmini, performans, mutluluk ve örgütsel bağlılık arasında pozitif bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir (Youssef, 2004, s. 144-146).

Luthans ve arkadaşlarının Çin'de fabrika işçilerine yönelik olarak yapmış oldukları çalışmalarında umudun işletme performansına olumlu katkısının olduğu tespit edilmiştir (Luthans ve diğerleri, 2005, s. 249). Yine Snyder ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada umudun akademik ve atletik başarıların yanında zihinsel ve fiziksel sağlık üzerine pozitif etkileri olduğu tespit edilmiştir (Gardner ve Schermerhorn, 2004, s. 275; Luthans, 2002a, s. 63; Snyder, 2002, s. 249).

Umudu yüksek olan bireyler, belirlemiş oldukları amaçlara ulaşmak için yüksek motivasyona birden fazla yol oluşturma becerisine sahiptir (Avey ve diğerleri, 2006, s. 46; Avey ve diğerleri, 2008, s. 53; Snyder, 2002, s. 251). Umut, üç bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler; hedef, irade ve kritik yollardır (Amish ve Singh, 2017, s. 28). Umut seviyesi yüksek olan bireyler, kendilerine hedef belirleme ve belirlemiş oldukları hedefleri takip etme motivasyonuna sahiptir (Avey ve diğerleri, 2006, s. 46).

Birey; geçmiş, şimdiki zaman ve gelecek arasında düşünerek hedefi doğrultusunda alternatif yollar bulmaya çalışır. Umut seviyesi yüksek bireyler, daha hızlı alternatif yollar bulur ve kendilerinden daha emindir. Belirlemiş oldukları hedeflere ulaşmak için kullanılacak irade gücü ise bireylere hedeflerine ulaşmaları için en iyi yolu bulma motivasyonu sağlamaktadır (Kutanis ve Oruç, 2014, s. 152). Birey, umut düzeyine göre hedef belirlemektedir. Umudu yüksek olan birey, daha yüksek hedefler belirlemektedir. Hedeflerine ulaşma noktasında karşılarına çıkacak olası problemlerde daha dayanıklı davranarak daha fazla mücadele etmekte ve daha az stres yaşamaktadır (Luthans, 2002a, s. 62; Snyder, 2002, s. 254)

Umut boyutunun geliştirilmesi için gerekli olan stratejiler aşağıda belirtilmiştir (Luthans, 2002a, ss. 63-64; Luthans ve Jensen, 2002, s. 315; Luthans ve Youssef, 2004, s. 147).

- ✓ *Hedef Belirleme*
- ✓ *Aşamalandırma*
- ✓ *Sürece Katılım*
- ✓ *Güven Gösterme*
- ✓ *Hazırlıklı Olma*
- ✓ *Beklenmedik Durumlara Karşı Planlama*
- ✓ *Zihinsel Provalar*
- ✓ *Yeni Hedef Belirleme*

2.1.2.1.4. Dayanıklılık

Dayanıklılık, bireyin karşılaştığı zorluklarda güçlü davranabilmesi ve kendisini bu doğrultuda yenileyebilmesidir (Avey ve diğerleri, 2008, s. 53). Dayanıklılık, "bireylerin olumsuz olaylardan hızlı ve etkili bir şekilde geri dönmelerini sağlayan önemli sıkıntı veya risk bağlamında olumlu adaptasyon kalıpları ile karakterize edilen bir fenomen sınıfını" ifade etmektedir (Masten ve Reed, 2002, s. 75). Örgütsel açıdan bakıldığında hızlı ve sürekli gelişen değişen dünyamızda örgütler artık sadece hayatta kalmak için değil, rakiplerine rekabet üstünlüğü sağlamak için de çalışmak durumundadır. Örgütlerin yaşayacağı küçülme, kademe azaltma, ortaklıklar kurma gibi yaşayacağı değişikliklere ayak uydurması ve tehditleri fırsata dönüştürerek lehine çevirmesi gerekmektedir (Akçay, 2011, s. 88).

Yapılan çalışmalar doğrultusunda esnekliğin, iş tatmini, işte mutluluk ve örgütsel bağlılık üzerinde olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir (Youssef ve Luthans, 2007, ss. 792-793).

Dayanıklılık boyutunun geliştirilmesi için gerekli olan stratejiler belirlenmiştir (Masten ve Reed, 2002, s. 85).

Varlık Odaklı Strateji: Varlık, bir grup insanda ölçülebilen kişilik özellikleri veya içinde bulunduğu şartlarda geleceğe yönelik olarak olumlu bir sonuç tahmin eden

durumlardır. Bireyin sahip olduğu bilişsel yetenekleri, kendisine ve hayata olumlu bakış açıları, espri anlayışları, mizaçları, öz denetimleri dayanıklılıklarını arttıran varlıklardır. İş yaşamında yüksek performansı sağlayan varlıklar ise; bilgi, beceri, tecrübe, kişilik özelliği ve sosyal ilişkileri kapsamaktadır. Bu varlıkların desteklenmesi çalışanların dayanıklılığının ve başarısının artmasında önemli rol oynamaktadır (Luthans ve Youssef, 2007, s. 333).

Risk Odaklı Strateji: Bireylerin yaşamlarında kendilerini risk faktörlerinden tamamen arındırması gerçekçi görünmemektedir. Bu doğrultuda risk faktörleri kaçınılmazdır. Ayrıca risk faktörleri kişinin kendini gerçekleştirmesi kapsamında bir fırsattır. Riskler, bireyin gelişmesine ve büyümesine katkı sağlayabilir ve potansiyellerine ulaşmasına yardımcı olabilir. (Luthans ve diğerleri, 2007, ss. 117-118). Risk faktörleri, istenmeyen bir durumun meydana çıkmasına neden olan faktörlerdir. Risk faktörlerine bireyin sevdiği kişiyi kaybetmesi, maddi olanaksızlıklar, işlevsiz aile, alkol ve madde kullanımı gibi durumlar örnek gösterilebilir (Akçay, 2011, s. 87). Örgütsel anlamda ise stres, tükenmişlik, iş güvenliği eksikliği, iletişim eksikliği ve geri bildirimin olmayışı gibi olumsuz durumlar da risk faktörlerini içermektedir. Bu kapsamda düzenlenecek olan sağlık programları ve kazaları azaltmak için alınacak güvenlik tedbirleri risk faktörlerinin azalmasını sağlayacaktır (Luthans ve Youssef, 2004, s. 156). Yine bireylerin sahip oldukları varlıklar, karşılaştıkları risklerin üstesinden gelebilmesi noktasında onlara yardımcı olmaktadır (Luthans ve diğerleri, 2007, s. 118).

Süreç Odaklı Strateji: Psikolojik dayanıklılığı, durumdan ziyade süreç olarak değerlendiren süreç odaklı strateji esnekliği artırmaya çalışmaktadır. Süreç odaklı stratejiler, bireylerin zorluklar karşısında sorunların üstesinden gelmesi için çeşitli varlıkların kullanılmasını sağlayarak dayanıklılığı arttırmaya çalışmaktadır (Luthans ve Youssef, 2007, s. 333).

2.2. İyi olma (Well-being)

Pozitif psikoloji, psikoloji biliminin bireylerin sadece zayıf ve olumsuz özellikleri ile ilgilenen yanına dikkat çeker, bireylerin pozitif ve güçlü yanlarının da insanların daha mutlu olması noktasında değerlendirilmesi gerektiğini ifade eder. Pozitif

psikoloji hareketi ile yazında iyi oluş, iyi oluş hali, iyilik hali gibi farklı kelimelerle ifade edilen iyi olma kavramı ortaya çıkmıştır.

İyi olma hali ile ilgili yazında iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Bu bakış açılarından ilki Hedonik (hazcı) bakış açıcı olup, iyi olmayı bireyin yaşamından aldığı haz ve mutluluk olarak değerlendirmektedir. İkinci yaklaşım ise, Eudaimonic (işlevsellik) bakış açısını yansıtmaktadır. Bu bakış açısı da bireyin zorluklar karşısında kendini gerçekleştirmesi ve sahip olduğu potansiyellerini kullanmasını kapsamaktadır (Keyes ve diğerleri, 2002, s. 1007; Ryan ve Deci, 2001, s. 143; Waterman, 1993, s. 678). Mutlulukla ilgili yapılan araştırmalarda öznel iyi olma halinin hedonik yaklaşımı temsil ettiği, psikolojik iyi olmanın da eudaimonik yaklaşımı temsil ettiği belirtilmiştir (Deci ve Ryan, 2008, s. 2).

Yapılan araştırmada çalışan bireyler üzerinde önemli ölçüde etkisi olduğu düşünülen ve pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış kavramları içerisinde önemli bir yere sahip olan psikolojik iyi olma kavramı üzerinde durulacaktır.

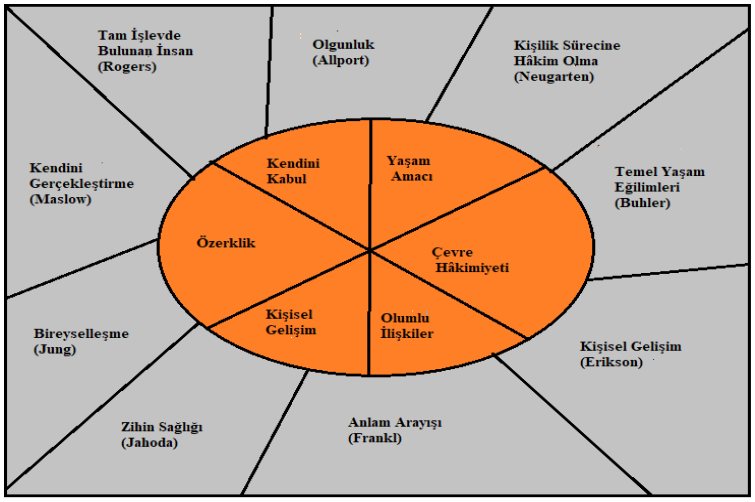
2.2.1. Psikolojik iyi olma

Psikolojik iyi olma kavramı, ilk olarak 1969'da Bradburn tarafından kullanılmıştır. O yıllardaki çalışmalarda olumlu ve olumsuz duyguların birbirinden bağımsız olduğu ve olumlu duyguların olumsuz duygulara göre daha fazla olmasının psikolojik iyi olmayı açıkladığı ortaya konulmuştur. Ancak bu çalışmalar, olumlu ve olumsuz duygular üzerinde fazla durması sebebi ile psikolojik iyi olmadan çok öznel iyi olmayı düşündürmektedir (Myers ve Diener, 1995, s. 11). Sonraki yıllarda, psikolojik iyi olma halinin Eudaimonik (işlevsellik) yaklaşımı ile incelenmesi gerektiği ortaya atılmıştır (Ryff ve Singer, 2008, ss. 13-14). Çünkü; Ryff, psikolojik iyi olmanın öznel iyi olmayı açıklayan olumlu ve olumsuz duygu ve yaşam doyumu bileşenlerinden ibaret olmadığını, çok boyutlu bir yapı olduğunu belirtmiştir (Ryff, 1989, s. 1070). Bu kapsamda Ryff, psikolojik iyi oluş modelini geliştirirken Maslow (1968)'un "kendini gerçekleştirme kuramı"ndan, Rogers (1961)'ın "tam işlevde bulunan insan kuramı"ndan, Allport (1961)'un "olgunlaşma kuramı"ndan, Erikson (1959)'un "psikososyal gelişim kuramı"ndan, Buhler'in "temel yaşam eğilimleri"nden, Neugarten'in "yetişkinlik ve yaşlılıktaki kişilik değişikliği tanımları"ndan ve Johada (1958)'nın "zihinsel sağlık teorisi"nden ve Jung'un

"bireyselleşme teorisi"nden ve Frankl'in "anlam arayışı"ndan etkilenmiştir (Ryff, 1989, s. 1070; 1995, s. 100; Ryff ve Keyes, 1995, s. 720; Ryff ve Singer, 2008, s. 20).

Psikolojik iyi oluş modelinde, olumlu psikolojik işlevsellik bakış açısı ile altı boyut bulunmaktadır. Bu boyutlar, kendini kabul, diğerleriyle olumlu ilişkiler, çevre hâkimiyeti, otonomi/özerklik, bireysel gelişim ve yaşam amacıdır (Ryff, 1989, s. 1071). Psikolojik iyi oluşun temel boyutları ve bu boyutlara ilişkin teorik temeller Şekil 2.3'de belirtilmiştir.

Şekil 2.3 Psikolojik iyi oluşun temel boyutları ve bu boyutlara ilişkin teorik temeller



Kaynak: (Ryff, 1995, s. 100; Ryff ve Singer, 2008, s. 20)

2.2.1.1. Psikolojik iyi olma boyutları

2.2.1.1.1. Kendini kabul (Self-acceptance)

Kendini kabul, kişinin sahip olduğu olumlu ve olumsuz yönleri kabul etmesi, geçmişte yaşadığı olayları pozitif olarak algılamasıdır (Ryff ve Keyes, 1995, s. 720). Bireyin kendini kabul etmesi, iyi olmanın en önemli kriteridir. Kendisi kabul eden birey, geçmiş ve şimdiki yaşantısını olumlu olarak değerlendirecek ve kendi benliğine karşı olumlu hal içerisinde olacaktır. Aksi durumda ise kendi benliğinden ve kişiliğinden hoşnut olmayacaktır (Ryff, 1989, s. 1072; Ryff ve Singer, 1996, s. 15).

2.2.1.1.2. Özerklik (Autonomy)

Psikolojik iyi olma kavramının boyutlarından olan özerklik, kişinin davranışlarını ve kararlarını belirleme noktasında başkalarının değerlerine göre değil de kendi değerleri doğrultusunda bağımsız hareket etmesidir (Ryff ve Keyes, 1995, s. 720). Bağımsızlık ve özerklik birbirinden farklı kavramlardır. Bağımsızlık, başkalarına güvenmemeyi ifade ederken, özerklik başkalarına kendi iradesi doğrultusunda güvenmeyi içermektedir (Deci ve Ryan, 2008, s. 7). Özerklik düzeyi yüksek olan birey; toplum baskılarından, sosyal baskılardan ve başkalarının ne düşündüğü ile ilgilenmemekte, diğer insanlar tarafından kabul görme ihtiyacı hissetmeden kendi kararlarını ve davranışlarını sahip olduğu imkânlar doğrultusunda bireysel olarak belirlemektedir (Ryyf, 1989, s. 1071; Ryff ve Singer, 1996, s. 15).

2.2.1.1.3. Olumlu ilişkiler (Positive relations with others)

Kendini gerçekleştiren kişilerin özelliklerinden biri de diğer insanlarla olumlu ilişkiler kurabilmesidir. Diğer insanlarla olumlu ilişkiler kurmanın temelinde karşılıklı empati kurma, güven, saygı, samimiyet, içtenlik, açıklık ve sevecenlik gibi davranışlar ve duygular yer almaktadır (Ryff ve Singer, 1996, s. 15). Ryff'a göre olumlu ilişkiler, diğer insanlarla güvenilir ve sıcak ilişkiler temelinde empati kurma olarak tanımlanmaktadır (Ryff, 1989, s. 1071).

2.2.1.1.4. Yaşam amacı (Purpose in Life)

Bireyin amacının olması, akıl sağlığının pozitif yönde olduğunun bir göstergesi olmakta birlikte, bireyin hayatta ulaşmak istediği yönü tayin etmektedir. Yaşamı anlamlı gören birey, istek ve talepleri doğrultusunda kendisine amaç belirlemektedir (Ryff, 1989, s. 1071). Bireyin yaşamında amacının olması hayata tutunması noktasında önem taşımaktadır (Ryff, 2014, s. 11; Ulu, 2018, s. 188). Bu doğrultuda psikolojik iyi olma hali yüksek olan bireyin, yaşamın anlamlı olduğunu hissetmesini sağlayan hedefleri, niyetleri ve yön duygusu bulunmaktadır.

2.2.1.1.5. Kişisel gelişim (Personal growth)

Bireysel gelişim; kişinin değişim ve gelişim göstermeye istekli olması, inancı olması ve farkında olduğu potansiyellerini bu doğrultuda kullanmasıdır. Kişisel gelişime açık olmayan bireyler, öğrenmeye isteksizdir ve durgun bir kişiliğe sahiptir. Yeni bilgi ve tecrübeler kazanmaya hevesli ve heyecanlı değildir. Kişisel gelişim seviyesi yüksek olan birey ise; sürekli gelişim hissine sahip olmakla birlikte, daha fazla bilgi ve deneyime açıktır (Ryff, 1989, s. 1072; 2014, s. 12; Ryff ve Singer, 2008, s. 25).

2.2.1.1.6. Çevre hâkimiyeti (Environmental mastery)

Çevre hâkimiyeti, kişinin kendi hayatını ve çevresini kontrol etmesi ve yönetebilmesini içermektedir (Ryff ve Keyes, 1995, s. 720). Çevre hâkimiyeti; bireyin kendi istek ve ihtiyaçları doğrultusunda çevre seçebilmesini, değiştirebilmesini, çevresini kontrol edebilmesini ve aynı zamanda çevresel fırsatlardan yararlanabilmesini kapsamaktadır (Ryff, 1989, s. 1071; 1995, s. 101; Ryff ve Singer, 1996, s. 15). Çevresini yönetebilen ve kontrol edebilen kişiler, bulunduğu ortamlara daha kolay uyum göstermekte ve kendi istekleri çerçevesinde ortamlar belirlemektedir (Ryff, 1995, s. 101). Çevre hâkimiyetinden yoksun birey ise, çevresinde bulunan fırsatların farkında değildir ve çevresi üzerinde kontrolü bulunmamaktadır (Ryff, 1989, s. 1072; 2014, s. 12).

Psikolojik iyi olma boyutlarının yüksek ve düşük olduğu bireylerin özellikleri Tablo 2.1'de belirtilmiştir.

Tablo 2.1 Psikolojik iyi olma boyutları ve yüksek/düşük skorları

Boyut	Yüksek Skor	Düşük Skor
Kendini Kabul	Kendisini kabul eden birey, geçmiş ve şimdiki yaşantısını olumlu olarak değerlendirecek ve kendi benliğine karşı olumlu hal içerisinde olacaktır.	Kendi benliğinden ve kişiliğinden hoşnut değildir ve kendisinden farklı olmak istemektedir.
Özerklik	Toplum ve sosyal baskılardan etkilenmemekte, başkalarının ne düşündüğü ile ilgilenmemektedir. Diğer insanlar tarafından kabul görme ihtiyacı hissetmeden kendi kararlarını ve davranışlarını sahip olduğu imkânlar doğrultusunda bireysel olarak belirlemektedir.	Önemli kararlar verirken, başkalarının kararları ve beklentileri doğrultusunda hareket eder.
Olumlu İlişkiler	Diğer insanlarla sıcak, güvenilir, tatmin edici, şefkatli ve yakın ilişkiler kurar ve güçlü bir empati kurabilme yeteneğine sahiptir.	Diğer insanlarla sıcak, güvenilir, tatmin edici, şefkatli ve yakın ilişkiler kurmaya istekli değildir. Bu şekilde ilişkiler kurmayı zor bulur.
Yaşam Amacı	Yaşamda amaç ve hedefleri bulunmaktadır. Amaçlara ulaşmak için yön tayin etme duygusuna sahiptir. Bugünün ve geçmişin anlamlı olduğuna inanmaktadır.	Yaşamında geçmişe ve bugüne dair anlam ve amacı bulunmamaktadır. Yaşamına anlam veren herhangi bir bakış açısı veya inancı yoktur.
Kişisel Gelişim	Sürekli gelişim hissine sahip olmakla birlikte, daha fazla bilgi ve deneyime açıktır. Kendi potansiyelinin farkına varma duygusuna sahiptir.	Öğrenmeye isteksizdir, durgun bir kişiliğe sahiptir. Yeni tutum ve davranış geliştiremediği gibi, hayata karşı ilgisiz ve sıkılmış şekilde davranmaktadır.
Çevre Hâkimiyeti	Çevresini yönetme konusunda yeteneklidir ve etrafında bulunan fırsatları etkin bir şekilde değerlendirir. Kendi ihtiyaçları ve değerleri doğrultusunda ortamlar seçebilir ve oluşturabilir.	Çevresinde bulunan fırsatların farkında değildir ve çevresi üzerinde kontrolü bulunmamaktadır. Günlük işlerini bile yönetmekte zorluk çekmektedir. Çevresinde bulunan koşulları değiştiremez ve geliştiremez.

Kaynak: (Ryff, 1989, s. 1072; 1995, s. 101; 2004, s. 12; Ryff ve Singer, 1996, s. 17; 2008, s. 25).

2.2.1.2. Psikolojik iyi olmanın örgütsel ortama yansıması

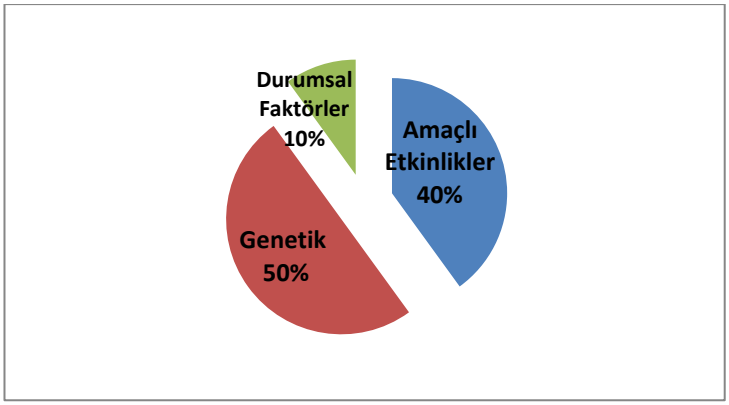
İşe yönelik performans üzerinde ve iş hayatının kalitesi üzerinde psikolojik iyi olma halinin etkisi bulunmaktadır (Daniels ve Harris, 2000, ss. 306-307). İş görenler, maddi gelir elde etmenin yanında çalışma hayatında mutlu olma, başarılı olma, kendini gerçekleştirme, takdir edilme, tanınma gibi psikolojik çıktılar da elde etmek istemektedir (Keleş, 2017, s. 154). Zorluklar ile karşılaşıldığında kendini gerçekleştirme ve anlamlı bir hayat doğrultusunda çalışan bireylerin potansiyelini vurgulayan, psikolojik iyi oluş kavramıdır (Keyes ve diğerleri, 2002, s. 1017). Psikolojik iyi olma, psikolojik işlevsellik bakış açısında kendini gerçekleştirme, anlamlılık, canlılık ve potansiyelini tam olarak kullanma şeklinde açıklanmaktadır (Fava ve Ruini, 2003, s. 47).

2.2.1.3. Psikolojik iyi olmanın kaynakları

Psikolojik iyi olma bireyin kişisel deneyimlerinden etkilenmekte ve bireyin fiziksel, zihinsel ve sosyal işleyişinin farklı yönleriyle ilgilenmektedir. Bireyin aile, iş, sağlık, maddi durum, kişilerarası ilişkiler, duygusal ilişkiler, bireysel beklentiler ve bireyin farklı alanlarda yapmış olduğu eylemler neticesinde elde ettiği kazanımlar arasındaki denge ile birlikte mutluluk kavramı ortaya çıkmaktadır (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 87).

Mutluluk modeli geliştirilerek, mutluluk üzerinde etkili olan faktörler bu modelde bütünleştirilmiştir (Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, ss. 114-115). Söz konusu model, kişiliğin, genetik, çevresel ve demografik faktörlerin mutluluk üzerindeki rolünü içerisinde barındırmaktadır. Sürdürülebilir mutluluk modeline göre mutluluk belirleyicileri Şekil 2.4'de belirtilmiştir.

Şekil 2.4 Mutluluk belirleyicileri



Kaynak: Boehm ve Lyubomirsky, 2009, s. 671; Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 116).

2.2.1.3.1. Genetik faktörler

Kişilerin kronik mutluluk düzeyi sabittir ve kontrol altına alınması mümkün değildir (Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 116). Mutluluk düzeyinin sabitlendiği setpoint olarak ifade edilen mutluluk ayar noktası doğuştan gelmekte ve bazı kişilerde diğer kişilere göre daha yüksektir. Yani bazı kişiler, diğerlerine göre daha mutlu doğmaktadır. Uzun süre yapılan çalışmalar doğrultusunda mutluluk düzeyinin sabitlendiği noktanın kişilerin genetiği tarafından belirlendiği sonucuna varılmıştır (Kurtz, ve Lyubomirsky, 2008, s. 25). Ayar noktasını bireyin ebeveynlerinden miras olarak aldığı kişilik özellikleri ve eğilimleri kapsamaktadır (Tomer, 2011, s. 531). Belirlenen noktanın dışadönüklük ve ulaşılabilirlik gibi mizacı ve duygusal kişilik özellikleri yansıtan nörobiyolojiye dayandığı düşünülmektedir (Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 117). Örneğin yüksek seviyede nevrotik duygu bozukluğu yaşan kişilerin daha az mutlu olma eğiliminde olduğu, dışa dönük kişilik özelliğine sahip kişilerin ise içe dönük kişilik yapısına sahip bireylere oranla daha mutlu olduğu gözlenmiştir (McCrae ve Costa, 1994, s. 174).

Yapılan analizler neticesinde kronik mutluluğun bireyin yaşam süresince arttırılabileceği, ancak yaşam süresi boyunca sabitlendiği noktanın değişmediği sonucuna ulaşılmıştır. Fakat yine de bireyin kronik mutluluğunun genetik olmayan faktörlerden de etkilendiği söylenebilir (Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 117).

2.2.1.3.2. Durumsal faktörler

Durumsal faktörler, bireyin mutluluğunun %10'unu etkilemektedir (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 26). Mutluluğa dair durumsal faktörler, kişinin yaşamının tesadüfi ama genellikle istikrarlı gerçeklerinden oluşmaktadır. Mutlulukla ilgili durumsal faktörler; yaş, cinsiyet, etnik köken gibi demografik değişkenler, çocukluk çağı travmaları ve zaferleri içeren kişisel deneyimler; medeni durum, meslek durumu, eğitim durumu, sağlık durumu ve geliri içeren yaşam durumu değişkenleri ile ayrıca; fiziksel görünüm, iş güvenliği ve dini bağlılık gibi faktörleri içermektedir **(**Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 26; Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 117).

Daha önce yapılan çalışmalara değinecek olursak **yaş faktörü**, psikolojik iyi olma halinin alt boyutlarından farklı şekilde etkilenmektedir. Psikolojik iyi olma, çevre hâkimiyeti ve özerklik alt boyutlarında genç yaşa göre orta yaşta artış gösterirken, kişisel gelişim ve yaşam amacı boyutlarında orta yaştan sonraki yaşlara doğru azalış göstermiştir. Yine psikolojik iyi olma halinin diğerleriyle olumlu ilişkiler ve kendini kabul boyutlarında yaşa göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir (Ryff ve Keyes, 1995, s. 720).

Psikolojik iyi olma hali ve **cinsiyet** arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda farklı sonuçlar bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda erkeklerin psikolojik iyi olmaları bayanlardan daha yüksek çıkmıştır (Mills ve diğerleri, 1992, s. 442). Bazı araştırmalarda ise kadınların psikolojik iyi olmaları erkeklere oranla daha yüksek çıkmıştır (Ryff, 1989, s. 1079).

Psikolojik iyi olma hali ve **medeni durum** arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışmalarda evliliğin psikolojik iyi olmaya katkısının olduğu bulunmuştur. Escriba-Agüir ve Tenias-Burilli (2004) tarafından yapılan çalışma ile eşle olan iyi bir ilişkinin psikolojik iyi olma halini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 90).

Kültürel değerler; bir toplumun değerlerini, geleneklerini, inanç ve fikirlerini, yaşam tarzını, alışkanlıklarını, davranış tarzlarını, din ile ilgili değer yargılarını kapsamaktadır. Psikolojik iyi olma, kültürel olarak gömülü bulunan ve genellikle kültüre has vizyonlara dayanmaktadır. Her toplumun ortak ahlaki değerleri bulunsa

da bu değerlerin önem sırası ve yorumlanması toplumdan topluma değişiklik göstermektedir. Batıda geliştirilen bir iyilik ölçütünün Batı dışında farklı kültürlerde farklı şekilde düzenlenmesi ve önem sırasının değişmesi muhtemeldir (Christopher, 1999, s. 149). Örneğin psikolojik iyi olma halinin alt boyutu olan özerklik her toplumda farklı şekilde sıralanabilir. Çinliler saygıya daha fazla önem verirken, Amerikalılar ise özerkliğe öncelik vermektedir (Christopher, 1999, s. 147). Bu doğrultuda psikolojik iyi olmanın boyutları farklı toplumlara taşınırken ciddi bir şekilde yanlış beyan ve anlama riskini de içerisinde barındırmaktadır (Christopher, 1999, s. 149).

Din ve psikolojik iyi olma hali arasında ilişkiyi belirlemek için yurt içinde ve yurt dışında yapılan çalışmalar neticesinde dindarlık boyutlarının, yaşam amacı ve psikolojik iyi olma arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Kaya ve Küçük, 2017, ss. 40-41) Örneğin çeşitli dindarlık boyutları ve zihinsel sağlık arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışmada çeşitli dindarlık boyutlarının psikolojik sıkıntı alt ölçekleri ile negatif yönlü bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir. (Salsman ve Carlson, 2005, ss. 206-208).

Sosyo-Ekonomik Düzey; yaşanılan yer, eğitim, meslek, barınma, boş zaman etkinlikleri gibi değişkenler psikolojik iyi olma halini etkilemektedir. Ryff (2001) tarafından yapılan çalışmada, sosyoekonomik düzey ile psikolojik iyi olma halinin alt boyutları olan kendini kabul etme, kişisel gelişim ve yaşam amacı boyutları ile ilişki olduğu ortaya çıkmıştır (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 91). Örneğin, dört Doğu Asya ülkelerinde (Japonya, Tayvan, Güney Kore ve Çin) yapılan çalışma doğrultusunda daha fazla eğitim alan kişilerin geniş sosyal ağlara sahip olması ve dünyaya daha fazla katılımı olması nedenleri ile eğitimin mutlulukla pozitif bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir (Chen, 2012, s. 117).

Fiziksel Sağlık ile psikolojik iyi olma arasındaki ilişkiyi belirlemek için yürütülen bir çalışmada bireyin sağlığına dair algısı ile psikolojik iyi olma arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bireyin kendisini sağlıklı hissetmesi psikolojik iyi oluşunu olumlu olarak etkilerken, bireyin kendisini kötü hissetmesi de tam tersi etki yaptığı belirlenmiştir. (Cho ve diğerleri, 2011, s. 5)

Fiziksel görünüm ile psikolojik olma arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışmalar doğrultusunda fiziksel görünüm ve psikolojik iyi olma arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Örneğin Fen Bilgisi öğretmen adaylarına yönelik yapılan bir çalışmada ankete katılan öğretmen adaylarının kendilerinin çekici göründüğünü düşündüklerinde kendilerini daha iyi hissedip öz saygılarının artacağına inanmakta olduğu belirlenmiştir (Ateş ve Durmaz, 2016, s. 523).

İnsanların kendileri üzerinde kontrolünün olması göz önünde bulundurulursa özellikle yaşam durumu değişkenlerinin, kronik mutluluğu arttırma noktasında birtakım potansiyellerinin olduğu düşünülmektedir. Örneğin bir futbolcu kazançlı bir sözleşme imzalayabilir, boşanmış birey yeniden evlenebilir ya da emekli bir çift, kendilerini mutlu edecek manzaralı bir eve taşınabilir, ülkesini değiştirebilir. Fakat bu değişikliklerle ortaya çıkan mutluluk devam edecek mi? (Lyubomirsky ve diğerleri, 2005, s. 118). Yapılan araştırmalar bu mutluluğun devam etmediğini göstermiştir. Örneğin yapılan bir çalışmada Kaliforniya'da yaşama fikri birçok insan için cazip gelse de aslında kişileri uzun vadede mutlu etmediği sonucuna ulaşılmıştır (Schade ve Kahneman, 1998, s. 345). Bireyler, herhangi bir olumlu durum değişikliğinden sonra kendilerini başlangıç noktasına geri götürme eğilimi içerisindedir. Bu durum da hedonik adaptasyon ile açıklanmaktadır. Birey, yeni bir bölgeye taşınsa da, gelir seviyesi artsa da ya da fiziki görünümünü kendisini mutlu edecek şekilde değiştirse de bu durumlar kendisine geçici bir destek sağlayacak ancak birey zamanla bu koşullara uyum sağlayarak başlangıç noktasına geri dönecektir. Bu doğrultuda koşullardaki değişikliklerin kronik mutlulukta kısa vadede işe yaradığı ancak uzun vadede etkili olmadığı sonucuna varılmıştır (Lyubomirsky, ve diğerleri, 2005, s. 118).

2.2.1.3.3. Amaçlı etkinlikler

Sürdürülebilir mutluluk modelinde amaçlı etkinlikler, mutluluğun %40'ını etkilemektedir. Amaçlı etkinlikler, araştırmacılara mutluluğu arttırma konusunda umut vermektedir. Amaçlı etkinlikler, bireyin uğraşmak için belirlediği eylemlerdir. Genel olarak değerlendirirsek amaçlı etkinlikler; bireyin kendisine, yaşamına ve dünyaya olan bakış açısıdır (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, ss. 26-27). Amaçlı etkinlikler mutlulukta değişiklikler oluşturmaktadır. Örneğin Warner ve Vroman

tarafından yapılan çalışmada sürdürülebilir modelinde önerildiği gibi, amaçlı etkinlikler bireyin mutluluğunda fark yaratmaktadır (Warner ve Vroman, 2011, s. 1081). Psikolojik iyi olmayı etkileyen çok fazla amaçlı etkinlikler bulunmakta olup, bu araştırmada bazılarına değinilmiştir.

Şükran Duyma: Müteşekkir kavramını da içinde barındıran şükran duyma, insanların yaşamlarındaki olumlu durumların farkında olması ve bunları takdir etmesini kapsamaktadır. Müteşekkir olmada bu olumlu durumların kıymetini onları kaybetmeden bilme söz konusudur (Doğan, 2019). Yapılan araştırmalar bireylerin yaşamındaki olumlu durumlara odaklanmasının fiziksel sağlık ve mutlulukta artışı sağlayacağını göstermiştir (Sheldon ve Lyubomirsky, 2006, s. 73). Şükran duymanın mutluluğu arttırmadaki rolüne değinecek olursak; birincisi, hedonik etkinin kırılmasını sağlamaktır. Bireyler günlük yaşamlarındaki süreklilik arz eden olumlu durumları zamanla takdir etmeyi bırakır ve bunlara uyum sağlama eğilimi gösterir. Bu durum hedonik adaptasyon ile açıklanmaktadır. Bireyin, şükran duyma ile hayata olan bakış açısı değişir ve birey hayatında yer alan güzel yönlerin farkına varır, bunları takdir eder (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 28). Bireyin hayatındaki güzelliklerin farkında olması da hedonik adaptasyonun etkilerine karşı koymasını sağlamaktadır (Sheldon ve Lyubomirsky, 2006, s. 75). Şükran duymanın psikolojik iyi oluşa olumlu yönde etkisinin ikinci nedeni ise, bireyin beynine pozitif olayları bilinçli olarak hatırlatmasıdır (Doğan, 2019). İnsan beyni, genel olarak olumsuz olayları hatırlamaya meyillidir. Şükran duyma ile olumlu olaylar da beynimize hatırlatılmaktadır. Şükran duymak, insanlara yardımcı olmayı, sosyal bağlar kurmayı ve ahlaki davranışlar göstermeyi teşvik etmektedir (McCullough ve diğerleri, 2001, s. 249). Güçlü bir sosyal desteğin ve yakın ilişkilerin mutluluğu arttırdığı tespit edilmiştir (Myers, 2000, s. 62). Bir grup üniversite öğrencisi üzerinde yapılan çalışmada şükran, umut, iyimserlik ve yaşam doyumu değişkenlerinin sırasıyla psikolojik iyi oluşu yordadığı, en güçlü yordayıcının ise şükran duyma olduğu belirlenmiştir (Kardas ve diğerleri, 2019, s. 99). Yine minnettarlık duygusunun materyalist ve kıskançlık davranışları ile negatif yönlü ilişkisinin olduğu belirlenmiştir (McCullough ve diğerleri, 2002, s. 112).

Şefkatli Olma: Mutlulukta kalıcı değişiklikler oluşturan etkinliklerden biri de şefkatli olmaktır. Pro-sosyal davranışlar, hem davranışı yapan kişi için hem de

davranıştan yararlanan kişi için de olumlu sonuçlar doğurmaktadır (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 30). Ayrıca şefkatli davranışlarda bulunmak, sosyal ilişkilerin güçlenmesini de sağlamaktadır (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 31). Mutlu olmak ile prososyal davranışlar arasında bir döngü bulunmaktadır. Bireyin kendini iyi hissetmesi prososyal davranışlar sergilemesini sağlayacak, prososyal davranışlar sergileyen birey ise mutlu olacaktır (Layous ve diğerleri, 2017, s. 396).

Özgecilik: Özgecilik, bireyin ceza ya da ödül beklentisi içerisinde olmadan diğerlerinin mutluluğu ve fayda görmesi için yapmış olduğu gönüllü davranışlardır (Chou, 1996, s. 297). Özgeciliğe dair yapılan bir çalışmada bireylerin bazı koşullar altında aileye, eşe, arkadaşa, topluluk üyelerine ve yabancılara yardım etmekten mutluluk duyacağı öngörülmüştür (Curry ve diğerleri, 2018, s. 320).

Hayatın Anlamı ve Amacı: Psikolojik iyi olma ile hayatın anlam ve amacı arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışmalarda psikolojik iyi olma ile hayatın anlam ve amacı arasında anlamlı pozitif bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir (Boudreaux ve Ozer, 2013, s. 433; Debats, 1996, s. 503; Garcia-Alandete, 2015, s. 89; Zika ve Chamberlain, 1992, s. 133).

Sosyal Destek: Sosyal destek; bireyin sevildiğine, değerli görüldüğüne, öneme alındığına ve sosyal bir ağ içerisinde bulunduğuna inanmasını sağlayan bilgiler olarak tanımlanmaktadır (Cobb, 1976, s. 300). Sosyal desteğin bulunmaması ya da yeterli olmaması, fiziksel ve psikolojik sıkıntıları da beraberinde getirecektir (Holahan ve Moos, 1982, s. 404). Yoon ve Lee (2007) tarafından kırsal alanda yaşayan yaşlılar üzerinde yapılan çalışmalar neticesinde sosyal destek ile psikolojik iyi olma arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Yoon ve Lee, 2007, s. 294). Yine Turner (1981) tarafından yapılan çalışmada psikolojik iyi olma ile sosyal destek arasında mütevazı ama güvenilir bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur (Turner, 1981, s. 357).

Umut: Umudun psikolojik iyi olmayı pozitif yönde etkilediğine dair alan yazında çeşitli araştırmalar mevcuttur (Ciarrochi ve diğerleri, 2007, s. 1161; Davis, 2005, s. 253; Guse ve Vermaak, 2011, s. 527; Magaletta ve Oliver, 1999, s. 539; Shorey ve diğerleri, 2007, s. 1917)

Farkındalık: İçinde bulunduğumuz ana karşı dikkatli olmayı ve farkında olmayı içermektedir (Brown ve Ryan, 2003, s. 822). Açıklık ve canlılık eklenen deneyimlerin farkında olunması, iyilik haline ve mutluluk artışına katkı sağlamaktadır (Brown ve Ryan, 2003, s. 823). Yapılan bir çalışmada psikolojik iyi olma halinin farkındalıkla arttırılabileceği belirlenmiştir (Hollis-Walker ve Colosimo 2011, s. 222)

İyimserlik: Gelecekte olan yaşam hakkında olumlu sonuçların olacağına ve başarının gerçekleşeceğine inanma eğilimini kapsamaktadır (Kurtz ve Lyubomirsky, 2008, s. 28; Augusto-Landa ve diğerleri, 2011, s. 465). Psikolojik iyi olma ve iyimserlik arasındaki ilişkiyi belirlemek için yurtiçinde ve yurtdışında yapılan çalışmalar doğrultusunda iyimser olma ile psikolojik iyi olma arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Örneğin kanser tanılı hastalarda yapılan çalışmada iyimserliğin iyilik hali ile güçlü bir pozitif ilişki içerisinde olduğu, stres ile ters orantılı olduğu sonucuna varılmıştır (Miller ve diğerleri, 1996, s. 115). Yine yapılan başka bir çalışmada iyimserlik ve karamsarlığın psikolojik iyi olma halinin önemli belirleyicileri olduğu tespit edilmiştir (Chang ve diğerleri, 1997, s. 438).

Öz-Saygı: Benlik saygısı; bireylerin kendilerine değer verilen, saygı duyulmayı ve sevilmeyi hak eden bireyler olarak görmesidir (Kernis, 2003, s. 1). Bireyin benlik saygısı ile psikolojik iyilik hali arasındaki ilişkiyi belirlemek için çok sayıda çalışma yapılmıştır. Örneğin, yapılan bir çalışmada yüksek benlik saygısının düşük benlik saygısına göre psikolojik iyi olma ile ilişkili olduğu belirtilmiştir (Paradise ve Kernis, 2002, s. 345).

Affedicilik: Affetme, suçlu bulunan kişiye karşı olumsuz düşüncelerin azalması ve olumsuz düşüncelerin de zamanla olumlu duygu, düşünce ve davranışa dönüşmesidir (Freedman ve Enright, 2017, s. 1). Affetme ile psikolojik iyi olma arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılan çalışmalarda affetme ile psikolojik iyi olma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Bono ve diğerleri, 2007, s. 182; Karremans ve diğerleri, 2003, s. 1011; Lawler-Row ve Piferi, 2006, s. 1009; Worthington ve diğerleri, 2005, s. 169).

Öz-anlayış (Öz-şefkat): Öz-anlayış, bireyin hataları, acıları ve başarısızlıkları karşısında kendisine nazik ve anlayışlı olmasını içermektedir (Neff, 2003, s. 223). Yapılan araştırmalar ile öz anlayışın, psikolojik iyi olma hali ile pozitif; depresyon, yeme bozuklukları, travma, kaygı gibi psikolojik durumlarla negatif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Korkmaz, 2018, s. 40).

Özgünlük: Özgünlük, bireyin kendini bilmesi ve benliğine uygun davranışlar göstermesini içermektedir (Harter, 2002, s. 382). Özgünlük ile psikolojik iyi olma arasında ilişkiyi belirlemek amacıyla üniversite öğrencileri üzerinde yapılan bir çalışmada psikolojik iyi olma ile özgünlük arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Wood ve diğerleri, 2008, s. 385).

Fiziksel Aktivite: Fiziksel aktivite ve psikoloji iyi olma arasında pozitif ilişki bulunduğuna dair alan yazında çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin Netz, Wu, Becker ve Tenenbaum (2005) tarafından yürütülen çalışma doğrultusunda fiziksel aktivitenin özyeterlilik üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir (Netz ve diğerleri, 2005, s. 272).

Sosyal İlişkiler: Sosyal ilişkiler, psikolojik iyi olmanın alt boyutu olan diğer insanlarla olumlu ilişkiler kurma boyutu ile ilişkilidir. Psikolojik iyi olma, sosyal ilişkilerden açıkça etkilenmektedir (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 92). Delle Fave, Brdar, Freire, Vella-Brodrick ve Wissing (2011) tarafından yapılan çalışmada aile ve sosyal ilişkilerin mutlulukla ve anlamlılıkla güçlü bir şekilde ilişkili olduğu saptanmıştır (Delle Fave ve diğerleri, 2011, s. 185). Yine Demir, Özen, Doğan, Bilyk ve Tyrell (2011) tarafından yapılan çalışmada mutluluk ve arkadaşlık arasındaki ilişki incelenmiş ve elde edilen veriler doğrultusunda yakın arkadaşlık durumunun mutluluk ve arkadaşlık arasında ilişkiyi yalnız en yakın arkadaşlar için değil, en yakın 3 (üç) arkadaş için açıkladığı tespit edilmiştir (Demir ve diğerleri, 2011, s. 1001).

Dini İnancın Gereklerini Yerine Getirme: Dini inancın gereklerini yerine getirme ile psikolojik iyi olma arasındaki ilişkiyi belirlemek için yurtiçinde ve yurtdışında birçok araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırma sonuçlarına göre psikolojik iyi olma ve dini inancın gereklerini yerine getirme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu

ortaya çıkmıştır. Örneğin, Ball, Armistead ve Austin (2003) tarafından 12-19 yaşları arasında 492 genç kız üzerinde gerçekleştirilen çalışmada kiliseye devam eden ve dini ibadetlerini yerine getiren bireylerin hem özgüvenlerinin hem de psikolojik durumlarının daha iyi olduğu tespit edilmiştir (Bal ve diğerleri, 2003, s. 431). Rew ve Wong (2006) tarafından yapılan bir çalışmada dini inancın gereklerini yerine getirmenin sağlıklı tutum ve davranışları olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir (Rew ve Wong, 2006, s. 433).

Akış: bireyin ilgisini çeken etkinliklere dikkatini odakladığı ve hızlı zaman geçirdiği psikolojik bir kavramdır (Csikszentmihalyi, 2000; akt Chou ve diğerleri, 2016, s. 15). Yazında yapılan çalışmalar psikolojik iyi olma ve akış arasında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. Örneğin, Chou ve diğerleri (2016) tarafından Tayvan'da kolej ve üniversite öğrencileri üzerinde gerçekleştirilen araştırma sonucunda psikolojik iyi olmanın akışla anlamlı bir korelasyona sahip olduğu tespit edilmiştir (Chou ve diğerleri, 2016, s. 15).

Entelektüel Birikim: Entelektüel kişiler; bilgi ve kültür seviyesi yüksek, meraklı, öğrenmeye hevesli, deneyimlere açık, yaratıcı kişilerdir. Entelektüel kişiler, bu ihtiyaçlarını entelektüel faaliyetlerden karşılamaktadır. Bu faaliyetler ise; yazmak, okumak, seyahat etmek, sanatsal bir faaliyette bulunmak gibi zihinsel etkinliklerdir (Doğan, 2018). Bennigton, Backos, Harrison, Reader ve Carolan (2016) tarafından Kaliforniya'da yardımlı bir yaşam tesisinde kalan sekiz yaşlı yetişkin üzerinde gerçekleştirilen araştırma kapsamında sanatla terapinin psikolojik iyi olma ve sosyal bağlılık üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu gözlenmiştir (Bennigton ve diğerleri, 2016, s. 34).

3. KARAR VERME VE KARAR STİLLERİ

3.1. Karar verme kavramı

İnsanlar, doğası gereği sürekli bir düşünsel süreç içerisinde yer almakta ve hayatlarının her safhasında karşılaştığı seçenekler arasından karar verme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu düşünsel süreç ve karar verme, insan doğasının en temel parçalarından birisidir (Noone, 2002, s. 21).

Karar verme kavramı ile antropoloji, sosyoloji, istatistik, yönetim bilimi, ekonomi, felsefe ve psikoloji gibi birçok disiplin ilgilenmektedir (Einhorn ve Hogarth, 1981, s. 26; Gore ve diğerleri, 2006, s. 925). Karar verme ile ilgili yazın incelendiğinde içerik itibariyle birbirine benzeyen birçok tanıma ulaşılmıştır. Bunlardan birkaçına değinecek olursak; karar verme, uygulamaya geçmek amacıyla alternatiflerden birinin seçilmesidir (Nutt, 1976, s. 84; Robbins ve Coulter, 2012, s.178). Karar verme, alternatiflere yönelik bilgi sahibi olduktan sonra alternatifler arasından en uygun olanının seçilmesi sürecidir (Chatoupis, 2007, s. 195; Yusof, 1987, ss. 265-266).

Karar verme davranışını ortaya çıkaran durumlar aşağıda sunulmuştur (Kuzgun, 1992, s. 162).

- ✓ Karar verme gereksinimini ortaya çıkaracak bir güçlüğün oluşması ve birey tarafından bu durumun hissedilmesi.
- ✓ Güçlük durumunu giderecek birden çok alternatifin bulunması.
- ✓ Bireyin alternatiflerden birini tercih edecek özgürlükte bulunması.

3.2. Karar verme süreci

Karar verme süreci, dinamik bir süreç olup; bir sorunun tanımlanması ile başlamakta, bir eylemin uygulanması ve değerlendirilmesiyle sonuçlanmaktadır (Hoy ve Miskel, 1996, s. 331). Karar verme çeşitli aşamaları içinde barındıran bir süreçtir. Karar verme sürecine ilişkin çalışmalara baktığımızda karar verme süreci çeşitli şekillerde ele alınmıştır.

Mann ve diğerleri (1988)'ne göre karar verme süreci 5 (beş) aşamadan oluşmaktadır (s. 161). Bu aşamalar;

- ✓ *Hedeflerin belirlenmesi*

- ✓ *Seçeneklerin oluşturulması*
- ✓ *Seçeneklere dair bilgi toplanması*
- ✓ *Seçimlerin etkilerinin incelenmesi*
- ✓ *Karar verme sürecinin gözden geçirilmesi ve uygulanmasıdır.*

Yine Mintzberg ve Westly (2001) karar verme sürecinin tanım, teşhiş, tasarım ve karardan oluştuğunu ifade etmektedir (Mintzberg ve Westly, 2001, s. 89). Blankenship ve Miles (1968) karar verme sürecini problemin tanımlanması, problemin ve çevresine yönelik bilgilerin toplanması ve çözüm yolları oluşturma çabası, topladığımız bilgi ve çözümlerin analizi doğrultusunda eylem sürecinin seçilmesi aşamalarından oluştuğunu ifade etmiştir (Blankenship ve Miles, 1968, s. 107).

Genel olarak değerlendirecek olursak karar verme süreci karar verme ihtiyacının fark edilmesiyle başlamakta, karar verme durumunun anlamlandırılması ve verilecek karar için seçeneklerin belirlenmesi ile devam etmektedir. Bir sonraki süreçte belirlenmiş seçeneklere ilişkin bilgi toplanmakta ve en uygun seçenek seçilmektedir. Sonraki evrede ise kararı uygulama aşamasına geçilir ve karar verici kararına yönelik geribildirim almakta ve vermiş olduğu kararın sonuçlarını değerlendirmektedir (Einhorn ve Hogarth, 1981, s. 9).

3.3. Karar verme stilleri

Karar verme sürecinde bireylerin birbirinden farklı davranmalarının sebeplerinden biri de karar verme stilleridir. Karar verme stili, bireylerin karar verme aşamasında sergilemiş oldukları davranış örüntüsüdür. Bu davranış örüntüsü; karar verme durumu, karar verme görevi ve karar verici tarafından belirlenmektedir. Karar veren kişiler arasındaki bireysel farklılık ve alışkanlıklar, bilgi süreci, öz-denetim ve öz değerlendirme gibi temel bilişsel yetenek farklılıkları karar verme stillerini etkilemektedir (Thunholm, 2004, s. 941).

Bireyler karar verme davranışında bulunurken birbirinden farklı yollar kullanmaktadır. Bazı kişiler, konuya ilişkin bilgi toplamakta ve analiz yapmakta, bazıları ise kararlarını sezgilerine dayandırmaktadır. Bazı kişiler, kararlarını

başkalarının yönlendirmesini beklerken bazıları ise kararlarını özerk bir şekilde almak isterler. Yine bazıları karar vermeye daha istekli iken bazıları ise karar verme sürecini önlemeye çalışır. Bu farklıkların kaynağının zeka gibi bilişsel yeteneklerden farklı olarak motivasyon ve kişilikle ilgili olduğu düşünülmektedir (Galotti ve diğerleri, 2006, s. 630).

Kişilerin karar alma sürecinde nasıl karar verdiği birçok araştırmacının ilgisini çekmiştir. Bu sebeple yazında karar verme stillerine ilişkin çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Aynı verimliliği göstermeseler de karar vermek için birçok stil bulunmaktadır (Beach ve Mitchell, 1978, s. 441). Örneğin Harren (1979) tarafından rasyonel, sezgisel ve bağımlı olmak üzere üç farklı karar verme stili geliştirilmiştir (Harren, 1979, s. 125). Johnson (1978) alınan kararların kişilere ait düşünce, tutum, algı ve bilgi gibi olguları içerdiğini belirtmiş ve karar verme stillerini bu kapsamda ele almıştır. Karar verme stillerini, bilginin toplanması aşaması ve bilginin analiz edilmesi olmak üzere iki boyutta açıklamıştır. Bilgiyi toplama boyutu anlık ve sistematik olmak üzere, bilginin analiz edilmesi boyutu ise dışsal ve içsel olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır (Johnson, 1978, ss. 531-533). Janis ve Mann (1977), stresin karar vermeyi etkileyen en önemli etken olduğunu belirterek karar verme stillerini karar alıcıların stresle başa çıkma durumlarına göre ele almış ve karar verme stillerinin çatışmasız bağlılık, çatışmasız değişim, savunmacı kaçınma, aşırı dikkatlilik ve dikkatlilik olmak üzere beş boyuttan oluştuğunu belirtmiştir (Mann ve diğerleri, 1997, ss. 1-2). Kuzgun (1992) tarafından karar stilinin belirlenmesine ilişkin yapılan çalışmada içtepkisel, bağımlı, mantıklı ve kararsız olmak üzere dört boyuttan oluşan bir karar stratejileri ölçeği oluşturulmuştur (Kuzgun, 1992, ss. 164-165). Yine Driver ve arkadaşları (1990) karar verme stillerini kararlı, esnek, hiyerarşik, bütüncül ve sistemik boyutlarında ele almışlardır (Tambe ve Krishnan, 2000, s. 71).

Scott ve Bruce (1995) ise, karar verme stillerine ilişkin kendilerinden önce yapılan çalışmaların genellikle kararın yapısı ve karar durumlarına odaklandığını, karar vericinin kararın sonucuna etki edebilecek özelliklerine daha az değinildiğini belirtmiştir (Scott ve Bruce, 1995, s. 818). Bu doğrultuda Scott ve Bruce (1995), karar verme stilleri araştırmalarına yönelik kavramsal çerçevenin açık olmadığı gerekçesiyle daha önce yapılan araştırmalara dayanarak davranışsal temeller

üzerinde dört karar ölçeği içeren "Genel Karar Verme Stili"ni oluşturmuşlardır (Baiocco ve diğerleri 2009, s. 965; Thunholm, 2004, ss. 932-933). Oluşturulan bu stilde yer alan ölçekler ise Rasyonel, Sezgisel, Bağımlı ve Kaçınmacı karar verme stilleridir (Scott ve Bruce, 1995, s. 818). Ölçek geliştirmeye ilişkin çalışmalarının değerlendirme sürecinde kendiliğinden-anlık karar verme stilini de yazına kazandırmışlardır (Scott ve Bruce, 1995, s. 828; Thunholm, 2004, s. 933). Ölçeklerinde yer alan rasyonel karar verme stilinde bireyler kararlarını mantıklı bir şekilde almaktadır. Birey, karar verme sürecinde daha öncesinden vermiş olduğu kararların, sonraki kararlar üzerindeki etkilerini algılar ve anlayabilir. Karar verici, gelecekte vereceği kararları öngörür ve bu doğrultuda bilgi toplayarak kendini hazır konuma getirir. Sezgisel karar verme stilinde, karar verici rasyonel karar verme stilinde olduğu gibi karar verme sorumluluğunu üstlenmektedir. Ancak rasyonel karar verme stilindeki geleceğe yönelik beklentileri, bilgi arayışını ve mantıksal değerlendirmeleri içermemektedir. Aksine o anki duygusal durumlar ve fantaziler, bu stile hizmet etmektedir. Birey, kararını hızlı bir şekilde alır ve çoğunlukla nasıl karar verdiğini ifade edemez. Bağımlı karar verme stilinde, rasyonel ve sezgisel karar verme stillerindeki gibi karar verici karar verme sorumluluğunu üstlenmezler. Pasif ve uyumlu olma eğilimi içerisinde olup, diğer insanların beklentilerinden etkilenmektedir. Kararlarında sosyal onay ihtiyacı hissetmektedir. Başkalarının beklenti ve istekleri doğrultusunda karar verdiği için kararına yönelik kaygısı olmasa da kişisel memnuniyet eksikliği yaşamaktadır (Harren, 1979, s. 125). Kaçınmacı karar verme stilinde birey, karar vermekten kaçma eğilimi göstermektedir (Scott ve Bruce, 1995, s. 820). Kendiliğinden-Anlık karar verme stilinde birey kararlarını anlık verir ve karar aşamasında aceleci davranır (Scott ve Bruce, 1995, s. 823).

3.4. Karar verme durumları

Karar vermek durumunda kalan bireyin, karar sonucunun gelecekte uyandıracağı sonuçları tam olarak kestirmesi imkânsızdır. Gelecek kavramı, karar verme durumunu etkileyen önemli bir etkendir. Sürekli gelişen ve değişen dünyamızda bireysel ya da örgütsel verilen kararların gelecek sonuçlarını bilmek mümkün bulunmamaktadır. Karar verme durumları, değişen bilgi derecesi doğrultusunda belirlilik durumundaki kararlar, risk durumundaki kararlar ve belirsizlik durumundaki kararlar olarak sınıflanmaktadır (Archer, 1964, s. 269). **Belirlilik**

altında karar vermede birey herhangi bir strateji seçtiğinde seçiminin doğuracağı sonuçları önceden bilmektedir (Archer, 1964, s. 273; Emhan, 2007, s. 218). Bireylerin her alternatifin sonuçlarına dair kesin bilgisi bulunmaktadır. Belirlilik altında verilen kararlarda birey alternatif tercihler arasından kesin olanı seçmektedir. Birey alternatiflerin geçişli bir sıralamasına sahiptir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988, s. 7). Savage (1954) tarafından oluşturulan **belirsizlik durumunda karar vermede** karar verici beklenen en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih etmektedir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988, s. 8). Karar vermede zorluğun sebebi belirsizliktir (Simon, 1987, s. 62). Karar verici seçeneklerin sonucuna ya da olasılığına dair bilgi sahibi değildir ve bu bilgileri temin etmesi de maliyetlidir. Belirsizlik durumunda karar vermek bireylerin kişilik yapısına bağlıdır (Taghavifard, ve diğerleri, 2009, s. 5). **Risk durumunda karar vermede** ise bilgi dereceleri eksik olmasının yanında sonuçların olasılıkları da bilinmektedir (Özcan, 2005, s. 61). Sonuçların gerçekleşmesi de olasılıklar dâhilindedir (Emhan, 2007, s. 219).

3.5. Stratejik karar verme kapsamında başlıca seçim paradigmaları

3.5.1. Rasyonellik ve sınırlı rasyonellik

Karar verme sürecinde rasyonel birey seçime ilişkin tüm alternatif ve sonuçları bilmektedir. Bu alternatifleri kendisine olan faydasına göre sıralamakta ve en iyi alternatifi seçmektedir. Aynı durumla karşı karşıya kaldığında her defasında aynı seçeneği tercih etmektedir. Genel olarak rasyonel karar verme, karar vericiler için mükemmel şartların varlığından söz etmektedir (Simonsen, 1994, s. 4). Rasyonel karar verme, temelde maksimum faydaya ulaşmak için seçimler yapma, yargıya varma ve karar verme ile ilgilidir (Hartmann ve Patrickson, 1998, s. 622). Ancak yapılan çalışmalar göstermiştir ki insanlar, karar verme sürecinde her zaman maksimum faydayı gözetmemektedir. Bireyler, karmaşık bir durumla karşılaştığında karar verme sürecinde birtakım kısayollara başvurmakta ve kararın sonucunda da maksimum fayda yerine, yalnızca kararın onu tatmin etmesine odaklanmaktadır (Mintzberg ve diğerleri, 1976, s. 247).

Neoklasik dünyada kararlar, yalnızca dışsal faktörlere dayandırılmaktadır. Simon ise, evrenin karmaşık ve belirsiz faktörlerle dolu olduğunu ve gelecekteki durumların ve sonuçların hesaplanamadığı böyle bir dünyada rasyonel seçimin bir seçenek olmadığını ifade etmektedir. Bu doğrultuda sadece hesaplamalara dayalı yöntemler

yerine, zihinsel kısayollar ve yargıya dayalı seçimlerin de olması gerekmektedir (Augier ve Kreiner, 2000, s. 665).

Herbert A. Simon, "A Behavioral Modal of Rational Choice (Rasyonel Seçimlerin Danışsal Modeli)" çalışması ile sınırlı rasyonellik kavramını yazına kazandırmıştır. Simon, insanların tamamen rasyonel olmadığını, insan davranışlarının bir kısmının duygular tarafından belirlendiğini savunmakta; insan beyninin özellikle hesaplama ve tahminde bulunma yeteneklerinin sınırlı olduğunu ve karar sürecinde bilgi eksikliği ve belirsizlik durumlarının olduğunu belirtmektedir (Simon, 1955, ss. 100-101).

Simon'un Sınırlı Rasyonellik çalışmalarından sonra bireylerin davranışlarını anlamak amacıyla psikoloji ve iktisatı birleştiren psikolog Danieal Kahneman ve iktisatçı Vernon Smith, psikolojinin ekonomik kararlar üzerindeki etkisini yapmış oldukları çalışmalarla test etmişlerdir. Bu kapsamda 2002 yılında Daniel Kahneman, Nobel İktisat Ödülü kazanmıştır (A.G. Yiğit ve M. Yiğit, 2019, s. 22; Kamber C, 2018, s. 170). Daniel Kahneman, kişilerin risk ve belirsizlik durumlarda rasyonel davranmadığını belirtmiş ve rasyonel birey kavramının sorgulanabilirliğine katkı sağlamıştır (Küçüksucu ve diğerleri, 2017, s. 259).

3.5.2. Politikalar ve güç

Siyasi model, örgütlerin sadece tek ve üstün bir amaçları olduğu yönündeki ekonomik varsayımlara tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bu modelde kararlar, en güçlü insanların istek ve sonraki seçimlerine göre şekillenmektedir (Eisenhardt ve Zbaracki, 1992, s. 23). Örgütler genel olarak tercihleri tutarlı olmayan bireylerden oluşmaktadır. Güçlü bireylerin kararlarda söz sahibi olması da politik bir durumdur. Bu kapsamda bireyler işbirliği, koalisyon oluşturmak ve gücünü arttırmak nedeniyle bilgi kullanımı gibi politik taktiklerle uğraşmaktadır (Eisenhardt ve Zbaracki, 1992, s. 27).

3.5.3. Çöp kutusu modeli (Garbage Can)

Cohen, March ve Olsen (1972) tarafından ortaya atılan çöp kutusu modeli, karışık ve belirsiz bir ortamda karar verme sürecinde yeterli olarak görülmeyen rasyonel ve politik seçim modeline tepki olarak ortaya çıkmıştır (Cohen ve diğerleri, 1972, s. 16; Eisenhardt ve Zbaracki, 1992, s. 27). Çöp kutusu modelinin merkezinde yer alan

örgütler; belirsiz teknoloji, sorunlu tercihler ve akışkan katılımı ile karakterize edilen 'organize anarşiler' olarak adlandırılmakta ve yüksek belirsizlikle beslenmektedir (Cohen ve diğerleri, 1972, s. 1; Eisenhardt ve Zbaracki, 1992, s. 27). Sorunlu tercihler, hedefler ve sorunlara ilişkin belirsizliktir. Teknoloji kavramı, organizasyonel yöntem ve süreçleri kapsamaktadır. Akışkan katılım ise, farklı aktörlerin farklı kararlarda ya da farklı zamanlarda aynı karara katılmasıdır (Lipson, 2007, s. 82). Çöp kutusu modeli, yüksek seviyede belirsizlik yaşayan işletmelerin karar modelini açıklamak üzere geliştirilmiştir (Daft, 2010, s. 471). Rasyonel seçim teorisinin aksine, çöp kutusu modelinde karar sürecinin bir sorunla başlayarak bir çözümle bitmemesi modelin benzersiz özelliğidir. Modelde problem tanınması ve problemin çözülmesi adımları birbirine bağlı olmayabilir. Ortada herhangi bir sorun olmadığında da bir fikir çözüm olarak ortaya konulabilir (Daft, 2010, s. 472; Lipson, 2007, s. 82).

3.5.4. Sezgisel karar verme

Duygulara dayalı sezgi, karar alıcıların uzun bir zaman içerisinde edinmiş olduğu bilinçaltında saklamış olduğu otomatik deneyimleridir (Daft, 2010, s. 458; Kinicki ve Williams, 2010, s. 203). Sezgisel karar verme modelinde karar alıcı bir problemin farklı yönlerini aynı anda ele almakla birlikte konular arasında hızlı bir geçiş yapmakta ve spontan gelişen düşüncelerden ya da deneyim doğrultusunda harekete geçme eğilimi göstermektedir. Özellikle bu eğilimler, belirsiz ve riskin olduğu koşullarda ortaya çıkmaktadır (Schermerhorn ve diğerleri, 2010, s. 215). Karar verme sürecinde sezgisel karar verme modelinin süre sıkıntısının olduğu dönemlerde karar vermeyi hızlandırmak ve kaynaklar kısıtlı olduğunda karar vericilere yardımcı olmak gibi avantajları bulunmakla birlikte, diğer insanları önsezininizin mantıklı olduğuna ilişkin ikna etmek gibi dezavantajları da bulunmaktadır. Ancak yine de sezgisel karar verme modeli ile rasyonel modelin birbirini tamamlayıcı olduğu düşünülmektedir (Kinicki ve Williams, 2010, s. 203). Örgütsel ortamda sezgilerine güvenen yöneticilerin geleceğe dair fikirleri ve vizyonları bulunmaktadır. Sezgi, sorunlara çözüm bulma noktasında ve hızlı bir şekilde değişen ortamlarda ve kriz durumunda yöneticilere yardımcı olmaktadır (Agor, 1986, s. 6). Yöneticiler sezgileri sayesinde örgüt içerisinde ve örgüt çevresinde değişen uyaranlara doğru ve hızlı bir şekilde tepki vermektedir (Eisenhardt, 1989, s. 555).

3.6. Sınırlı rasyonelliğe dair kanıtlar ve karar verme üzerindeki etkisi

3.6.1. İki sistem

Bireylerin akıl yürütmesinde Sistem 1 ve Sistem 2 olarak adlandırılan iki sistem bulunmakta ve bu iki sistem aynı anda çalışmaktadır. Sistem 1; otomatik olarak hızlı işler, çaba gerektirmez, alışkanlıklara dayalıdır ve değişimi ve kontrolü zordur. (Kahneman, 2003a, s. 698; 2011, s. 26; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 34). Diğer hayvan türleriyle paylaştığımız düşünce mekanizması olan Sistem 1, doğuştan gelen becerileri içermektedir (Kahneman, 2011, s. 28; Soyer, 2015, s. 77). Sistem 2 ise; daha yavaş olmakla birlikte, dikkati karışık hesaplamalar ve çaba gerektiren zihinsel işlemlere yöneltmektedir (Kahneman, 2011, s. 27). Yine bizim devreye soktuğumuz Sistem 2 geliştirilebilmektedir (Soyer, 2015, s. 77). Sistem 2'nin faaliyetlerinin ortak özelliği dikkat gerektirmesi ve dikkat dağılınca aksamasıdır (Kahneman, 2011, s. 28). Bu yüzden Sistem 2'yi etkin olarak sürekli devrede tutabilmek zor ve yorucu olduğundan bireyler karar alma sürecinde hızlı ve otomatik olan Sistem 1'e teslim olmaktadır (Soyer, 2015, s. 77). Çünkü insanlar düşünmeye alışkın olmadığı için akıllarına ilk gelen uygun bir kararı tercih etmektedir (Kahneman, 2003b, s. 1450). Sistem 1 ve Sistem 2'nin özellikleri Tablo 3.1'de yer almıştır (Kahneman, 2003a, s. 699; 2003b, s. 1451; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 34).

Tablo 3.1 İki sistemin özellikleri

Sistem 1 (Otomatik Sistem)	Sistem 2 (Düşünsel Sistem)
Otomatik ve Kontrolsüz	Kontrollü
Çaba gerektirmez	Çaba gerektirir
Hızlı	Yavaş
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Yavaş Öğrenme	Esnek
Bilinçsiz	Bilinçli
Duygusal	Duygusuz
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı

Kaynak: (Kahneman, 2003a, s. 699; 2003b, s. 1451; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 34).

İki sistem de insanlar uyanıkken etkindir. Sistem 1 otomatik olarak işlerken, Sistem 2 ise kapasitesinin küçük bir bölümünü kullanarak düşük bir çaba içerisindedir. Sistem 1; Sistem 2 için izlenimleri, sezgileri, niyetleri ve hisleri kapsayan öneriler üretir. Bu önerilerin Sistem 2 tarafından desteklenmesi halinde, izlenim ve sezgiler inançlara; dürtüler de bilinçli eylemlere dönüşmektedir. Genel olarak Sistem 2, Sistem 1'in önerilerini sunulan şekliyle ya da biraz değiştirerek benimsemektedir. Sistem 1 zorlandığında ve yanıtlayamadığı bir soru çıktığında Sistem 2 devreye girmektedir. Yani insanların düşünüp yaptıkları şeylerin çoğu Sistem 1'den kaynaklansa da, zorlu durumlarda Sistem 2 yönetimi ele almakta ve son sözü söylemektedir (Kahneman, 2011, s. 31). Sistem 2'nin görevlerinden biri de Sistem 1'in dürtülerini bastırmaktır (Kahneman, 2011, s. 33). Çünkü Sistem 1, dürtüsel ve sezgiseldir. Sistem 2 ise, mantık yürütme ve temkinli olma özelliklerine sahip olma birlikte tembeldir (Kahneman, 2011, s. 58). Sistem 1, insanların sezgilerinde yer alan sistematik hataların birçoğunun da temelidir (Kahneman, 2011, s. 70).

Sistem 1, insanların farkında olmadan kullandıkları birçok sezgisel ve buluşsal yöntemi içerisinde barındırmaktadır. Bu yöntemler bireylerin edinmiş olduğu deneyimler doğrultusunda otomatik değerlendirmeler yapmalarını sağlamaktadır. Bu durum da sistematik hatalara sebebiyet vermektedir (Kahneman ve Tversky, 1973, s. 237; Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1124).

3.6.2. Beklenti teorisi

Bireyler, seçimlerinin sonuçlarını hiçbir zaman tam olarak bilememektedir. Yapılan her önemli seçim beraberinde belirsizlik getirmektedir. Çünkü kesin olarak görülen sonuçlar bile belirsizliği içerisinde barındırmaktadır (Kahneman, 2011, s. 312). Karar verme ile ilgili alanda önemli bir teori olan ve temelleri Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılan beklenen fayda teorisine göre, karar vericinin seçimlerini sonuçların kendisine sağladığı faydaya göre tercih edeceği görüşü hâkimdir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453; Kahneman, 2003c, s. 164). Bernoulli, bireylerin riskten hoşlanmadığını, bireylere kesinlik ile kumar arasında seçim şansı verildiğinde kesin olanı tercih edeceğini belirtmiştir (Kahneman, 2011, s. 316). Ancak; bireylerin çoğunlukla riskten kaçınan tercihler yaptığı görüşü hâkim olsa da psikolojik çalışmalar bireyin kesin kayıp ve daha büyük bir kayıp karşısında tercih yapması gerektiğinde risk arama davranışlarının yaygın

olduğunu ortaya çıkarmıştır (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 160; Tversky ve Kahneman, 1992, s. 298). Kesin şeyin tercih edilmesi riskten kaçınmayı, kesin bir şeyin daha düşük ya da eşit beklentili olan bir kumar karşısında reddedilmesi ise risk peşinde koşma olarak tanımlanmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 341).

Beklenen fayda teorisine göre, varlıkların faydası bireyleri daha az ya da daha çok mutlu eden durumlar olarak görülmüştür. Ancak aşağıda yer alan senaryolarda olduğu gibi beklenen fayda teorisinin hatalı olduğu görülmektedir (Kahneman, 2003a, s. 708; 2003b, s. 1455; 2011, ss. 318-319).

- *Bugün Jack ve Jill de 5 milyonluk varlığa sahiptir. Dün, Jack'in 1 miyonu, Jill'in ise 9 milyonu vardı.*

Beklenen fayda teorisi kapsamında değerlendirilirse bugün itibariyle aynı varlığa sahip olan Jack ve Jill'in eşit derecede mutlu olması gerekmektedir. Ancak; Jack mutlu, Jill ise mutsuzdur. Burada Jack ve Jill'in varlıklarının faydasını öngörebilmesi için referansı yani kazanç ve kayıpların değerlendirilmesi için daha önceki varlık durumlarının bilinmesi gerekmektedir. Yine beklenen fayda teorisinde yer alan eksikliği görmek için başka bir senaryoya bakacak olursak (Kahneman, 2011, ss. 318-319);

- *Anthony'in şu andaki varlığı 1 milyon, Betty'nin şu andaki varlığı 4 milyon. Her ikisine de aşağıda sunulan kumar ile kesinlik arasında seçim şansı veriliyor.*

Kumar: %50 ihtimalle 1 milyona sahip olmak ya da %50 ihtimalle 4 milyona sahip olmak.

Kesinlik: 2 milyona sahip olmak.

Bernoulli'nin beklenen fayda teorisi kapsamında Anthony ve Betty aynı seçimle karşı karşıya kalmıştır. Bu sebeple aynı tercihi yapmaları beklenmektedir. Ancak seçenekler göz önünde bulundurulursa;

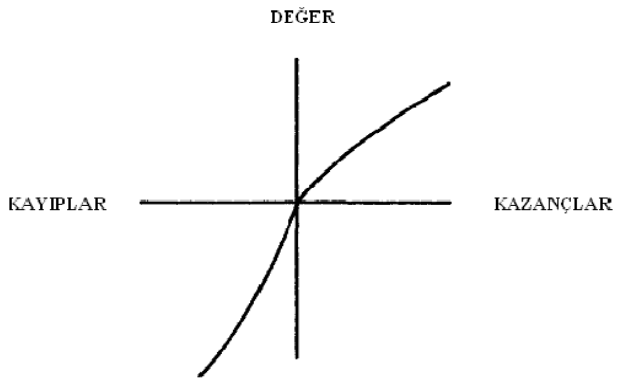
Anthony kumarı tercih ederse, eşit ihtimalle varlığı dört katına çıkacak ya da hiç değişmeyecektir. Eğer kesin seçeneği tercih ederse varlığı iki katına çıkacaktır. Betty kumarı tercih ederse, eşit ihtimalle varlığının dötte üçünü kaybedecek ya da hiçbir şey kaybetmeyecektir. Eğer kesin seçeneği tercih ederse varlığının yarısını kaybedecektir.

Seçimlerin sonuçları değerlendirildiğinde seçeneklerin Anthony ve Betty için aynı olmadığı, bu yüzden de ikisinin de beklenen fayda teorisinin öngördüğü gibi aynı seçeneği tercih etmeyeceği görülmektedir. Burada yine Anthony ve Betty için de referans noktası eksiktir. Beklenen fayda teorisi, Anthony'nin riskten kaçınmasını açıklayabilir fakat Betty'nin riski tercih etmesini açıklayamamaktadır.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979 yılında "Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk" adlı çalışmaları ile beklenen fayda teorisini eleştirerek beklenti teorisini geliştirmişlerdir. Bu çalışmaları da 2002 yılında Nobel Ödülüne layık görülmüştür (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263). Psikolojik bir model olarak düşünülmeyen beklenen fayda teorisinde, rasyonelliğe dayanan bir seçim mantığı bulunmaktadır (Kahneman, 2011, s. 312). Beklenti teorisi ise, beklenen fayda teorisinin tanımlayıcı model olmasını yeterli görmeyerek, risk altında karar verecek bireylere farklı bir hesap sunmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 274; Tversky ve Kahneman, 1992, s. 297). Çünkü risk altında karar verecek birey için kazanmak ve kaybetmek her zaman aynı sayılarla ifade edilmemektedir. Kazanç ve kayıplara ilişkin değerlendirmede bireylerin karar vermeden önce bulunduğu referans noktası ve risk algısı kararlara etki etmektedir (Kahneman, 2003b, s. 1457; 2011, s. 325; Kamber C, 2018, ss. 179-180). Yine insanlar için kayıplar kazançlardan önemlidir bu sebeple insanlar genellikle kayıptan kaçınmaktadır (Simmons ve Novemsky, 2008, s. 3; Kahneman, 2011, s. 327). Bireylerin seçimlerini açıklamak için öznel değeri kazanılacak ya da kaybedilecek bir miktarla ilişkilendirilen bir işlev olan değer fonksiyonundan yararlanılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 162). Kayıptan kaçınma, bireylerin eşit derecedeki bahisler üzerine iddiaya girmekteki isteksizliğini açıklamaktadır. Şekil 3.1'de görüldüğü üzere değer fonksiyonu varlık üzerinden değil, kayıp ve kazançlar doğrultusunda tanımlanmaktadır. Kazanç bölümünde yer alan içbükeylik riskten kaçınmaya sebep olduğu gibi, kayıp bölümünde yer alan

dışbükeylik de risk peşinde koşmaya sebep olmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263; 1984, s. 342; Tversky ve Kahneman, 1992, s. 316).

Şekil 3.1 Farazi bir değer fonksiyonu



Kaynak: (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 279; Kahneman ve Tversky, 1984, s. 342. Thaler, 1980, s. 43)

Genel olarak değerlendirilirse; beklenti teorisi, aşağıda yer alan unsurları içermektedir (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 342; Tversky ve Kahneman, 1992, ss. 297-298; Thaler, 1980, ss. 42-43).

1. İnsanlar, kayıp ve kazanç durumlarını fayda fonsiyonuna göre değil, referans noktasına göre değerlendirmektedir.

2. İnsanlar için kayıplar, kazançlardan daha fazla önem taşımaktadır ve fayda fonksiyonu, kazançlar bölgesine göre kayıplar bölgesinde daha dik bir konumdadır.

3. İnsanlar, kazanç ve kayıplara azalan hassasiyet göstermektedir. Yani, 200 dolarlık bir kayıp ile 100 dolarlık bir kayıp ya da kazanç arasındaki öznel değer farkı, 1200 dolarlık bir kayıp ile 1100 dolarlık bir kayıp ya da kazanç arasındaki öznel değer farkından daha büyük bir faydaya sahiptir.

4. Beklenti teorisinde sonuçların faydaları olasılık üzerinden ağırlıklandırmayı içermektedir.

Tversky ve Kahneman, beklenti teorisi oluşturma aşamasında karar veren bireylerin seçimlerinde birtakım sorunlar olduğunu tespit etmişlerdir. Beklenen fayda teorisinin ana ilkeleri ile bireylerin riskli tercihlere ilişkin seçimleri arasında tutarsızlık olduğu ortaya çıkarılmıştır. Kesinlik etkisi ile, bireyin tutarsız davranışları açıklanmaya çalışılmıştır. Bireylerin sonuçlara yüklediği karar ağırlıkları olasılıklardan farklıdır. Bu doğrultuda bireyler; olası olmayan sonuçlara gereğinden fazla ağırlık vermekte, kesin olan sonuçlara ise daha az ağırlık vermektedir (Kahneman, 2011, s. 361; Shiller, 1999, s. 4). Sezgisel karar vermenin bir özelliği olan olası olmayan sonuçlara fazla ağırlık verilmesi de kötü sonuçlara yol açmaktadır (Kahneman, 2011, s. 371). Bireyler olası olmayan olayların olasıklıklarını da abatırlar. Abartma ve fazla ağırlık verme durumlarında odaklanmış dikkat, doğrulama eğilimi ve bilişsel rahatlık olmak üzere aynı psikolojik mekanizmalar devreye girmektedir (Kahneman, 2011, s. 375).

Kesinlik etkisi; kesin kazanca yönelik seçimlerde riskten kaçınmaya, kesin zarara yönelik seçimlerde ise risk aramaya katkıda bulunmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263). Beklenen fayda teorisine karşı olarak ortaya çıkan kesin etkiyi belirleyen en iyi örnek 1953 yılında ortaya atılan Allais Paradoksudur. Söz konusu paradoks, insanların seçimleri ile beklenen fayda teorisinin uyumlu olmadığını ortaya koymuştur (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 265). Kesinlik etkisine ilişkin Kahneman ve Tversky (1979) tarafından yapılan bir çalışmada katılımcılara aşağıda yer alan sorular yöneltilmiştir (s. 265-267).

Birinci problem: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz?

- ***A:*** *%33 ihtimalle 2,500$ kazanacaksınız, %66 ihtimalle 2,400$ kazanacaksınız ve %1 ihtimalle hiçbir şey kazanmayacaksınız.*
- ***B:*** *Kesin olarak 2,400$ kazanacaksınız.*

Katılımcıların %82'si B seçeneğini tercih etmiştir. Katılımcıların tercihlerinin faydası ise; u(2,400) > %33 u(2,500) + %66 u(2,400)'dür

İkinci problem: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz?

- ***C:*** *%33 ihtimalle 2,500$ kazanacaksınız, %67 ihtimalle hiçbir şey kazanmayacaksınız.*

- ***D:*** *%34 ihtimalle 2,400$ kazanacaksınız, %66 olasılıkla hiçbir şey kazanmayacaksınız.*

Bu problemde ise katılımcıların %83'ü C seçeneğini tercih etmiştir. Bu problemde ise katılımcıların tercihlerinin faydası; %33 u(2,500) > %34 u(2,400) sonucudur. Birinci ve ikinci problemdeki tercih sorunun net görmek için eşitlikler birbirine benzetilir.

Birinci problemin eşitliği olan %100 u(2,400) > %33 u(2,500) + %66 u(2,400) sonucu ikinci eşitliğe benzetilirse;

%100 u(2,400) - %66 u(2,400)> %33 u(2,500) bu denlemden de %34 u(2,400) > %33 u(2,500) sonucu elde edilir.

Birinci eşitlik: %34 u(2,400) > %33 u(2,500)

İkinci eşitlik: %33 u(2,500) > %34 u(2,400)

Birbirine benzetilen birinci ve ikinci eşitlik göz önünde bulundurulursa birinci problemde %34 ihtimalle 2,400$ kazanç elde etmek daha fazla fayda sağlarken, ikinci problemde %34 ihtimalle 2,400$ kazanç elde etmek daha az fayda sağlamaktadır. Tutarlı seçimler yapan ve tercihlerinden elde edeceği faydanın aynı olması gerektiği düşünülürse bir sorun olduğu ortaya çıkmaktadır. Bireyler için parasal büyüklükler her zaman için aynı faydayı sağlamaz, kişilerin kararları üzerinde kesinlik ve risk durumlarının etkisi bulunmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 265-266).

Bireyler, kaybetmekten hoşlanmadığı için yüksek kazanç içeren seçimler karşısında bile risk almaktan kaçmakta ve daha az kazancı tercih ederek kesinliğe yönelmektedir. Çünkü birey için bulunduğu konum önem taşımakta ve bulunduğu konumdan gerilemek istememektedir (Kamber C, 2018, s. 184).

Yansıma etkisi, pozitif alandaki riskten kaçınma durumunun negatif alandaki risk arayışıdır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 268). Kahneman ve Tversky (1979) tarafından yansıma etkisine dair yapılan çalışmaya değinecek olursak (s. 268);

Üçüncü problem: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz?

- ***A:*** *%80 olasılıkla 4,000$ kazanacaksınız.*
- ***B:*** *Kesin 3,000$ kazanacaksınız.*

Ankete katılan katılımcıların %80'i riskten kaçınarak B seçeneğini tercih etmiştir. Bu problemde yansıma etkisini görebilmek için kazanç olasılığı, kayıp olasılığı haline dönüştürülürse;

Dördüncü problem: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz?

A: %80 olasılıkla 4,000$ kaybedeceksiniz.

B: Kesin 3,000$ kaybedeceksiniz.

Bu kez katılımcıların %92'si kayıp karşısında risk alarak A seçeneğini tercih etmişlerdir.

Kesin kayıp ve kazanç, aynı psikolojik etkiler olmasına rağmen farkı; biri kazanç diğerinin ise kayıp alanlarında görülmesinden kaynaklanmaktadır. Kesinlik etkisi, kesin kazançta riskten kaçınmaya katkıda bulunurken, aynı etki kayıp söz konusu olduğunda risk peşinde koşmaya neden olmaktadır. Yansıma etkisi ile belirsizliğin sebep olduğu riskten kaçınma durumu giderilmiş olmaktadır (Kahneman ve Tversky 1979, ss. 268-269).

Olasılık sigortası, beklenen fayda teorisinde olasılık sigortası düzenli sigortadan daha üstün bulunmaktadır. Hâlbuki olasılıklı sigorta, risk faktörünü ortadan yok eden normal sigorta karşısında sezgisel kapsamda daha riskli gözükmektedir. Kahneman ve Twersky, tüm sigortaların olasılıklı olduğunu ancak olasılık sigortasının daha riskli olduğunu belirtmektedir. (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 270; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 456).

İzolasyon Etkisi, aynı seçimin farklı biçimlerde bireylere sunulması ile ortaya çıkmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263). Seçenekler arasındaki seçim işlevini kolaylaştırmak amacıyla, genel olarak seçeneklerin paylaştığı bileşenlerin göz ardı edilmesi ve onları ayıran bileşenlere odaklanılması sebebiyle bireylerin tercihlerinde oluşan tutarsızlığa izolasyon etkisi denilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 271).

Beklenti teorisi kapsamında insanların risk algısı, kayıp ve kazanca verdiği değer, referans noktası ve sonuçlara yüklediği karar ağırlıkları dörtlü model denilen bir tercih modelini ortaya çıkarmıştır (Kahneman, 2011, s. 367).

Tablo 3.2 Dörtlü tercih modeli

	KAZANÇLAR	KAYIPLAR
YÜKSEK OLASILIK (Kesinlik Etkisi)	%95 ihtimalle 10.000$ kazanma	%95 ihtimalle 10.000$ kaybetme
	Hayal kırıklığı korkusu	Kayıptan kaçınma umudu
	RİSKTEN KAÇINMA	RİSK PEŞİNDE KOŞMA
	Uygunsuz çözümü kabul etme	Uygun çözümü reddetme
DÜŞÜK OLASILIK (Olabilirlik Etkisi)	%5 ihtimalle 10.000$ kazanma	%5 ihtimalle 10.000$ kaybetme
	Büyük kazanç umudu	Büyük kayıp korkusu
	RİSK PEŞİNDE KOŞMA	RİSKTEN KAÇINMA
	Uygun çözümü reddetme	Uygun çözümü kabul etme

Kaynak: (Kahneman, 2011, s. 367)

Dörtlü tercih modelinde 1. satır beklentiyi, 2. satır beklentiye ilişkin duyguyu, 3. satır kesin kazanç ve kayıp durumunda bireylerin nasıl davrandığını, 4. Satır ise beklenen davranışı ifade etmektedir. Beklenti teorisinin temel başarılarından olan dörtlü modelin sol üst bölümünde bireyler yüksek olasılık içeren yüksek kazançlarda riskten kaçınmaktadır. Sol alt bölüm ise, olabilirlik etkisini açıklamaktadır. Piyango biletleri şans oyunlarında olduğu gibi bireyler olabilirlik ihtimalinin az olduğunu bildiği halde bileti almayı tercih edecektir. Birey bilet alarak kazanma olasılığı az olsa da kazanmayı hayal etme hakkına sahip olmaktadır. Sağ alt bölümde küçük kayıplarda bile sigortanın satın alındığı yerdir. Bireyler varlıklarını gerçekleşme olasılığı düşük olan tehlikelere karşı sigortalatır, endişeyi ortadan kaldırır ve sigortaya beklenen değerden daha fazla ücret öderler. Sağ üst bölümde ise kazanç durumunda bireyler ne kadar riskten kaçıyorsa, kayıp alanında ise risk peşinde koştuğu fark edilmiştir. Sonuç olarak değerlendirilirse, kesip bir kayıp ile olasılığı yüksek daha büyük bir kayıp karşısında azalan duyarlılık sayesinde kesin kayıp daha itici hale gelir ve kesinlik etkisi ile kumarın iticiliği azalır. Olumlu sonuçlarda ise azalan duyarlılık ve kesinlik etkisi ile kesin kazanç daha cazip gelir ve kumarın çekiciliği azalır (Kahneman, 2011, ss. 367-369).

3.6.3. Bilişsel kısayollar

3.6.3.1. Temsil edilebilirlik kısayolu

Bireyler karar verme sürecinde temsiliyet kısayoluna başvurmaktadır. Temsiliyet kısayolunda birey olasılığı, bir olgunun diğer bir olguyu ne kadar temsil ettiğine yani ne kadar benzediğine göre değerlendirmektedir. Örneğin A, B'yi temsil ediyorsa, A, yüksek ihtimalle B'den kaynaklandığı; A, B'ye benzemiyor ise A'nın B'den kaynaklanma ihtimalinin düşük olduğu görüşü hâkimdir (Kahneman ve Tversky, 1972, s. 431; Tversky ve Kahneman, 1971, s. 105; 1974, s. 1124). Fakat belirsiz bir olayın temsili olabilmesi için ana popülasyona benzer olması tek başına yeterli bulunmamaktadır. Olay, belirsiz sürecin özelliklerini de içerisinde barındırmalıdır (Kahneman ve Tversky, 1972, s. 434). Temsil edilebilirlikle ilgili Amos Tversky ve Daniel Kahneman, 1974 yılında yapmış olduğu araştırma ile katılımcılara "Steve" adlı kişinin eski komşusu tarafından tanımlanan özellikleri verilerek bu kişinin kütüphaneci, pilot, çiftçi, satıcı ve doktorluk mesleklerinden hangisi olma ihtimalini saptamaları istenmiştir. Steve adlı kişiye ilişkin verilen özellikler aşağıda belirtilmiştir.

Steve, içine kapanık ve utangaçtır. Yardımsever olmakla birlikte, insanlara ve gerçeklik dünyasına ilgisi azdır. Sakin bir ruh yapısına sahip, düzenli ve ayrıntılara düşkündür.

Katılımcılar, "Steve'in hangi mesleğe ait olduğunu, meslek grubuna ait olma ve benzeme derecesine göre değerlendirmektedir. Temsiliyet ve benzerlik birlikte değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda yapılan çalışmalarda da insanların mesleğe karşı olasılıkları bu şekilde belirlediği saptanmıştır. Bu durum da birtakım hatalara yol açmaktadır. Çünkü temsil edilebilirlik veya benzerlik olasılık kararlarını etkileyen bazı faktörlerden etkilenmemektedir (Tvesky ve Kahneman, 1974, s. 1124; 1983, s. 296). Örneğin başka bir deneyde yukarıda Steve ilişkin betimlemin verildiği iki ayrı denek gurubuna Steve'in hangi meslek grubuna ait olduğu sorusu soruldu. Birinci denek gurubuna 70 mühendis, 30 avukat olduğu, ikinci denek grubuna 30 mühendis, 70 avukat olduğu bilgisi verildi. Katılımcılar bayes kuralını ihlal ederek her iki durumda da aynı olasılık kararlarını vermişlerdir. Kişilik özellikleri verilmeden

yapılan deneyde ise katılımcılar, önsel olasılıkları doğru kullanarak tanımadıkları kişinin mühendis olma oranını iki denek grubunda sırasıyla 0,7 ve 0,3 olarak değerlendirmişlerdir (Tversky ve Kahneman, 1974, ss. 1124-1125). Temsiliyete göre değerlendirmenin yaratmış olduğu sezgisel izlenimler, rastgele tahminlerden daha isabetli kararlar vermemizi sağlayacaktır. Ancak, temsiliyet kısayolu bireylerin olayın başka yönüne işaret eden temel oran enformasyonunu görmemesine sebebiyet veriyorsa, yanıltmaya neden olacaktır (Kahneman, 2011, ss. 176-177). Bu kapsamda temsiliyete göre yanlış tahmin yapılmasına ilişkin Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından yapılan diğer bir çalışma aşağıda yer almaktadır (Kahneman ve Tversky, 1973, ss. 238-239; Kahneman, 2003a, s. 712; 2003b, s. 1461; 2011, ss. 171-173).

Tom W, adlı kişi Amerika'da birinci sınıfta okuyan yüksek lisans öğrencisidir. İki gruptan Tom W adlı kişinin lisansüstü ihtisas alanını aşağıda yer alan alanlar göz önünde bulundurularak tahmin etmeleri istenmiştir.

Alanlar;

İşletme, Bilgisayar Bilimleri, Mühendislik, İnsani Bilimler ve Eğitim, Hukuk, Tıp, Kütüphanecilik, Fizik ve Yaşam Bilimleri, Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet.

Bilgisayar Bilimleri %7, Mühendislik %9, İşletme %15, Fizik ve Yaşam Bilimleri %12, Kütüphanecilik %3, Hukuk %9, Tıp %8, İnsani Bilimler ve Eğitim %20, Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet %17

Birinci gruba Tom W adlı kişinin yüksek lisans ihtisas alanını tahmin etmede hiçbir bilgi verilmemiştir. Bu kapsamda birinci gruptaki katıcımcılar farklı dallardaki kayıtlı öğrenci sayılarına bakarak yani temel oranlar doğrultusunda tahmin yürütmüştür. Katılımcılar, Tom W'nin bilgisayar ve kütüphanecilik alanlarına göre insani bilimler ve eğitim bölümünde okumasının daha muhtemel olduğunu bulmuşlardır. Çünkü insani bilimler ve eğitim bölümünün öğrenci sayısı diğer iki bölüme göre daha fazladır.

İkinci gruba Tom W'ye ilişkin aşağıda yer alan kişilik taslağı da ek olarak sunulmuş ve ihtisas alanının tahmin edilmesi istenmiştir.

Tom W, yüksek zekâya sahip olmakla birlikte yaratıcılıktan yoksundur. Düzenli ve net olmanın yanında her ayrıntının ait olduğu yerde bulunduğu düzenli ve temiz sistemlere ihtiyacı bulunmaktadır. Yazıları sıkıcı ve mekanik olduğu gibi ara sıra bayat kelime oyunları ve bilim kurgu türünden hayal gücü ile renklenmektedir. Diğer insanlara karşı az anlayış ve sempati duymakta ve insanlarla etkileşime girmekten hoşlanmamaktadır. Derin bir ahlak anlayışının yanında benmerkezci bir kişiliğe sahiptir.

Katılımcılar, Tom W'nin lisansüstü alanını, dokuz alanda yer alan tipik öğrenciye benzemesine göre derecelendirmiştir. Katılımcılar "bayat kelime oyunları" ipucundan dolayı Tom W'nin çalışkan bir kişiliğe sahip olduğunu düşünerek birinci sıraya bilgisayar bilimleri alanını yerleştirmişlerdir. "Derli toplu sistemlere olan ihtiyacından dolayı ikinci sıraya mühendislik alanını yeleştirmişlerdir. Diğer insanlara karşı az anlayış ve empati duymasından kaynaklı olarak sosyal bilimler ve sosyal hizmet alanını en son sıraya yerleştirmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1973, ss. 238-239; Kahneman, 2003a, s. 712; 2003b, s. 1461; 2011, ss. 171-173).

Aynı çalışma; sonrasında lisansüstü psikoloji öğrencilerine sunulmuştur. Çalışmaya katılan öğrenciler, temel oranlardan ve kişilik tarifinden haberdardı. Tom W'nin ihtisas alanını bilgisayar bilimleri olarak tahmin etmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1973, s. 239; Kahneman, 2003b, s. 1461; 2011, s. 174). Yine aynı çalışma, Kahneman ve Tversky tarafından ileri düzeyde bir istatikçi ve sezgisel yargının gerçerliliği noktasında kuşkuları bulunan psikolog olan Robyn Dawes'e ve üç önemli üniversitede istatistik dersi almış psikoloji alanında yüksek lisans yapan 114 öğrenciye sunulmuştur. Robyn Dawes ve psikoloji alanında yüksek lisans yapan öğrenciler de temel oranı göz ardı ederek, Tom W'nin ihtisas alanını bilgisayar bilimleri olarak tahmin etmiştir. Katılımcılara, olasılık yürütme zor gelmiş ve benzerlik kurmak daha kolay gelmiştir. Ancak bu durum da ciddi hataları beraberinde getirmiştir. Çünkü benzerlik ve olasılığa ilişkin yargılar aynı mantık kurallarına bağlı bulunmamaktadır. Benzerliğe dair yargıların temel oranlardan ve tarifin yanlış olması durumundan etkilenmemesi kabul edilebilir olmakla birlikte olasılığa dair değerlendirmelerde temel oranları ve delilleri göz ardı eden bireylerin hata yapması kaçınılmazdır (Kahneman, 2011, s. 174-175). Yine temsiliyette **bağlaç hatası** bireylerin yanlış karar vermesine sebep olmaktadır (Tversky ve Kahneman,

1983, s. 298; Kahneman, 2003b, s. 1462). Bu konuda Tversky ve Kahneman (1983) tarafından aşağıda yer alan çalışma ile kısayolların yargıdaki rolü ve mantıkla olan uyuşmazlığı ortaya konulmuştur (Tversky ve Kahneman, 1983, s. 297; Kahneman, 2003a, s. 713; 2003b, s. 1462; 2011, s. 182).

Linda 31 yaşında, bekâr, açık sözlü ve çok zeki olmakla birlikte Felsefe dalında eğitim görmüştür. Öğrencilik yıllarında sosyal adalet ve ayrımcılık konularıyla yakından ilgilenmiş ve nükleer karşıtı gösterilere de katılmıştır.

Bu bilgiler doğrultusunda katılımcılar, Linda'nın aşağıda yer alan ifadelerden hangisine ne kadar çok benzediğine göre sıralamışlardır.

- ✓ *Linda ilkokul öğretmeni olarak görev yapmaktadır.*
- ✓ *Linda yoga dersleri almakta ve bir kitapçıda çalışmaktadır.*
- ✓ *Linda bir feminist hareket içerisinde aktiftir.*
- ✓ *Linda psikiyatrik sosyal hizmet görevlisidir.*
- ✓ *Linda, Kadın Seçmenler Birliğinin içerisinde bir üyedir.*
- ✓ *Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır. (T)*
- ✓ *Linda, bir sigorta satıcısı olarak görev yapmaktadır.*
- ✓ *Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir. (F)*

Çalışma sonuçları benzerliğe ve olasılığa göre sıralamada da aynı olmuştur. Her ikisinde de "feminist hareket içerisinde yer alan banka veznedarı" "banka veznedarı"ndan daha üst sıralarda yer almıştır (Tversky ve Kahneman, 1983, s. 297; Kahneman, 2003b, s. 1462; 2011, s. 183). **Bağlaç yanılgısı** durumu ortaya çıkmıştır. Lindaya ait spesifik bir özellik genel özelliklerden daha olası bulunmuştur (Tversky ve Kahneman, 1983, ss. 297-298). Feminizm özellikleri Linda'ya uyduğundan, TF olasığını arttırmaktadır (Twersky ve Kahneman, 1983, s. 300). Linda probleminde ayrı ve birleşik değerlendirmelerde de sezgi mantığa üstün gelmiştir (Kahneman, 2011, s. 192).

Yine temsil edilebilirliğe bağlı olarak karar verme sürecine etki eden **küçük sayılar kanununa** göre bireyler örneklemin büyülüğüne dikkat etmeden bir popülasyondan rastgele seçmiş olduğu bir örneklemin temel özelliklerinin popülasyonun geneline

benzer olduğunu düşünmektedir (Tversky ve Kahneman, 1971, s. 105). Büyük sayılar yasasında, büyük örneklemlerde rastgele çekilen örneklem ait olduğu popülasyonu temsil etmektedir. Bireylerin rastgele seçmiş olduğu örnekleme dair sezgileri, küçük sayılar yasasını karşılayarak büyük sayılar yasasının da küçük sayılar yasası için de uygun olduğunu iddia etmektedir. (Tversky ve Kahneman, 1971, s. 106). Küçük örneklemden seçilen örneklem ile ait olduğu topluluk arasında güçlü bir benzerlik olduğuna inanmak, bireylerin gördüğünü mantığa uyarlamaya ve tutarlılığını abartmaya yakın olmasından kaynaklanmaktadır (Kahneman 2011, s. 133). Bireyler, popülasyondan almış olduğu örneklemi değerlendirmek için temsiliyet kısayolunu kullanmakta ve seçmiş olduğu örneklemin özelliklerinin tüm popülasyonu temsil ettiğini düşünmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1125). Ancak, birey sezgisine uyarsa tesadüf eseri olayları da nedensel açıklamak gibi bir yanılgıya düşecektir. Çünkü insanlar, yaşamlarında görmüş olduğu olayların rastlantısal olduğunu inkâr etmeye hazırdır (Kahneman, 2011, s. 137).

3.6.3.2. Bulunabilirlik kısayolu

Bireyin tahmin yapma sürecinde bir olaya ilişkin zihninde yer alan ve kolay ulaşabildiği örnekleri kullanmasıdır. Bulunabilirlik, Tversky ve Kahneman tarafından ilk kez kullanılan bir kavramdır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011, ss. 258-259). Bulunabilirlik kısayolu, olayların sıklık derecesini örneklerinin aklımıza gelme kolaylığına göre belirleme sürecidir (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1127; Kahneman, 2011, s. 151; Tversky ve Kahneman, 1973, s. 207). Örneğin bir toplumun boşanma oranını tahmin ederken çevremizde bulunan tanıdıklar arasındaki boşanmaları değerlendiririz (Tvesky ve Kahneman 1973, s. 208). Bulunabilirlik, bazı durumlarda öngörülebilir yanlılıklara sebebiyet vermektedir. Örneğin deneklere erkek ve kadınlardan oluşan ünlü kişiliklerin yer aldığı liste verilmiştir. Farklı denek gruplarına farklı listeler verilmiş olup, listelerdeki erkek adlarının kadın adlarından fazla olup olmadığı sorusu iletilmiştir. Denekler, her listede kendilerinin daha ünlü gördüğü kişilerin yer aldığı listeyi sayıca fazla bulmuştur. Bu da hatalı bir değerlendirme yapmalarına neden olmuştur (Tversky ve Kahneman, 1973, s. 220; Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1127). Yine basında geniş bir şekilde gündemde olan bir uçak kazası, havayollarının güvenliğine dair düşüncelerimizi geçici olarak değiştirebilmektedir (Kahneman, 2011, s. 153). İnsanların beynindeki dünya, gerçek

dünya ile birebir aynı değildir. Bireylerin yaşamlarında maruz kaldığı mesajlar ve duygusal yoğunluklar olaylar ile ilgili değerlendirmelerimizi etkilemektedir. (Kahneman, 2011, s. 162). Bulunabilirlik kısayolu, aldatıcı ilinti etkisi için de doğal bir hesap sağlamaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1128; Tversky ve Kahneman, 1973, s. 223).

3.6.3.3. Çıpalama kısayolu

Bireylerin gündelik yaşamlarında tahmin yapmaları gereken bir durumla karşılaştıklarında duruma ilişkin daha önceden duymuş olduğu bir değeri ölçüt alarak tahmin yapmasına çıpalama etkisi denmektedir (Hammond ve diğerleri, 1998, s. 48; Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 38-39; Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1128). Bireylerin günlük yaşamlarında çok yaygın olarak karşılaşma ihtimali olan bu etki, bireylerin bilmediği bir durumu tahminde bulunmadan önce belirli bir değeri baz almasından kaynaklanmaktadır (Kahneman, 2011, s. 139). İnsanların günlük yaşamlarında karar verme sürecinde güçlü çıpa etkileri görülmektedir. Çıpalarda yeterli ayar ve ima yapılması tetikleme unsuru olmaktadır (Kahneman, 2011, ss. 142-143).

Çıpalama ile ilgili Tversky ve Kahneman (1974) tarafından yapılan bir çalışmada lise öğrencilerinden oluşan iki gruptan aşağıda belirtilen sayısal işlemi 5 (beş) saniye içerisinde hesaplamaları istenmiştir.

Birinci gruba sorulan sayısal işlem;

8 x 7 x 6 x 5 x 4 x 3 x 2 x 1

İkinci gruba sorulan sayısal işlem;

1 x 2 x 3 x 4 x 5 x 6 x 7 x 8

Bireyler, bu tarz soruları hızlıca cevaplayabilmek için birkaç tane hesaplama yaparak ayarlama yoluyla tahmin etmektedir. İki grubun da verilen sayısal işlemleri cevaplaması neticesinde birinci grubun tahmin sonuçlarının medyanı 2.250, ikinci grubun ise 512'dir. Doğru sonuç ise 40.320'dir. Kısıtlı süre içerisinde birinci gruptaki katılımcıların yüksek rakamları baz alarak tahminde bulundukları, ikinci gruptaki katılımcıların ise küçük rakamları baz alarak tahminde bulundukları tespit edilmiştir (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1128). Çıpalama etkileri, keyfi ölçek ayarlaması ve ima yolu ile bir pazarlama taktiği olarak kullanılmakta ve tüketicilerin

karar vermelerini etkilemektedir. Örneğin market müşterileri bir süpermakette Camphell hazır çorbasının normal fiyatından %10 indirime girmiş olduğu ile karşılaşmışlardır. Süpermarkette bulunan raftaki bir tabelada bazı günlerde "kişi başına 12 kutuyla sınırlıdır", bazı günlerde ise "kişi başına sınır yoktur" yazıları bulunmaktadır. Müşteriler, sınır konulan günlerde, sınırın kaldırıldığı günlere göre iki kat fazla çorba almışlardır. Hazır çorba alımının 12 kutuyla sınırlandırılması çıpalamaya neden olmakla birlikte ölçek ayarlaması yapılarak çorbanın raflarda hızlıca tükendiği ima edilmiş ve müşterileri çorba stoklamaya teşvik etmiştir (Kahneman, 2011, s. 147).

Konu ile ilgili belirlenmiş olan bir çıpa bireylere karar verme sürecinde ipucu sağlarken, konu dışında belirlenmiş çıpa da bireylerin karar verme sürecinde hata sebebi olarak görülmektedir (Kamber C, 2018, s. 189; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 39).

3.6.4. Bilişsel yanlılıklar

Bilişsel yanlılıklar karar verme hatalarıdır (Le Roux, 2005, s. 52). Yargılayıcı bilişsel yöntemler, yetersiz sonuçlara sebebiyet verdiğinde önyargılar olarak adlandırılmaktadır (Gowda, 1999, s. 60). Belirsizlik ve risk altında karar veren bireyler, rasyonaliteden ayrılarak birtakım önyargıların etkisinde kalmaktadır. Bu önyargılar da beraberinde sezgisel kısa ve bilişsel yöntemleri açığa çıkarmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1124). Bu yöntemler kullanışlı olmakla birlikte, sistematik hatalara da sebebiyet vermektedir (Kahneman ve Tversky, 1972, s. 430; 1973, s. 237; Tversky ve Kahneman, 1973, s. 207; 1974, s. 1124).

3.6.4.1. Mülkiyet (Statüko) Etkisi

Mülkiyet etkisi, beklenti teorisinde yer alan kayıptan kaçınma değer fonksiyonunun bir uzantısıdır (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 348; 2011, s. 339; Sefil ve Çilingiroğlu, 2011, s. 262; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 52). Richard Thaler tarafından adı verilen mülkiyet etkisi, kayba verilen tepkinin kazanca verilen tepkiden fazla olmasıdır. Yani bireyin, kendi mülkiyetinde bulunan varlıklardan ayrılma isteksizliğidir. (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 348; 2011, ss. 338-339;

Thaler, 1980, s. 44; Thaler, 1985, s. 201). Ancak mülkiyet etkisi, bireylerin rutin olarak yapmış oldukları ticari alışverişlerinde geçerli değildir (Kahneman, 2011, s. 340). Yine beklenti teorisinde referans noktasının altında yaşamak ile eşdeğer olarak görülen yoksullukta da mülkiyet etkisi görülmemektedir (Kahneman, 2011, s. 345). Mülkiyet etkisine Thaler tarafından yapılan bir gözlemi örnek verecek olursak;

Şarapsever Profesör R, 50'li yılların sonunda 5 dolarlık bir şarap almıştır. Birkaç yıl sonra şarap tüccarı Profesör R'den 100 dolara geri satın almayı teklif etmiştir. Profesör R, o kalitede bir şişeye 35 dolardan fazla para vermezken, 100 dolarlık teklifi kabul etmemiştir. Mülkiyet etkisi devreye girmiştir. Şişeye sahip olmak, değerini arttırmıştır (Kahneman, 2011, s. 338; Thaler, 1980, ss. 43-44). Karar verme ile ilgili yapılan çalışmalar doğrultusunda bireylerin statüko eğilimi gösterdikleri tespit edilmiştir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988, s. 7).

3.6.4.2. Sonuca atlama yanlılıkları

Sonuca atlama yanlılıkları, Sistem 1'e yönelik yanlılıkları kapsamaktadır. Sistem 1 başarıyı yaratmış olduğu öyküye ilişkin verilerin nitelik ve niceliğine duyarsız kalarak öykünün tutarlığı ile ölçmektedir. Özellikle sınırlı bilgi ile verilen yanıtta Sistem 1, aceleci davranarak sonuçlara atlama makinesi olarak çalışmaktadır (Kahneman, 2011, s. 101). Sistem 1'in özelliklerinde kuşku duyma bulunmamaktadır. Belirsizlik ve kuşku, Sistem 2'ye dair özelliklerdir (Kahneman, 2003b, s. 1454; 2011, s. 95). Sınırlı enformasyon ile sonuçlara atlamak "gördüğün neyse hepsi odur" kuralı ile açıklanmaktadır (Kahneman, 2011, s. 1029). Ancak daha fazla bilgi toplamak için yeterli zaman olmadığında ve tanıdık olmayan durum risk içeriyorsa sonuçlara atlamak sezgisel hatalara yol açmakta ve tehlikeli bulunmaktadır. Bu durumlar da Sistem 2'nin kuşku duyan bilinçli müdahalesiyle önlenebilmektedir (Kahneman, 2011, s. 94). Sonuçlara atlama yanlılıkları kapsamında yer alan eğilimler aşağıda sunulmuştur.

3.6.4.2.1. İnanma ve doğrulama eğilimi

Sistem 1 için inanmak otomatik bir faaliyettir. Çünkü kuşku özelliği bulunmayan Sistem 1 inanmaya eğilimli olmakla birlikte kolay aldanmaktadır. Kuşkulanmadan

sorumlu Sistem 2, tembel ve çoğunlukla meşgul olduğundan Sistem 1 herşeye inanmaktadır (Kahneman 2011, s. 96). Doğrulama eğilimi; bireylerin başlangıçta oluşturmuş oldukları hipotezlerini, inaçlarını ve önyargılarını doğrulayan bilgileri arama, doğrulamayan bilgileri ise önemsememe eğilimine denmektedir (Mahoney, 1977, s. 161; Wilke ve Mata, 2012, s. 532). Doğrulayıcı deneyimler, bireyleri memnun etmekte ve güvenirliliği kolaylaştırmaktadır. Doğrulayıcı olmayan deneyimler ise, bireyler tarafından göz ardı edilir ve genellikle önemsenmezler (Mahoney, 1977, s. 161). Sistem 1 kapsamında doğrulama eğilimi, önerileri eleştirmeden kabul etmekte ve olası olmayan aşırı olayların ihtimallerini abartmaktadır (Kahneman, 2011, s. 97).

3.6.4.2.2. Abartılı duygusal tutarlılık (Hale Etkisi)

Sistem 1'e özgü bir özellik olan hale etkisi, bireylere ve durumlara bakış açımızda önemli bir rol oynayan bir önyargıdır. Hale etkisi, bir kişinin herşeyini beğenme veya beğenmeme eğilimidir. Örneğin bir sektörde başarılı olan bir yöneticinin her sektörde başarılı olacağına ve özel hayatında da çok iyi olduğuna inanılmasıdır (Dobelli, 2013; Kahneman, 2011, s. 97). Hale etkisi, bir kişiye ilişkin ilk izlenimlerin ağırlığının kişiye ait sonradan gelen özelliklerin öneme alınmamasına neden olmaktadır. Örneğin bir kişiye ait 3 (üç) olumlu özellik sıralandığında sonradan gelen özellikler olumsuz olsa da kişi hakkında olumlu önyargıya neden olmaktadır. Tam tersi sıralama da olumsuz önyargıya neden olmaktadır (Kahneman, 2011, s. 98).

3.6.4.2.3. Aşırı özgüven

Bilişsel hata kaynağı olan aşırı özgüven, en çok doğrulanan davranışsal önyargılardan biridir (Daniel ve Titman, 1999, s. 28). Aşırı güvenin kararlara etkisi ise, insanların bilgiyi işleme biçimi üzerinden olmaktadır. Çünkü insanlar edindikleri bilgilere fazla ağırlık vermekte ve bu bilgilerin doğruluğunu abartmaktadır (Daniel ve Titman, 1999, s. 29; Ricciardi ve Simon, 2000, s. 28). Aşırı özgüveni artıran önyargılar ise, yükleme önyargısı, bilgi yanılsaması ve kontrol yanılsamasıdır (Hayta B, 2014, s. 336).

3.6.4.2.4. Çerçeveleme etkisi

Bireylerin seçimlerine ilişkin açıklamalar bireylerin genellikle rasyonel karar aldıkları yönündedir (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453). Ancak bireylerin seçim psikolojisinin en önemli unsurlarından biri de, bireylerin seçimlere ilişkin sonuçları nasıl yorumladığıdır. Aynı kararlar farklı çerçevelerle bireye sunulabilir, farklı çerçeveler de bireylerin kararlarında farklılığa yol açabilir (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 166; 2003b, s. 1458; Tversky ve Thaler, 1990, s. 210; Tversky ve Kahneman, 1992, s. 298). Hâlbuki rasyonel seçimde seçenekler arasındaki tercih çerçeve farklılığıyla bireylerin kararlarında farklılığa neden olmaması gerekmektedir (Kahneman, 2003b, s. 1458; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453; 1992, s. 298). Çünkü rasyonel seçim, değişmezlik ve baskınlık ilkelerini içerisinde barındırmaktadır. Değişmezlik, kişilerin beklentilerine ilişkin tercih sırasının betimleme biçimlerine göre farklılaşmamasını içermektedir (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 343). Tversky ve Kahneman (1981) tarafından sınırlı rasyonelliğe dair yapılan çalışma insanların tamamen rasyonel karar almadığını ve rasyonel seçimin değişmezlik ilkesinin ihlalini göstermiştir. Tversky ve Kahneman "Asya Hastalığı Problemi" ile iki problemi deneklere uygulamışlardır (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 166; 1984, s. 343; 2003b, s. 1458; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453).

Birinci problem:

Amerika'da olağandışı seyreden bir Asya Hastalığı için iki tane birbirinden farklı hastalıkla mücadele programının hazırlandığı düşünülerek Stanford Üniversitesi ve British Columbia Üniversitesi'ndeki 152 öğrenciye bu programlar anket yöntemi ile sunulmuştur.

- *A programının uygulanması durumunda 200 kişi kurtarılacak.*
- *B programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtarılacak, 2/3 ihtimalle ise kimse kurtarılamayacak.*

Ankete katılan 152 kişinin %72'si A programını, %28'i ise B programını tercih etmiştir. Katılımcıların çoğunluğu A programında yer alan kesinlik ve hayatta kalma ifadesinin pozitif etkisi sebebiyle A programını daha seçilebilir bulmuştur ve B

programında bulunan riskten kaçınmıştır (Kahneman ve Tvesky, 1984, s. 343; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453).

İkinci problem:

İkinci problem 155 öğrenciye anket yöntemi ile sorulmuştur.

- *C programının uygulanması durumunda 400 kişi ölecektir.*
- *D programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle kimse ölmeyecek, 2/3 ihtimalle ise 600 kişi ölecektir.*

Ankete katılan 155 kişinin %78'i D programını, %22'si ise C programını tercih etmiştir. Bu sefer katılımcıların çoğunluğu risk almıştır. Karar verme sürecine baktığımızda bireyler, kazanç içeren seçimler karşısında riskten kaçınmış, kayıp içeren seçimler karşısında ise risk almıştır. İki problemin sonuçları da beklenti teorisine uymaktadır. İki problemin sonuçları da aynı olmasına rağmen cevap farklılıkları çerçeve etkisinden yani sonuçların birinci problemde kurtarılan yaşam sayısına, ikinci problemde ise kaybedilen yaşam sayısına göre tanımlanmasından kaynaklanmaktadır. Birinci problemde sonuçlar "kurtarılma" ifadesi ile tanımlanırken, yani 600 kişinin ölümü referans noktası olarak değerlendirilmiş ve kurtarılan hayatlar kazanç olarak değerlendirilmiştir. İkinci problemde ise sonuçlar "ölüm" ifadesi ile tanımlanmıştır. Bu durum da; tercihleri negatif söylem yerine pozitif söyleme kaydırmıştır ve çerçeveler, tercihler üzerinde etkili olmuştur (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 168; 1984, s. 343; Kahneman, 2011, s. 426; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453).

Rasyonel seçimin diğer bir ilkesi olan baskınlık, A beklentisinin her yönden en az B beklentisi kadar iyi ve en az bir yönden B'ye göre daha iyi ise, o zaman A'nın B'ye tercih edilmesi durumunu içermektedir. Yine çerçeveleme etkisi kapsamında Kahneman ve Tversky tarafından yapılan başka bir çalışma ise rasyonel karar vermenin baskınlık şartını ihlal etttiğini ortaya koymaktadır (Kahneman ve Tversky, 1984, ss. 343-344).

Üçüncü problem:

86 katılımcıdan aşağıda bulunan seçeneklerden birisini tercih etmesi istenilmiştir.

- *E seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 240$ kazananacak ve %75 ihtimalle 760$ kaybedeceksiniz.*
- *F seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 250$ kazanacak ve %75 ihtimalle 750$ kaybedeceksiniz.*

Çalışmaya katılan tüm katılımcılar, F seçeneğini tercih etmiştir.

Dördüncü problem:

150 katılımcıdan aşağıdaki seçeneklerin eş zamanlı olarak incelemesi ve seçeneklerden ikisini tercih etmesi istenilmiştir.

150 katılımcıdan aşağıdaki seçeneklerden birisini tercih etmesi istenmiştir.

- ***A:** 240$ kesin olarak kazanılacak.*
- ***B:** %25 ihtimalle 1000$ kazanılacak ve %75 ihtimalle hiçbir şey kazanılamayacak.*

150 katılımcıdan aşağıdaki seçeneklerden birisini tercih etmesi istenmiştir.

- ***C:** 750$ kesin olarak kaybedilecek.*
- ***D:** %75 ihtimalle 1000$ kaybedilecek ve %25 ihtimalle hiçbir sey kaybedilmeyecek.*

Yapılan çalışma sonucunda dördüncü problemde katılımcıların %84'ü A seçeneğini, %87'si ise D seçeneğini tercih etmiştir. Katılımcıların çoğunluğu riskten kaçınarak kesin kazancı, daha büyük çoğunluğu ise kesin kayıp karşısında risk almayı tercih etmiştir. Katılımcılar A ve D seçeneklerini, B ve C seçeneklerine tercih etmiştir. Oysaki tercih edilmeyen birleşim tercih edilene göre daha kazançlıdır.

Tercih edilen birleşim: %25 ihtimalle 240$ kazanılacak ve %75 ihtimalle 760$ kaybedilecek.

Tercih edilmeyen birleşim: %25 ihtimalle 250$ kazanılacak ve %75 ihtimalle 750$ kaybedilecek.

Bu iki birleşime dikkat ettiğimizde üçüncü problemle aynı olduğu görülmektedir. Tercih edilen birleşim (A ve D) üçüncü problemdeki E'ye, tercih edilmeyen birleşim ise (C ve D) F seçeneğini yansıtmaktadır. Üçüncü problemde katılımcılar E seçeneğini tercih ederken dördüncü problemde F seçeneğini tercih etmiştir. Çünkü üçüncü problemde E seçeneği açık bir şekilde cazip gözükmektedir. Dördüncü problemde ise eş zamanlı değerlendirmede birey karar verme aşamasında sezgilerinden yararlanmıştır (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 344; Kahneman, 2011, s. 509; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 454). Eşzamanlı kararlar, bağımsız olarak çerçevelendiğinde ve kararlar bileştirildiğinde karar vericilerin tercih sırasının değişmesi olası gözükmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 455).

3.6.4.2.5. Temel oran ihlali

Bireylerin, diğer kişilerin davranışlarını açıklamada kişisel faktörleri fazla öneme alması, durumsal faktörleri ise çok fazla öneme almaması eğilimidir (Wilke ve Mata, 2012, s. 532).

3.6.4.3. Yükleme önyargısı

Aşırı özgüven nedeniyle insanların davranışları sonucunda ortaya çıkan başarılarını kendilerine yüklemesi, başarısızlıklarını da dış faktörlere bağlaması durumudur (Miller ve Ross, 1975, s. 213).

3.6.4.4. Bilgi yanılsaması

Bireylerin daha fazla bilgiye sahip olduğunda tahminlerine ilişkin doğruluğun artacağına inanması eğilimidir. Tahminlerin doğruluğu bireylere daha iyi karar verme imkânı sağlamakta ancak ek bilgiler ise bilgi yanılsamasına, taraflı yargılara ve aşırı güvene neden olabilmektedir (Barber ve Odean, 2002, s. 460).

3.6.4.5. Kontrol yanılsaması

Bireylerin şansa bağlı olayların sonucunu etkileyecebileceklerini düşünmesiyle ortaya çıkan etkiye kontrol yanılsaması denilmektedir (Barber ve Odean, 2002, s. 461). Bireyler, bir olayın sonucuna ilişkin şans ve beceri faktörlerini birbirinden ayırt etmesi gerekmektedir. Çünkü beceri ile elde edilen başarılar üzerinde bireylerin kontrolü bulunurken, şans faktörü ile elde edilen başarılar üzerinde bireyin kontrolü bulunmamaktadır. Birey şansa bağlı sonuçları kontrol edebileceğine inandığı zaman güvenlerinde de artış olmaktadır (Langer, 1975, s. 311; Tomak, 2011, s. 75).

3.6.4.6. Anlama yanılsaması

Anlama yanılsaması, bireylerin dünyaya anlam verme çabaları ile birlikte ortaya çıkmaktadır. Bireyler genellikle yeteneğe, aptallığa ve niyetlere şanstan daha çok rol tanımlarlar. Meydana gelemeyen sayısız olaylar yerine birkaç çarpıcı olaya odaklanmaktadır. İnsanlar geçmişe yönelik dayanağı olmayan açıklamalar uydurarak doğruluklarına inanmakta ve kendilerini aldatmaktadır. İnsan zihni gerçekleşmemiş olaylarla baş edememektedir. Meydana gelmiş önemli olayların seçim içerdiği fikri, becerinin sonuçtaki rolünü abartmaya şansın rolünü ise azımsamaya itecektir. Yine bireyler hale etkisi ile değerlendirmelerini abartmaktadırlar (Kahneman, 2011, ss. 231-233).

3.6.4.7. Geri görüş yanlılığı

Geri görüş yanlılığı, "Başından beri biliyordum" etkisidir. Olay sonuçlandıktan sonra bireyin bu sonucu daha önceden bildiğine ilişkin oluşan bir yanılgıdır (Gowda, 1999, s. 63). Yapılan deneyler doğrultusunda bireyler bir olay meydana gelmişse o olaya daha önce yüklemiş oldukları olasığı abartma eğiliminde, olay gerçekleşmemişse onu hep olanaksız olarak gördüklerini hatırlamaktadır. Yine bireyler, kendi ilk tahminlerinin yanında diğer insanların tahminlerinin doğruluklarını da abartmaktadırlar. Geri görüş yanlılığı, karar verme sürecinde karar alıcıların değerlendirmelerini zararlı bir şekilde etkilemektedir. Karar alıcıları sonuca bakarak yargılama eğilimine düşürmektedir. Sonuç ne kadar kötü olursa, geri görüş yanlılığı da o kadar abartılmaktadır. Geri görüş ve sonuca bakarak karar verme eğilimi, karar

vericileri riskten kaçınmaya ya da sorumsuzca risk almasına neden olmaktadır (Kahneman, 2011, ss. 235-237).

3.6.4.8. Ortalamaya doğru regresyon

Uç bir değerin ortalamaya doğru kaymasını içeren ortalamaya doğru regresyon şans tarafından yönlendirilen olaylara anlam yükleme eğilimidir. Örneğin uçuş eğitiminde eğitmenler iyi iniş yapan adaylara övgü yapılmasının ardından kötü iniş yaptıklarını, kötü iniş yapan adaylara ise katı eleştiri yapılmasının ardından iyi iniş yaptıklarını gözlemleyerek cezanın ödülden daha etkili olduğu yönünde bir sonuca varmışlardır. Eğitmenler, regresyonun etkisini anlamayarak sonuçları ceza ve ödül kapsamında değerlendirerek cezanın etkiliğini abartmış ve ödülün ise etkililiğini azımsamıştır. Eğitmenler adaylara ödül ya da ceza vermese de sonuçlar aynı olacaktır. Çünkü ödül veya cezadan bağımsız olarak iyi performanstan sonra daha kötü bir performans kötü performanstan sonra ise daha iyi bir performansın yapılması muhtemeldir. Uç değerler ortalamaya doğru ilerlemiş ve ayrıca eğitmenler tesadüfü göz ardı etmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1973, s. 251; Kahneman, 2011, ss. 204-205; Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1127).

3.6.4.9. Geçerlilik yanılsaması

Bireyler hatalı yargılara çok fazla güven duymaya yatkındır bu durum geçerlilik yanılsaması olarak adlandırılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1973, s. 249). Bireylerin geçmişi anladığına ilişkin yanılgısı, geleceği öngörme yeteneğine olan güveni pekiştirmektedir (Kahneman, 2011, s. 253). Hâlbuki dünyanın öngörülemez olmasını göz ardı eden birey için öngörü hataları kaçınılmaz olacaktır. Yine yüksek özgüven, bir doğruluk göstergesi olarak değerlendirilmemeli, düşük özgüvenin bireyi daha aydınlatacağı göz önünde bulundurulmalıdır (Kahneman, 2011, s. 256).

3.6.4.10. İyimser yanlılığı

İyimser yanlılıkta dünyayı ve kendi özelliklerimizi olduğundan daha iyi görmemizin yanında hedeflerimizi de olduklarından daha ulaşılabilir görme söz konusudur. Geleceğe dair tahmin yeteneğimiz abartılmış durumdadır (Kahneman, 2011, s. 295). Bireyler yüksek risk karşısında da gerçekçi olmayacak şekilde iyimser

olabilmektedir. Gerçekçi olmayan iyimserlik, bireylerin yaşamlarına dair yaygın bir bilişsel yanlılık olup, bireyin kendisine aşırı güven duymasına neden olmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 50-51). İyimserlik ve aşırı güven ön yargıları bireylerin yeteneklerini abartmalarına ve üzerinde kontrolleri bulunmayan olayların olasılığını hafife almaya sebep olmaktadır (Kahneman ve Riepe, 1998, s. 53).

3.6.4.11. Planlama yanılgısı

Planlama yanılgısı, iyimser yanlılığın sonuçlarından birisidir (Kahneman ve Lovallo, 1993, s. 17; Baron, 1998, s. 286; Kahneman, 2011, s. 295). Planlama yanılgısı, insanların belli bir zaman dilimi içerisinde elde edeceği miktarı fazla tahmin etme ya da bir görevi tamamlamaya ilişkin sürenin hafife alınmasıdır. Planlama yanılgısı, insanların geleceğe dair sonuçlar hakkında tahminler yürütürken geçmiş tecrübeleri ve benzer durumları dikkate almamasından kaynaklanmaktadır. Birey mevcut durumu, benzeri olmayan ve belirsizliklerle dolu bir şekilde değerlendirmeye eğilimlidir. Bu sebeple bireyler, tamamlanamayan görevlerde genellikle kontrolleri dışındaki dışsal etkenleri sorumlu tutmaktadır (McMahon, 2006, s. 14).

3.6.4.12. Kumarbazın yanılgısı

Geçmişte sık gerçekleşen bir olayın gelecek zamanda daha az gerçekleşeceğine inanma eğilimidir (Tversky ve Kahneman, 1971, s. 106; 1974, s. 1125). Örneğin, rulet çarkında üst üste kırmızı rengin gelmesinin ardından bireylerin çoğunluğunun bundan sonra siyah rengin geleceğine inanmasıdır (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1125).

3.6.4.13. Aldatıcı ilinti

Belirli bir eylem türü ile bu eylemin oluşturduğu etki arasında olmayan bir ilişki belirleme ve ilişkinin durumuna inanma eğilimidir (Wike ve Mata, 2012, s. 532). Aldatıcı ilinti kapsamında Chapman ve Chapman, iki olayın birlikte meydana gelmesine ilişkin yanlılık tanımlamışlardır. Hâkimlere birkaç varsayımsal ruh hastasına yönelik klinik tanı ve hasta tarafından yapılan bir kişinin çiziminden oluşan bilgiler sunulmuştur. Sonrasında katılımcılar paranoya ve kuşkuculuk gibi her teşhisin, tuhaf gözler gibi çizimde yer alan özellikler ile ne sıklıkta eşlik ettiğini

tahmin etmişlerdir. Katılımcılar, tuhaf gözler ile kuşkuculuğun birlikte görülme sıklığını abartmışlardır. Bu etki aldatıcı ilinti olarak adlandırılmıştır (Tversky ve Kahneman, 1973, s. 223; 1974, s. 1128).

3.6.4.14. Grup içi yanlılığı

Bireylerin kendi gruplarına mensup olan kişilere ayrıcalıklı davranma eğilimidir (Wilke ve Mata, 2012, s. 532).

3.6.4.15. Sıcak el yanılgısı

İnsanların üst üste başarılı olması durumunda bu durumun aynı şekilde devam edeceği yönündeki beklentiyi içermektedir. Genellikle basketbol sporu içerisinde kullanılan bir önyargıdır. Sıcak elli ifade, üst üste sayı yapan oyuncular için kullanılan bir tabirdir. Son atışları sayıya çeviren oyuncunun daha sonraki atışlarının da sayı olması ihtimali azdır (Kahneman, 2011, s. 136; Thaler ve Sunstein, 2013, s. 47; Wilke ve Mata, 2012, s. 532).

3.6.4.16. Ayrılma etkisi

Bireylerin karar alma sürecinde bilginin önemli olmamasına rağmen karar verecek bireylerin bilgiyi bekleme davranışına girmesi ile ayrılma etkisi ortaya çıkmaktadır**.** Ayrılma etkisi, rasyonel davranışın garanti ilkesi yani kesin olan ilkesi ile çelişmektedir (Shiller, 1999, s. 18). Tversky ve Shafir (1992) tarafından ayrılma etkisi ile ilgili deneysel çalışmalar yapılmıştır. Yapılan bir çalışmada katılımcılara eşit ihtimalle 200$ dolar kazanma ya da 100$ kaybetme şansı ile bir paranın atılıp atılmamasına ilişkin bahis sorulmuştur. Bu bahsi kabul eden katılımcılara sonrasında tekrardan bu şekilde bir bahse girmek isteyip istemedikleri sorulmuştur. İlk bahsin sonucunu bilen katılımcılar, bahsi kazansın ya da kaybetsin çoğunlukla ikinci bahse girmek istemişlerdir. Fakat ilk bahsin sonucunu bilmeyen katılımcılar ise ikinci bahse girmek istememişlerdir. İlk bahis katılımcılar tarafından biliniyor ve sonucu iyiyse katılımcı kaybedecek bir şeyi olmadığını düşünerek bahsi kabul etmiştir. Eğer bahis katılımcı tarafından biliniyor ve sonuç kötü ise o zaman da kaybını telafi etmek için ikinci bahsi kabul etmişlerdir. Yine katılımcılar ilk bahsin sonucunu bilmiyorsa

ikinci bahse girmek için bir nedenleri olmayacağını belirtmiştir (Tversky ve Shafir, 1992, s. 306).

3.6.4.17. Aşırı maruz kalma etkisi

Bireylerin dışarıdan herhangi bir uyarıcıya tekrar tekrar maruz kalması sonucu o uyarıcıya karşı aşinalık kazanması ve tercihini ona yönelik geliştirme eğilimidir (Wilke ve Mata, 2012, s. 532; Zajonc, 1968, s. 1).

3.6.4.18. Kendini haklı çıkarma yanlılığı

Bireylerin, kötü bir karar ve kaybedilen bir eylem karşısında rasyonel davranış kapsamında kararlarından geri çekilmesi beklenmektedir. Ancak bireylerin vermiş oldukları kötü karara ya da kaybedilen bir davranışa sadık kalarak devam etme gibi eğilimleri bulunmaktadır (Baron, 1998, s. 287). Bu eğilimler ise ilk karara karşı duyulan sorumluluk hissinden, karar verme sürecinde sarfedilen çabadan, başarısız olmayı ve hata yaptığını kabul etmeme eğiliminden ve ilk kararın doğru olduğunu bireyin kendisine kabul ettirme isteğinden kaynaklanmaktadır (Baron, 1998, s. 287; Bobocel ve Meyer, 1994, s. 360).

3.6.4.19. Muhafazakârlık

Muhafazakârlık eğiliminde olan kişiler, değişim karşısında ya direnç göstermekte ya da değişime yavaş uyum sağlama içerisindedir. Yani bireyler, alışmış olduğu durumlarda kendisini güvende hissetmekte ve yeniliklere karşı önyargılı olmaktadır (Ritter, 2003, s. 434).

3.6.4.20. Pişmanlık

Bireyin gerçekleştirdiği olaya karşı başka seçeneneklerin bulunması ile tetiklenen veya yapamadığı durumlara ilişkin oluşan bir hayal kırıklığı duygusudur (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 170; Kahneman, 2011, s. 401). Pişmanlık, bireylerin karar alma sürecinde "bunu yaparsan pişman olursun" şeklinde bir duygu yaratarak verilen kararlarda etkili olmaktadır (Kahneman, 2011, s. 401). Pişmanlığın, geri görüş yanlılığı ile birlikte ortaya çıkması muhtemeldir (Kahneman, 2011, s. 407). Karar

verici, pişmanlık duygusuna olan yatkınlığını bildiği için, acı veren duygu olan pişmanlığın birçok kararda rolü bulunmaktadır (Kahneman, 2011, s. 402). Pişmanlık duygusunun bireylerin karar vermeleri üzerinde etkisi aşağıda verilen örnekte görülmektedir.

Paul ve George adlı iki kişi bulunmaktadır. Paul, A şirketinde; George, B şirketinde hisselere sahiptir.

- ✓ *Paul, geçen yıl hisselerini B şirketinin hisseleri ile değiştirmeyi düşünmüş ancak aksi yönde karar vermiştir. Eğer Paul, B şirketinin hisselerine geçmiş olsaydı varlığından 1.200 dolar daha iyi durumda olacağını öğreniyor.*
- ✓ *George, geçen yıl A şirketinin hisselerine geçiş yapmıştır ve B şirketinin hisselerini sahip olsaydı varlığından 1.200 dolar daha iyi durumda olacağını öğreniyor.*

Katılımcılara kim daha fazla pişmanlık duyacak? sorusu yöneltilmiştir. Katılımcıların %8'i Paul, %92'si George seçeneğini tercih etmiştir. Dikkat edildiğinde şuan için her iki kişi de A şirketinin hisselerine sahiptir. Her ikisinin de B hisselerini elinde tutmasıyla varlıklarında oluşan artış aynı olacaktı. Fakat aralarındaki tek fark, George'un bir eylemde bulunması, Paul'un ise herhangi bir eylemde bulunmamış olmasıdır (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 173; Kahneman, 2011, s. 403). İşin aslı eylemde bulunmak ya da bulunmamak arasındaki farktan kaynaklanmamaktadır. Varsayılan seçeneklerden sapma durumu ile ilgilidir. Örneğin elimizde bulunan menkul değeri satmak varsayılan bir seçenek değildir. Ancak sabah karşılaştığımız tanıdıkla selamlaşmak varsayılan bir seçenektir. Varsayılan bir seçenekten sapma durumu da bireylerde pişmanlık ya da suçlama yaratabilmektedir (Kahneman, 2011, s. 403). Pişmanlık duygusunu yaşamaktan korkan birey, riskli seçenekler içeren kararlardan ziyade alışmış olduğu seçenekleri tercih etmektedir. Tüketici bazında düşünülürse, pişmanlık yaşamak istemeyen bir tüketici, kullanmış olduğu markaları, sıradan diğer ürünlere göre daha fazla tercih etmektedir (Kahneman, 2011, s. 404).

3.6.4.21. Zihinsel muhasebe

Zihinsel muhasebe teorisi Richard Thaler tarafından geliştirilmiştir (Thaler, 1985, s. 199). "Zihinsel muhasebe, bireylerin ve hane halklarının finansal faaliyetleri düzenlemek, değerlendirmek ve takip etmek için kullandıkları bilişsel faaliyetler kümesidir." (Thaler, 1999, s. 183). Çeşitli zihinsel hesaplar bulunmaktadır. Bireyler paralarını fiziksel boyutunun yanında bazen de zihinsel olarak farklı hesaplarda tutmaktadır ve ihtiyaçlarını karşılamak için bu hesaplardan yararlanma isteğinde bir sıralama oluşturmaktadır. Bireyler, hesapları; aile bütçesi yapmak, kendini denetlemek ve tasarruf etmek gibi amaçlarla kullanmaktadır (Kahneman, 2011, s. 397). Bu doğrultuda zihinsel musabe seçimi etkilemektedir (Thaler, 1999, s. 183). Çünkü birey, birden çok niteliği bulunan bir seçeneği değerlendirmek için referans durumu doğrultusunda seçenekle ilişkilendirilmiş avantaj ve dezavantajları belirlediği bir zihinsel hesap yapacaktır ve bu doğrultuda kararını verecektir. (Kahneman ve Tversky, 1984, ss. 346-347).

Zihinsel muhasebe Thaler (1985) tarafından aşağıda yer alan örnekle açıklanmıştır (ss. 199-200).

Balık tutmak için kuzeybatıda balığa çıkan çift, yakaladıkları somonları paketleyerek havayolu kargo şirketi aracılığı ile evlerine göndermişlerdir. Ancak balıkların kargo şirketinde kaybolması üzerine çift, kargo şirketinden 300 dolar tazminat almışlardır. Çift, aldıkları bu tazminatla lokantaya yemeğe giderler ve daha önce hiç ödemediği bir şekilde lokantaya 225 dolar öderler. Eğer çift, 150 dolarlık maaş artışı almış olsalardı akşam yemeğine bu kadar para vermezlerdi, ancak değer açısından bugünkü değerinden daha değerli olacaktı.

Yine bir eylemin sonuçları, daha öncesinde ilgili bir eylem tarafından oluşturulan bir zihinsel hesaptaki dengeyi etkileyen durumlar da mevcuttur (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457). Aşağıda yer alan örnek mevcut bir hesabın bir kararı etkilediğini ortaya çıkarmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 347; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457).

Katılımcılardan Problem 1 ve Problem 2'de yer alan sorulara cevap vermeleri talep edilmişir.

Problem 1: Bir tiyatro biletine giriş ücreti olarak 10 dolar ödediniz. Tiyatroya giderken bileti kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. 10 dolar karşılığında yeni bir bilet alır mısınız?

Karar vericilerin % 46'sı yeni bir bilet almayı tercih ederken, % 54'ü yeni bir bilet almayı tercih etmemiştir.

Problem 2: Giriş ücreti 10 dolar olan tiyatro oyununa giderken yolda 10 dolarınızı kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. Yine de tiyatro oyununu izlemek için 10 dolar karşılığında tiyatro bileti alır mıydınız?

Karar vericilerin % 88'si yeni bir bilet almayı tercih ederken, % 12'si bilet almayı tercih etmemiştir.

Problem 1 ve 2 arasındaki cevap farklılıkları zihinsel muhasebenin etkisidir. Problem 1'de katılımcılar yeni bir bilet alma işlemini daha önce alınan bilet hesabıyla birlikte değerlendirmektedir. Tiyatro oyununa ödenecek ücreti 20 dolar olarak değerlendirmişlerdir. Bu durumu da katılımcılar yüksek maliyetli bulmuşlardır. Diğer yandan problem 2'de 10 dolar kaybetme durumu bilet satın alımıyla bağlantılı olarak değerlendirilmemiştir ve biletin satın alma kararı üzerinde etkisi çok az olmuştur (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457). Ancak bilet alımı, bireyin kendisini biraz daha az varlıklı hissetmesine sebep olmuştur (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 348).

Bireylerin alışverişlerde bir seçeneği farklı hesaplara yerleştirmesinin etkisini aşağıdaki örnek açıklamaktadır (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 168; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457).

Problem 3: 125 dolar fiyatında bir ceket ve 15 dolar fiyatında bir hesap makinesi alacağınızı düşünün. Hesap makinesi satıcısı, satın almayı düşündüğünüz hesap makinesinin araba ile 20 dakikalık mesafesi bulunan diğer şubesinde 10 dolara satıldığını söyler. Diğer mağazaya gider misiniz?

Karar vericilerin %68'si diğer mağazaya giderek hesap makinesi satın almak için 5 dolarlık tasarruf etmeyi tercih etmiştir.

Aynı soru hesap makinesinin fiyatı 125 dolar ve ceket fiyatının da 15 dolar olarak yer değiştirilmesi ile katılımcılara sorulmuştur. Bu versiyonda katılımcıların sadece %29'u diğer mağazaya gitmeyi tercih etmiştir.

Katılımcılara sorulan sorunun her iki versiyonunda da toplam harcama ve sonuç aynı olmasına rağmen katılımcıların cevapları farklılık içermektedir. Birinci versiyonda konu hesap makinesi alımıdır. Diğer mağazaya gitmenin yararı 15 dolardan 10 dolara indiği için 5 dolar olarak çerçevelenmiştir. Tasarruf sadece hesap makinesi ile ilişkilendirilmiş ve söz konusu hesaba ceketin fiyatı dâhil edilmemiştir (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 347). Alışveriş yapan bireyler fiyat farklarını en iyi fiyatı bulma çabalarıyla kontrol ettiği için tasarruf ürünün fiyatı düşük olduğunda yüksek fiyatlı ürüne göre daha büyük bir etkiye sahip olmuştur (Kahneman ve Tversky, 1982, s. 168; 1984, s. 347; Thaler, 1980, s. 51; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457).

Zihinsel muhasebe kapsamında **batık maliyetler** de davranışı etkilemektedir. Batık maliyet yanılgısı; para, emek ve zaman harcanmış bir eyleme devam etme isteğidir. Bu isteğin altında yatan sebebin ise savurgan görülmeme olduğu iddia edilmiştir (Arkes ve Blumer, 1985, s. 124). Batık maliyet etkisinde bir hizmet ya da ürün için ödeme yapma durumu, ürünün ya da malın kullanım oranını arttıracaktır. Örneğin, basketbol maçını izlemek için bilet parası ödeyen bir kişinin kar fırtınasında araba sürerek maça gitmeye çalışması bir batık maliyet yanılgısıdır (Kahneman, 2011, ss. 397-398; Thaler, 1980, s. 47).

3.6.4.22. Dürtme

Thaler ve Sunstein, 2008 yılında yayınladıkları Nudge (Dürtme) ile insanların tamamen rasyonel olmadığını ileri sürerek alınan kararları dürtülerle dolaylı bir şekilde etkileyen seçim mimarlarının olduğunu ortaya koymuştur (Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 12-18).

"İnsan davranışları tahmin edecek bir şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanların muhatap olduğu ekonomik teşvikleri fazla değiştirmeden yönlendiren

seçim mimarisine dürtme denmektedir" (Thaler ve Sunstein, 2013, s. 17). Seçim mimarı ise, bireylerin karar verecekleri konuya ilişkin durumu organize etme görevini üstlenmiş kişidir (Thaler ve Sunstein, 2013, s. 13). Bir müdahalenin dürtme olabilmesi için onun kolay uygulanmasının yanında bireyin ilgili müdahaleden kaçınmasına ilişkin herhangi bir maliyet ödememesi gerekmektedir. Dürtmeler, emir değildir. Dürtme politikalarının insanların seçme konusunda özgür olma durumlarını engellememesi gerekmektedir. Birey için hatalı davranışa devam etmek ya da daha uygun bir davranışa yönelmek kendi seçimi olmalıdır. Bireyi istenilen bir davranışa yönlendirmek için istenilmeyen davranış ortadan kaldırılmamalıdır. Örneğin, bir meyvenin göz hizasına konulması dürtme iken abur cuburların yasaklanması dürtme olarak kabul edilemez (Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 16-17). Yine varsayılan seçenek uygulaması ile bireylerin davranışları yönlendirilmektedir. Ancak varsayılan seçenekle bireyin özgürlüğü kısıtlanmaz, çünkü birey varsayılan seçeneği değiştirme hakkına sahiptir. Bireyin davranışlarını yönlendirmek için yapılan bir uygulamadır. Örneğin bir cep telefonuna üretici firma tarafından her bir seçeneğe varsayılan olarak atanmış durumda sahip olmaktayız. Yapılan araştırmalar, insanların çoğunluğunun cep telefonunun varsayılan ayarlarını değiştirmediğini aynı şekilde kullandığını göstermiştir (Thaler ve Sunstein, 2013, ss. 19-20). Yine Nokıa melodisinin zamanında ünlü olması varsayılan seçenek olarak ayarlanmasından kaynaklanmaktadır (Soyer, 2015, s. 89).

3.6.4.23. Tutuculuk

Bir duruma ilişkin delillerin etkisinin azımsanmasıdır (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1125).

3.6.4.24. Zamanlararası seçim

Bireylerin hemen tatmin olma gibi ihtiyaçları bulunmaktadır. Bu sebeple bireyler genellikle kendilerine kısa vadede fayda sunan seçenekleri tercih etmektedir (Rabin, 1998, s. 38). Bireyler için şimdi elde edilen 100 TL, yarın elde edilen 110 TL'den daha değerlidir (Soyer, 2015, s. 87).

4. YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın modeli, evren ve örneklemi, veri toplama yöntem ve aracı, kullanılan ölçekler ile verilerin istatiksel analizi üzerinde durulmuştur.

4.1. Araştırmanın modeli ve hipotezler

Bu araştırma, Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma halleri ile karar verme stilleri arasındaki ilişkiyi saptamayı amaçlayan ilişkisel bir araştırmadır. Araştırma modeli, mevcut durumu tespit ettiği ve belirli bir araştırma evreninden örneklem alınarak yapılacağı için betimsel bir çalışmadır. Bu araştırmada, geçmişte veya halen devam eden bir durum olduğu gibi betimlendiği ve araştırmaya konu olan olayın özellikleri ve şartları ile ortamında değişiklik yapılmadan kendi koşulları dâhilinde olduğu şekliyle tanımlanmaya çalışıldığı için tarama modelinden yararlanılmıştır. Yine elde edilecek verilerin analizinde iki veya daha fazla değişken arasında ilişkinin belirlenmesi amacıyla ilişkisel tarama modeline yer verilmiştir. Araştırma amacına uygun olarak yazın taranmasıyla konuya ilişkin teorik çerçeve hazırlanmıştır.

Bu araştırmanın amacı; Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma hallerinin onların karar verme davranışı üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu bağlamda çalışanların karar verme sürecinde rasyonel mi sezgisel mi davrandığını belirlemenin yanında iyi olma halinin sezgisel karar verme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Yine iyi olma hallerinin ve karar verme davranışlarının çalışanların demografik özellikleri ile farklılaşıp farklılaşmadığına bakılmıştır. Araştırmanın amacına yönelik olarak oluşturulan hipotezler aşağıda belirtilmiştir.

H_1: İyi olma hali ve alt boyutları ile karar verme davranışları arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır.

H_2: İyi olma hali ve alt boyutlarının karar verme üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_3: İyi olma hali ve alt boyutlarında yaş açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_4: İyi olma hali ve alt boyutlarında cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_5: İyi olma hali ve alt boyutlarında medeni durum açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_6: İyi olma hali ve alt boyutlarında eğitim durumu açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_7: İyi olma hali ve alt boyutlarında kıdem açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_8: İyi olma hali ve alt boyutlarında görev değişkeni açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_9: Karar verme stilinde yaş açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_{10}: Karar verme stilinde cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_{11}: Karar verme stilinde medeni durum açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_{12}: Karar verme stilinde eğitim durumu açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_{13}: Karar verme stilinde kıdem açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_{14}: Karar verme stilinde görev değişkeni açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

4.2. Evren ve örneklem

Araştırmanın evrenini 2019-2020 Eğitim-Öğretim Yılında Çankırı Karatekin Üniversitesi'nde çalışan akademik ve idari personel oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemi ise iki aşamalı bir şekilde belirlenmiştir. İlk aşamada örneklem, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden "Kolayda Örnekleme" yöntemi ile yapılarak evren elemanlarından seçilmiştir. İkinci aşamada ise içinde bulunduğumuz pandemiden dolayı anketler, internet üzerinden e-mail yolu ile Üniversitemiz personeline gönderilerek söz konusu anket çalışması tamamlanmıştır. Örneklem olarak evren elemanlarından 200 kişi hedeflenmiş ve bu kapsamda araştırmaya gönüllülük esasına dayalı olmak üzere toplamda 247 anket katılımcılara

uygulanmıştır. Anketler üzerinde eksik veri olduğu düşünülen 15 anket değerlendirmeye alınmamış, analizler için uygun olduğu düşünülen 232 anket istatistiksel işleme tabi tutulmuştur.

4.3. Veri toplama yöntem ve aracı

Araştırma örneklemi belirlendikten sonra verileri toplamak için ilgili kurumdan Etik Kurul İzni alınmıştır. Çalışmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Yüz yüze gönüllülük esasına dayalı olarak yapılması planlanan anket çalışması pandemiden dolayı internet üzerinden yapılmıştır. Üç bölümden oluşan anket çalışmasının birinci bölümünde genel bilgiler, ikinci bölümünde iyi olma hali ile ilgili sorular ve üçüncü bölümde karar verme hakkındaki değerlendirmeleri belirleyen sorular yer almaktadır. Genel bilgiler bölümünde katılımcıların kişisel bilgilerinin yanında sosyo-demografik özellikleri hakkında bilgi edinmek için 6 (altı) maddeden oluşan sorular katılımcılara iletilmiştir. İkinci bölümde yer alan Psikolojik İyilik Ölçeğinde 18 (onsekiz) maddeden oluşan sorular yer almaktadır. Üçüncü bölümde ise katılımcıların karar verme hakkındaki değerlendirmelerini belirleyen 12 (oniki) maddeden oluşan iki cevaplı sorular, çoktan seçmeli sorular ve sıralama soruları yer almaktadır. Bu sorular ile karar vericilerin rasyonel ve sezgisel karar verme stilinden hangisini kullandığını belirlemek amaçlanmıştır. Soruların hazırlanmasında ilgili yazının taranması sonucunda Daniel Kahneman ve Amos Tversky'ın çeşitli makalelerinden faydalanılmıştır (Kahneman ve Tversky, 1973, 1979, 1984; Tversky ve Kahneman, 1981, 1983).

4.4. Ölçme araçları

İkinci bölümde yer alan Psikolog Carol D. Ryff tarafından geliştirilen Psikolojik İyilik Ölçeğinde 42 madde yer alırken bu araştırmada kısaltılmış olan 18 maddelik sürümü kullanılmıştır. Söz konusu ölçekte Ryff ve diğerlerinin 2007 yılında yapmış oldukları *National Survey of Midlife Development in the United States (MIDUS II), 2004-2006: Documentation of the Psychosocial Constructs and Composite Variables in MIDUS II Project 1*. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research (Amerika Birleşik Sergisinde Orta Yaş Gelişimi Ulusal Araştırması (MIDUS II), 2004-2006: MIDUS II Projedeki Psikososyal Yapıların ve Birleşik

Değişkenlerin Belgelendirilmesi 1. Ann Arbor, MI: Üniversiteler Arası Siyasi ve Sosyal Araştırma Konsorsiyumu) çalışmadan yararlanılmıştır. Psikolojik iyilik ölçeğinde başkalarıyla olumlu ilişkiler, yaşam amacı, özerklik, kendini kabul, çevresel hâkimiyet ve kişisel gelişim olmak üzere altı boyut bulunmaktadır. Her alt boyutu ölçen üç adet soru bulunmaktadır. 6, 13 ve 16. sorular "başkalarıyla olumlu ilişkiler"; 3, 7 ve 10. sorular "yaşam amacı"; 15, 17 ve 18. sorular "özerklik"; 1, 2 ve 5. sorular kendini kabul, 4, 8 ve 9. sorular " çevresel hâkimiyet"; 11, 12 ve 14. sorular ise kişisel gelişim boyutlarını içermektedir. Bu ölçekte 1= "Kesinlikle Katılıyorum", 2= "Çoğunlukla Katılıyorum", 3= "Kısmen Katılıyorum", 4= "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 5= "Kısmen Katılmıyorum", 6= Çoğunlukla Katılmıyorum", ve 7= "Kesinlikle Katılmıyorum" değerlerine karşılık gelen 7'li Likert ölçeği tekniği kullanılmıştır. Yine ölçekte yer alan 4, 5, 6, 7, 14 ve 16. sorular ters kodlanmıştır. Bu doğrultuda yüksek puanlar daha az iyi olmayı gösterirken, düşük puanlar ise yüksek iyi olma halini göstermektedir. Karar verme sorularında rasyonel cevaplar 0, sezgisel cevaplar 1 puan almıştır. Böylelikle yüksek puanlar, sezgisel karar vermeyi temsil etmektedir.

4.5. Güvenirlik ve geçerlilik

Ankette yer alan psikolojik iyilik ölçeğinin güvenirlik analizi sonucunda anketi cevaplayanlar tarafından yeterince anlaşılamayan ve bu bağlamda negatif ilişkisel sonuçlar çıkaran 4, 5, 7, 14 ve 16. ifadeler çıkartılarak 0,749 Cronbach'a Alpha değerine ulaşılmıştır.

Tablo 4.1 Psikolojik iyilik ölçeğinin iç tutarlılık analizi

Ölçek	Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
Psikolojik İyilik Ölçeği	0,749	13

Söz konusu sonuçlar doğrultusunda bu araştırmada kullanılan psikolojik iyilik ölçeğinin güvenilir olduğu değerlendirilmiştir. Karar verme bölümünde yer alan sorularda ise mülakat yöntemi düşünülmüş fakat içinde bulunduğumuz pandemiden dolayı anket yapılmıştır. Psikolojik iyilik ölçeğinin yapısal geçerliliğinin kontrolü

için doğrulayıcı faktör analizi yapılmış olup, ölçeğe ilişkin faktör yapısı Tablo 4.2'de belirtilmiştir.

Tablo 4.2 Psikolojik iyilik ölçeğinin faktör yapısı

Boyut	*Madde*	*Faktör Yükü*	*Varyans*	*Ortalama*	*Standart Sapma*
Başkalarıyla Olumlu İlişkiler	6. Yakın ilişkileri sürdürmek benim için zor ve sinir bozucu oldu.	0,651	28,896	2,734	1,166
	13. İnsanlar beni zamanını başkalarıyla paylaşmak isteyen, yardımsever bir kişi olarak tanımlayacaklardır.	0,462			
Yaşam Amacı	3.Kimileri hayatlarını amaçsızca yaşıyorlar, ama ben o insanlardan değilim.	0,797	10,443	3,025	1,411
	10. Bazen hayata dair yapılacak her şeyi yaptığımı hissediyorum.	0,792			
Özerklik	15. Güçlü fikirlere sahip insanlar tarafından etkilenirim.	0,910	9,191	2,224	0,946
	17.Diğer insanların görüşlerinden farklı olsalar dahi, kendi görüşlerime güvenirim.	0,760			
	18.Kendimi başkalarının önemli gördükleri değerlere göre değil, benim neyin önemli olduğunu düşündüğüm şeye göre yargılarım.	0,764			
Kendini	1.Kişiliğimin büyük bir bölümünü seviyorum.	0,685	8,800	2,077	0,981

Kabul	2. Hayat hikâyeme baktığımda şu ana kadar geldiğim noktadan memnunum.	0,767			
Çevresel Hâkimiyet	8.Genellikle yaşadığım durumun kontrolüm altında olduğunu hissederim.	0,673	8,286	2,769	1,110
	9.Günlük yaşamın sorumluluklarını yönetmekte iyiyim.	0,614			
Kişisel Gelişim	11.Benim için hayat sürekli bir öğrenme, değişim ve büyüme süreci olmuştur.	0,687	6,537	1,683	0,842
	12. Bence kendimi ve dünyayı nasıl düşündüğümü sorgulatan yeni deneyimler yaşamak önemlidir.	0,780			
KMO=0,755	**Ki Kare= 692,849 Sig= ,000** **Açıklanan Varyans Oranı: 72,15**				

Yapılan KMO ve Bartlett's analizi sonucunda (p=0,000<0,5) faktörler arasında ilişki olduğu ve yapılan analiz sonucunda (KMO=0,755>0,60 olduğundan) örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğu değerlendirilmiştir. Faktör analizinde faktörler arasında korelasyon olacağı düşünülerek direct oblimin yöntemi seçilerek psikolojik iyilik ölçeği için yapılan faktör analizi sonucunda 6 faktör belirlenmiştir. Bu faktörler varyansın toplamda % 72,15'ini açıklamaktadır. Ölçeğe ilişkin faktör yüklerinin 0,462-0,910 arasında değiştiği tepit edilmiş ve bu faktör yüklerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu saptanmıştır. Cronbach's Alpha ve açıklanan varyans değerleri doğrultusunda ölçeğin güvenli ve geçerli olduğu görülmektedir.

4.6. Verilerin analizi

Anket çalışması sonucunda kodlanarak bilgisayara aktarılan veriler, SPSS (Statistical Package for social Sciences) 22.0 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Anket çalışmasının birinci bölümünde yer alan demografik bilgilere ilişkin tanımlayıcı istatistiklerden frekans ve yüzde analizlerinden yararlanılmıştır. Yine anket çalışmasının ikinci ve üçüncü bölümünde yer alan iyi olma hali soruları ve karar verme soruları için frekans analizleri yapılmıştır. Araştırmanın amacı doğrultusunda hangi analizlerin kullanılacağına karar vermek için verilerin dağılımlarına bakılmıştır. Bu kapsamda psikolojik iyilik ölçeğinin alt ölçeklerinin ortalaması alınarak normallik analizleri yapılmıştır. Yine karar verme sorularının normal dağılıp dağılmadığına bakılmıştır. Normallik test sonuçlarına ilişkin veriler Tablo 4.3 ve Tablo 4.4'de belirtilmiştir.

Tablo 4.3 Psikolojik iyilik ölçeği normallik test sonuçları

Ölçek-Alt Ölçek	***Skewness (Çarpıklık)***	***Kurtosis (Basıklık)***
Psikolojik İyilik Ölçeği	-,306	,538
Başkalarıyla Olumlu İlişkiler	-,454	-,484
Yaşam Amacı	-,050	-,824
Özerklik	,134	-,387
Kendini Kabul	,198	-,264
Çevresel Hâkimiyet	-,403	-,129
Kişisel Gelişim	,722	,152

Sposito ve diğerleri (1983)'ne göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin +3 ile -3 arasında olması, verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Bu doğrultuda psikolojik iyilik ölçeği ve tüm alt boyutlar için Tablo 4.3'de yer alan çarpıklık ve basıklık değerleri değerlendirildiğinde verilerin normal dağıldığı görülmektedir.

Tablo 4.4 Karar vermeye ilişkin soruların normallik test sonuçları

Soru	***Skewness (Çarpıklık)***	***Kurtosis (Basıklık)***
Toplam Karar Verme	-,430	-,240

Araştırmanın ikinci bölümünde yer alan karar verme sorularından 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 (1-2), 10 ve 12. sorulara verilen cevapların toplamı alınmıştır. Toplam değerler kapsamında karar verme sorularına ilişkin normallik testleri yapılmıştır. Tablo 4.4'de belirtilen basıklık ve çarpıklık değerleri değerlendirildiğinde verilerin normal dağıldığı gözlenmektedir.

Araştırmada yapılan tüm istatistik işlemlerinde elde edilen bulgular, %95 güven aralığında, %5 anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir. Değişkenlere ilişkin normallik test sonucu doğrultusunda araştırma bulgularının analizinde parametrik yöntemler kullanılmıştır İyi olma hali ile karar verme stili arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Yine iyi olma halinin karar verme stili üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizlerine yer verilmiştir. Akabinde katılımcıların iyi olma hali ve alt boyut ortalamalarının ve karar vermeye ilişkin toplam puanların tanımlayıcı özelliklere göre karşılaştırılması için iki bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında t-testi kullanılmıştır. İkiden fazla bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında tek yönlü (one-way) Anova testi kullanılmıştır. Anavo testi sonrasında ortaya çıkan farklılıkları belirlemek için tamamlayıcı post-hoc analizi olarak scheffe testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, yazın ile karşılaştırılmış ve bu kapsamda önerilerde bulunulmuştur.

5. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

Araştırmanın bulguları, demografik özelliklere ilişkin bulgular, iyi olma haline ilişkin bulgular, karar vermeye ilişkin bulgular ve hipotezlere ilişkin bulgular olmak üzere 4 (dört) başlık altında incelenmiştir.

5.1. Demografik özelliklere ilişkin bulgular

Anket çalışmasının birinci bölümünde yer alan demografik sorulara ilişkin tanımlayıcı istatistikler kullanılmıştır. Yapılan frekans analizi sonucunda demografik bilgilere ait bulgular aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 5.1 Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Cinsiyet	*Erkek*	*145*	*62,5*
	Kadın	*87*	*37,5*
	Toplam	*232*	*100,0*

Araştırmaya katılan bireylerin cinsiyete göre dağılımı incelendiğinde; katılımcıların büyük bir çoğunluğunun erkeklerden oluştuğu görülmektedir. 145 erkek (%62,5) ve 87 kadın (%37,5) katılımcı bulunmaktadır.

Tablo 5.2 Katılımcıların yaşa göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Yaş	*20-27*	*13*	*5,6*
	28-35	*74*	*31,9*
	36-45	*105*	*45,3*
	45 ve üstü	*40*	*17,2*
	Toplam	*232*	*100,0*

Katılımcıların yaşa göre dağılımı incelendiğinde büyük bir çoğunluğun 36-45 yaş aralığında olduğu görülmektedir. 20-27 yaş grubunda 13 kişi (%5,6), 28-35 yaş grubunda 74 kişi (%31,9), 36-45 yaş aralığında 105 kişi (%45,3), 45 yaş ve üzeri yaş grubunda ise 40 kişi (%17,2) bulunmaktadır.

Tablo 5.3 Katılımcıların medeni duruma göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Medeni Durum	*Evli*	*172*	*74,1*
	Bekâr	*60*	*25,9*
	Toplam	*232*	*100,0*

Katılımcıların medeni duruma göre dağılımları incelendiğinde 172 kişinin (%74,1) evli, 60 kişinin (%25,9) bekâr olduğu görülmektedir.

Tablo 5.4 Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Eğitim Durumu	*Lise*	*9*	*3,9*
	Yüksekokul	*6*	*2,6*
	Lisans	*41*	*17,7*
	Lisansüstü	*176*	*75,9*
	Toplam	*232*	*100,0*

Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımları incelendiğinde çoğunluğun lisansüstü düzeyde eğitim aldığı görülmektedir. Eğitim durumu lise olan 9 kişi (3,9),

yüksekokul olan 6 kişi (%2,6), lisans olan 41 kişi (%17,7), lisansüstü olan 176 kişi (%75,9) bulunmaktadır.

Tablo 5.5 Katılımcıların kıdem durumuna göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Kıdem Durumu	*0-7*	*62*	*26,7*
	8-14	*87*	*37,5*
	15-22	*51*	*22,0*
	23 ve üstü	*30*	*12,9*
	Kayıp Veri	*2*	*0,9*
	Toplam	*232*	*100,0*

Katılımcıların kıdem durumuna göre dağılımları incelendiğinde; büyük bir çoğunluğu 8-14 yıl arasında çalışma süresine sahip olanların oluşturduğu görülmektedir. Kıdem durumu 0-7 yıl olan 62 kişi (%26,7), 8-14 yıl olan 87 kişi (%37,5), 15-22 yıl olan 51 kişi (%22,0), 23 ve üzeri yıl olan 30 kişi (%12,9) bulunmaktadır.

Tablo 5.6 Katılımcıların görev durumuna göre dağılımı

Değişken	***Özellikler***	***N***	***%***
Katılımcının Görevi	*Akademik Personel*	*169*	*72,8*
	İdari Personel	*63*	*27,2*
	Toplam	*232*	*100,0*

Katılımcıların görev durumuna göre dağılımları incelendiğinde katılımcıların büyük bir çoğunluğunun akademik personelden oluştuğu görülmektedir. 169 kişi (%72,8) akademik personel ve 63 kişi (%27,2) idari personel bulunmaktadır.

5.2. İyi olma haline ilişkin bulgular

Anket formunun ikinci bölümünde yer alan katılımcıların iyi olma hallerini ölçmeye ilişkin 18 soru bulunmaktadır. Bu sorularda kullanılan 7'li likert tipi ölçeğinde yer alan ilk üç şıkkı olan "Kesinlikle Katılıyorum", "Çoğunlukla Katılıyorum", "Kısmen Katılıyorum" ifadeleri istatiksel anlamda olumlu görüşü ifade etmektedir. Daha sonraki 4 şık olan "Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum", "Kısmen Katılmıyorum", "Çoğunlukla Katılmıyorum" ve "Kesinlikle Katılmıyorum" ifadelerini ise olumsuz görüş olarak değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Psikolojik iyilik ölçeğinde yer alan sorulara ilişkin frekans analizi aşağıda yer alan Tablo 5.7'de belirtilmektedir.

Tablo 5.7 Psikolojik iyilik ölçeği frekans dağılımı

İYİ OLMA	Kesinlikle Katılıyorum		Çoğunlukla Katılıyorum		Kısmen Katılıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Çoğunlukla Katılmıyorum		Kesinlikle Katılmıyorum	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Kişiliğimin büyük bir bölümünü seviyorum	78	33,6	95	40,9	45	19,4	9	3,9	2	0,9	2	0,9	1	0,4
Hayat hikâyeme baktığımda, şu ana kadar geldiğim noktadan memnunum	78	33,6	94	40,5	38	16,4	8	3,4	5	2,2	4	1,7	5	2,2
Kimileri hayatlarını amaçsızca yaşıyorlar, ama ben o insanlardan biri değilim.	102	44,0	71	30,6	32	13,8	9	3,9			7	3,0	11	4,7
Günlük yaşamın gerekleri sıklıkla cesaretimi kırmaktadır.	13	5,6	36	15,5	56	24,1	37	15,9	25	10,8	44	19,0	21	9,1
Pek çok açıdan hayattaki başarılarım beni hayal kırıklığına uğratmaktadır.	4	1,7	15	6,5	36	15,5	22	9,5	33	14,2	62	26,7	60	25,9
Yakın ilişkileri sürdürmek benim için zor ve sinir bozucu oldu.	9	3,9	14	6,0	32	13,8	35	15,1	33	14,2	59	25,4	50	21,6

Hayatımı gündelik olarak yaşıyor ve gelecek hakkında hiç kafa yormuyorum.	9 3,9	6 2,6	12 5,2	13 5,6	26 11,2	62 26,7	104 44,8
Genellikle, yaşadığım durumun kontrolüm altında olduğunu hissederim.	23 9,9	80 34,5	48 20,7	37 15,9	21 9,1	18 7,8	5 2,2
Günlük yaşamın sorumluluklarını yönetmekte iyiyim.	35 15,1	109 47,0	58 25,0	20 8,6	6 2,6	3 1,3	1 0,4
Bazen hayata dair yapılacak her şeyi yaptığımı hissediyorum.	11 4,7	78 33,6	40 17,2		25 10,8	49 21,1	29 12,5
Benim için hayat sürekli bir öğrenme, değişim ve büyüme süreci olmuştur.	124 53,4	84 36,2	13 5,6	8 3,4	1 0,4	1 0,4	1 0,4
Bence kendimi ve dünyayı nasıl düşündüğümü sorgulatan yeni deneyimler yaşamak önemlidir.	115 49,6	88 37,9	17 7,3	7 3,0	1 0,4	3 1,3	1 0,4
İnsanlar beni zamanını başkalarıyla paylaşmak isteyen, yardımsever bir kişi olarak tanımlayacaklardır.	52 22,4	88 37,9	57 24,6	24 10,3	7 3,0	3 1,3	1 0,4
Uzun zaman önce hayatımda büyük gelişmeler veya değişiklikler yapmaya çalışmayı bıraktım.	8 3,4	17 7,3	31 13,4	30 12,9	30 12,9	60 25,9	56 24,1
Güçlü fikirlere sahip insanlar tarafından etkilenirim.	62 26,7	98 42,2	48 20,7		8 3,4	11 4,7	5 2,2
Başkaları ile sıcak ve güvenilir ilişkiler yaşamadım.	9 3,9	16 6,9	26 11,2	23 9,9	26 11,2	65 28,0	67 28,9
Diğer insanların düşüncelerinden farklı olsalar dahi, kendi görüşlerime güvenirim.	65 28,0	106 45,7	33 14,2	14 6,0	10 4,3	-	4 1,7
Kendimi, başkalarının önemli gördükleri değerlere göre değil, benim neyin önemli olduğunu düşündüğüm şeye göre yargılarım.	91 39,2	78 33,6	31 13,4	19 8,2	3 1,3	6 2,6	4 1,7

Tablo 5.7'de görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu kişiliğinin büyük bir bölümünü sevmektedir. Kişiliğinin büyük bir bölümünü sevmeyen katılımcıların oranı %6,1 iken, kişiliğinin büyük bir bölümünü sevenlerin oranı ise %93,9'tur. Katılımcıların hayat hikâyeleri doğrultusunda şu ana kadar geldiği noktadan memnun olanların oranı %90,5 iken, memnun olmayanların oranı ise %9,5'tir. Katılımcıların

büyük bir çoğunluğu hayatlarını amaçları doğrultusunda yaşamaktadır. Amaçları doğrultusunda yaşayanların oranı %88,4 iken, hayatlarını amaçsızca yaşayanların oranı ise %11,6'dır. Katılımcılar, "günlük yaşamın gerekleri sıklıkla cesaretimi kırmaktadır" ifadesine %38,9 oranla ile katılmamakta iken, %61,1 oran ile katılmaktadır. Katılımcıların %66,8'i hayattaki başarılarından hayal kırıklığına uğramamıştır. %33,2'si ise hayattaki başarılarından hayal kırıklığı yaşamıştır.

Katılımcıların %38,8'i için yakın ilişkileri sürdürmek zor ve sinir bozucu olmuş iken, %61,2'si için yakın ilişkileri sürdürmek zor ve sinir bozucu bir durumda değildir. Anket katılımcılarının %82,7'si "hayatı gündelik olarak yaşıyor ve gelecek hakkında hiç kafa yormuyorum" fikrine katılmamaktadır. %17,3'ü ise bu fikre katılmaktadır. Katılımcıların %65,1'i genellikle yaşadığı durumun kontrolü altında olduğunu hissetmekte iken, %35'i ise tam tersi düşünmektedir.

Anket katılımcılarının büyük bir çoğunluğu günlük yaşamın sorumluluklarını yönetmekte iyi olduklarını düşünmektedir. Sorumluluklarını iyi yönettiğini düşünenlerin oranı %87,1 iken sorumluluklarını yönetmekte iyi olmadıklarını düşünenlerin oranı ise %12,9'tur. Katılımcıların %55,5'i bazen hayata dair yapılacak her şeyi yaptığını düşünmekte iken, %44.4'ü hayata dair her şeyi yaptığını düşünmemektedir. Anket katılımcılarının büyük bir çoğunluğu için hayat sürekli bir öğrenme, değişim ve büyüme süreci olarak görülmektedir. Hayatı sürekli bir öğrenme, değişim ve büyüme süreci olmuştur fikrine katılanların oranı %95,2 iken, %4,6'sı ise bu fikre katılmamaktadır.

Katılımcıların %94,8'si kendisini ve dünyayı nasıl düşündüğünü sorgulatan yeni deneyimler yaşamayı önemli bulmakta iken, %5,1'i önemli bulmamaktadır. Anket katılımcılarının %84,9'u kendisinin diğer insanlar tarafından zamanını paylaşmak isteyen, yardımsever bir kişi olarak tanımlanacağını düşünürken %15'i ise diğer insanlar tarafından zamanını paylaşımcı ve yardımsever olarak tanımlanacağını düşünmemektedir. Katılımcıların %62,9'u uzun zaman önce hayatında büyük gelişmeler ve değişiklikler yapmayı bırakma fikrine katılmamakta iken %37'si hayatlarında büyük gelişmeler ve değişiklikler yapmayı bırakmıştır.

Katılımcıların büyük bir çoğunluğu güçlü fikirlere sahip insanlar tarafından etkilenmektedir. Güçlü fikirlerden etkilenenlerin oranı %89,6 iken etkilenmeyenlerin

oranı ise %10,3'tür. Başkaları ile sıcak ve güvenilir ilişkiler yaşayanların oranı %68,1 iken, yaşamayanların oranı ise %31,9'tur. Anket katılımcılarının %87,9'u görüşleri diğer insanlardan farklı olsalar dahi, kendi görüşlerine güvenmekte iken, %12'si kendi görüşlerine güvenmemektedir. "Kendimi başkalarının önemli gördükleri değerlere göre değil, benim neyin önemli olduğunu düşündüğüm şeye göre yargılarım" ifadesine katılanların oranı %86,2 iken, katılmayanların oranı ise %13,8'dir.

5.3. Karar verme sorularına ilişkin bulgular

Anket formunun üçüncü bölümünde katılımcılara riskten kaçınma, risk alma, kesinlik etkisi, yansıma etkisi, çerçeveleme etkisi, temsiliyet, zihinsel muhasebe ve bağlaç yanılgısı eğilimleri doğrultusunda rasyonel ve sezgisel karar verme stilinden hangisini kullandığını belirlemeye ilişkin 12 (oniki) adet soru sorulmuştur.

5.3.1. Çerçeveleme eğilimi

Anket çalışmasında çerçeveleme eğilimi kapsamında aynı soru pozitif ve negatif çerçeveleme yapılarak katılımcılara iletilmiştir. Soruların bulguları aşağıda yer alan Tablo 5.8 ve Tablo 5.9'da belirtilmiştir.

Soru:1

Amerika'da olağandışı seyreden bir Asya Hastalığı için iki tane birbirinden farklı hastalıkla mücadele programının hazırlandığı düşünülerek aşağıda belirtilen seçeneklerden birini tercih ediniz? (Negatif Çerçeveleme)

- ✓ *C programının uygulanması durumunda 400 kişi ölecektir (Rasyonel Karar Verme Stili).*
- ✓ *D programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle kimse ölmeyecek, 2/3 ihtimalle ise 600 kişi ölecektir (Sezgisel Karar Verme Stili)*

Tablo 5.8 Negatif çerçeveleme frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	56	24,1
Sezgisel	174	75,0

Anket katılımcılarının %75'i sezgisel düşünerek D programını tercih etmiştir.

Soru:2

Amerika'da olağandışı seyderen bir Asya Hastalığı için iki tane birbirinden farklı hastalıkla mücadele programının hazırlandığı düşünülerek aşağıda belirtilen seçeneklerden birini tercih ediniz? (Pozitif Çerçeveleme)

- ✓ *A programının uygulanması durumunda 200 kişi kurtulacak (Sezgisel Karar Verme Stili)*
- ✓ *B programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtarılacak, 2/3 ihtimalle ise kimse kurtarılamayacak (Rasyonel Karar Verme Stili).*

Tablo 5.9 Pozitif çerçeveleme frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	84	36,2
Sezgisel	147	63,4

Anket katılımcılarının %63,4'ü sezgisel karar verme kapsamında A programını tercih etmiştir.

Anket katılımcılarına aynı problem, pozitif ve negatif sunumları ile sorulmuştur. Negatif çerçevelemede katılımcıların çoğunluğu, riskli seçeneği tercih ederken, pozitif çerçevelemede ise katılımcıların çoğunluğu kesin

seçeneği tercih etmiştir. Negatif ve pozitif sunumları ile sorulan fakat sonuçları aynı olan bu problemlerdeki tercihlerin farklılaşma nedeni karar vericilerin referans aldıkları noktalardan kaynaklanmaktadır. Pozitif çerçevelemede sonuçlar "kurtarılma" ifadesi ile tanımlanırken, yani 600 kişinin ölümü referans noktası olarak değerlendirilmiş ve kurtarılan hayatlar kazanç olarak değerlendirilmiştir. Negatif çerçevelemede ise sonuçlar "ölüm" ifadesi ile tanımlanmıştır. Bu durum da; tercihleri negatif söylem yerine pozitif söyleme kaydırmıştır ve çerçeveler, tercihler üzerinde etkili olmuştur. Karar vericiler, Kahneman ve Tversky'ın (1979) yılında yayınlamış oldukları makalelerinde belirtilen Beklenti Teorisi kapsamında cevap vererek kazanç karşısında riskten kaçınmış, kayıp karşısında risk aramıştır. Katılımcıların çoğunluğu A programında yer alan kesinlik ve hayatta kalma ifadesinin pozitif etkisi sebebiyle A programını daha seçilebilir bulmuştur ve B programında bulunan riskten kaçınmıştır. Yine çerçeveleme eğilimi kapsamında rasyonel karar vermenin baskınlık şartını ihlal etmesini ortaya koymayı amaçlayan birinci problemde yer alan soru ve ikinci problemde yer alan eş zamanlı tercih seçeneklerini içeren sorular anket katılımcılarına yöneltilmiştir.

Birinci problem;

Aşağıda bulunan seçeneklerden birisini tercih ediniz.

- ✓ *E seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 240$ kazanacak ve %75 ihtimalle 760$ kaybedeceksiniz (Rasyonel Karar Verme Stili).*
- ✓ *F seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 250$ kazanacak ve %75 ihtimalle 750$ kaybedeceksiniz (Sezgisel Karar Verme Stili).*

Tablo 5.10 Frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	26	11,2
Sezgisel	206	88,8

Anket katılımcılarının %88,8'i sezgisel düşünerek F seçeneğini tercih etmiştir.

İkinci problem;

Diyelim ki aşağıdaki iki eşzamanlı kararla karşı karşıya kalmış bulunmaktasınız. Öncelikle her iki kararı inceleyin, sonrasında tercih ettiğiniz seçenekleri işaretleyiniz.

Karar 1

A: 240$ kesin olarak kazanılacak (Sezgisel Karar Verme Stili).

B: %25 ihtimalle 1000$ kazanılacak ve %75 ihtimalle hiçbir şey kazanılamayacak (Rasyonel Karar Verme Stili).

Tablo 5.11 Eş zamanlı değerlendirme frekans dağılımı-1

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	56	24,1
Sezgisel	174	75,9

Karar 2

C: 750$ kesin olarak kaybedilecek (Rasyonel Karar Verme Stili).

D: %75 ihtimalle 1000$ kaybedilecek ve %25 ihtimalle hiçbir şey kaybedilmeyecek (Sezgisel Karar Verme Stili).

Tablo 5.12 Eş zamanlı değerlendirme frekans dağılımı-2

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	44	21,1
Sezgisel	188	81,0

İkinci problemde katılımcılar eş zamanlı değerlendirmede %75,9'u sezgisel düşünerek A seçeneğini, %81'i sezgisel düşünerek D seçeneğini tercih etmiştir. Anket katılımcılarının çoğunluğu riskten kaçınarak kesin kazancı, daha büyük bir çoğunluğu ise kesin kayıp karşısında risk almayı tercih etmiştir. Katılımcılar A ve D seçeneklerini, B ve C seçeneklerine tercih etmiştir.

Tercih edilen birleşim: %25 ihtimalle 240$ kazanılacak ve %75 ihtimalle 760$ kaybedilecek

Tercih edilmeyen birleşim: %25 ihtimalle 250$ kazanılacak ve %75 ihtimalle 750$ kaybedilecek.

Tercih edilen Ave D birleşimi, birinci problemdeki E seçeneğini; tercih edilmeyen B ve C birleşimi ise birinci problemdeki F seçeneğini yansıtmaktadır. Birinci problemde katılımcılar, E seçeneğinin açık bir şekilde cazip gözükmesinden dolayı tercih etmişlerdir. Fakat ikinci problemde yer alan eş zamanlı değerlendirmede birinci problemin F seçeneğini yansıtan birleşimi tercih etmiştir. Soruların sonuçları aynı olmasına rağmen tercih farklılarının nedeni katılımcıların eş zamanlı değerlendirme sürecinde sezgilerinden yararlanmasıdır. Kararların bağımsız olarak çerçevelenmesi ve birleştirilmesi tercih sırasını değiştirmektedir. Bu çalışmanın sonuçları yazında daha önce yapılan çalışmalarla aynı sonuçları içermektedir (Kahneman ve Tversky, 1984, s. 344; Kahneman, 2011, s. 509; Tversky ve Kahneman, 1981, s. 454).

5.3.2. Kesinlik etkisi

Kesinlik etkisi kapsamında katılımcılardan aşağıda belirtilen seçeneklerden birisini tercih etmesi istenilmiştir.

Birinci problem;

- ✓ *A: %33 ihtimalle 2,500$ kazanacaksınız, %66 ihtimalle 2,400$ kazanacaksınız ve %1 ihtimalle hiçbir şey kazanmayacaksınız (Rasyonel Karar Verme Stili)*
- ✓ *B: Kesin olarak 2,400 $ kazanacaksınız (Sezgisel Karar Verme Stili).*

Tablo 5.13 Kesinlik etkisi frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	41	17,7
Sezgisel	191	82,3

Anket katılımcıların %82,3'ü sezgisel düşünerek kesin seçeneği tercih etmiştir. %1'lik kazanamama fikri bile katılımcıları kesinliğe yöneltmiştir.

Katılımcıların tercihlerinin faydası:

u(2,400) > %33 u(2,500) + %66 u(2,400)

İkinci problem:

- ✓ *C: %33 ihtimalle 2,500$ kazanacaksınız, %67 ihtimalle hiçbir şey kazanamayacaksınız (Sezgisel Karar Verme Stili)*
- ✓ *D: %34 olasılıkla 2,400$ kazanacaksınız, %66 olasılıkla hiçbir şey kazanamayacaksınız (Rasyonel Karar Verme Stili).*

Tablo 5.14 Kesinlik etkisi frekans dağılımı

Karar Verme Stili	**N**	**%**
Rasyonel	101	43,5
Sezgisel	131	56,5

Anket katılımcılarının %56,5'i sezgisel düşünerek C seçeneğini tercih etmiştir. Katılımcıların tercihlerinin faydası ise;

%33 u(2,500) > %34 u (2,400)

Birinci problem tek başına mantıklı gibi değerlendirilse de ikinci problem ile değerlendirildiğinde seçim tutarsızlıkları ortaya çıkmaktadır. Birinci problemdeki tercihlerin faydasındaki eşitlik, ikinci problemdeki eşitliğe benzetilirse;

%100 u(2,400) - %66 u(2,400 > %33 u(2,500) ⇒ %34 u(2,400) > % 33 u(2,500) eşitliği bulunur.

Birinci problem eşitliği: %34 u(2,400) > % 33 u(2,500)

İkinci problem eşitliği: %33 u(2,500) > %34 u (2,400)

Birinci problemdeki ve ikinci problemdeki yukarıda belirtilen eşitlikler incelendiğinde rasyonel seçime göre tutarlı seçimler yapan ve tercihlerinden aynı fayda sağlayan katılımcıların seçimlerinde bir sorun ve çelişki olduğu görülmektedir. Birinci problemde %34 ihtimalle 2,400$ kazanç daha çok fayda sağlarken, ikinci problemde %34 ihtimalle 2,400$ kazanç daha az fayda sağlamaktadır. Katılımcılar için parasal büyüklükler, her zaman aynı faydayı sağlamamıştır. Katılımcıların

tercihleri üzerinde kesinlik ve risk durumlarının etkisi olmuştur. Katılımcılar, yüksek kazanç karşısında bile risk almaktan kaçınmış ve kesinliğe yönelerek daha az kazancı tercih etmiştir. Bu çalışmanın sonuçları kesinlik etkisine ilişkin Kahneman ve Tversky (1979) tarafından yapılan çalışma sonucu ile benzer tablo ortaya koymaktadır (ss. 265-267).

5.3.3. Yansıma etkisi

Yansıma etkisi kapsamında katılımcılara aşağıda belirtilen birinci ve ikinci sorular yöneltilmiştir.

Birinci soru;

- ✓ *A: %80 olasılıkla 4,000 $ kazanacaksınız (Rasyonel Karar Verme Stili)*
- ✓ *B: Kesin 3,000 $ kazanacaksınız (Sezgisel Karar Verme Stili)*

Tablo 5.15 Yansıma etkisi frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	69	29,7
Sezgisel	163	70,3

Anket katılımcılarının %70,3'ü kazanç karşısında sezgisel düşünerek B şıkkı olan kesin seçeneği tercih etmiştir.

İkinci soru;

- ✓ *A: %80 olasılıkla 4,000 $ kaybedeceksiniz (Sezgisel Karar Verme Stili)*
- ✓ *B: Kesin 3,000 $ kaybedeceksiniz (Rasyonel Karar Verme Stili).*

Tablo 5.16 Yansıma etkisi frekans dağılımı

Karar Verme Stili	N	%
Rasyonel	70	30,2
Sezgisel	162	69,8

Anket katılımcılarının %69,8'i kayıp karşısında A seçeneğini tercih ederek risk aramıştır. Yansıma etkisi ile pozitif alandaki riskten kaçınma durumu, negatif alanda

risk arayışına geçmiştir. Yansıma etkisi kapsamında Kahneman ve Tversky (1979) tarafından yansıma etkisine dair yapılan çalışma ile benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır (ss. 268-269).

5.3.4. Temel oran ve temsiliyet

Temel oran ve temsiliyet eğilimi kapsamında anket katılımcılarına Tom W adlı kişiye ilişkin aşağıda yer alan temel oran bilgileri ve kişisel özellikler verilerek söz Tom W adlı kişinin ihtisas alanının en muhtemel alanı 1, en az muhtemel alanı 9 olacak şekilde sıralamaları istenmiştir.

Tom W adlı kişi Amerika'da birinci sınıfta okuyan yüksek lisans öğrencisidir. Amerika'da okuyan tüm lisansüstü öğrencilerin oranları aşağıda sıralanmıştır. Bilgisayar Bilimleri %7, Mühendislik %9, İşletme %15, Fizik ve Yaşam Bilimleri %12, Kütüphanecilik %3, Hukuk %9, Tıp %8, İnsani Bilimler ve Eğitim %20, Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet %17. Tom W, yüksek zekâya sahip olmakla birlikte yaratıcılıktan yoksundur. Düzenli ve net olmanın yanında her ayrıntının ait olduğu yerde bulunduğu düzenli ve temiz sistemlere ihtiyacı bulunmaktadır. Yazıları sıkıcı ve mekanik olduğu gibi ara sıra bayat kelime oyunları ve bilim kurgu türünden hayal gücü ile renklenmektedir. Diğer insanlara karşı az anlayış ve sempati duymakta ve insanlarla etkileşime girmekten hoşlanmamaktadır. Derin bir ahlak anlayışının yanında benmerkezci bir kişiliğe sahiptir.

Katılımcıların Tom W adlı kişinin ihtisas alanını sıralarken temel oranlara göre mi yoksa benzerliğe göre mi sıraladığı belirlemek için bilgisayar bilimleri ile sosyal bilimler ve sosyal hizmet alanlarının sıralamaları dikkate alınmıştır.

Tablo 5.17 Bilgisayar bilimleri alanına ilişkin sıralama

İhtisas Alanı	*Sırası*	*N*	*%*
Bilgisayar Bilimleri	1	*86*	*37,1*
	2	*40*	*17,2*
	3	*26*	*11,2*
	4	*22*	*9,5*
	5	*10*	*4,3*
	6	*6*	*2,6*

	7	*6*	*2,6*
	8	*11*	*4,7*
	9	*21*	*9,1*

Bilgisayar Bilimleri alanına ilişkin yapılan frekans analizi doğrultusunda katılımcıların %79,3'ü Tom W adlı kişinin bilgisayar bilimlerinde olma ihtimalini ilk 5'e yerleştirmişlerdir. %19'u ise son 4 içerisinde olabileceğini düşünmüştür.

Tablo 5.18 Sosyal bilimler ve sosyal hizmet alanına ilişkin sıralama

İhtisas Alanı	***Sırası***	***N***	***%***
Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet	1	*27*	*11,6*
	2	*11*	*4,7*
	3	*11*	*4,7*
	4	*7*	*3,0*
	5	*15*	*6,5*
	6	*18*	*7,8*
	7	*29*	*12,5*
	8	*45*	*19,4*
	9	*64*	*27,6*

Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet ihtisas alanına ilişkin yapılan frekans analizi doğrultusunda katılımcıların %30,5'i Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet alanında olma ihtimalini ilk 5'e yerleştirirken, %67,3'ü son 4 içerisinde olabileceğini düşünmüşlerdir.

Bu sonuçlar; katılımcılara temel oranlar ve kişilik özellikleri birlikte verildiğinde katılımcıların temel oranları göz ardı ettiğini ve temsiliyete göre sıralama yaptığını göstermektedir. Araştırma sonuçları daha önce yapılan çalışmalarla aynı sonuçları içermektedir (Kahneman ve Tversky, 1973, ss. 238-239; Kahneman, 2003a, s. 712; 2003b, s. 1461; 2011, ss. 171-173).

5.3.5. Bağlaç yanılgısı

Bağlaç yanılgısı kapsamında katılımcılara Linda adlı kişiye ilişkin verilen bilgiler doğrultusunda aşağıda verilen ifadelerden hangisine ne kadar çok benzediğine göre sıralama yapmaları istenmiştir.

Linda 31 yaşında, bekâr, açık sözlü ve çok zeki olmakla birlikte Felsefe dalında eğitim görmüştür. Öğrencilik yıllarında sosyal adalet ve ayrımcılık konularıyla yakından ilgilenmiş ve nükleer karşıtı gösterilere de katılmıştır.

- ✓ *Linda ilkokul öğretmeni olarak görev yapmaktadır.*
- ✓ *Linda yoga dersleri almakta ve bir kitapçıda çalışmaktadır.*
- ✓ *Linda bir feminist hareket içerisinde aktiftir.*
- ✓ *Linda psikiyatrik sosyal hizmet görevlisidir.*
- ✓ *Linda, Kadın Seçmenler Birliğinin içerisinde bir üyedir.*
- ✓ *Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır.*
- ✓ *Linda, bir sigorta satıcısı olarak görev yapmaktadır.*
- ✓ *Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir.*

Katılımcıların sıralamada bağlaç yanılgısına düşüp düşmediklerini belirlemek için yukarıda belirtilen seçeneklerden *"Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır"* ifadesi ile *"Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir"* ifadesinin frekans analizleri baz alınarak Tablo 5.19'da belirtilmektedir.

Tablo 5.19 Banka veznedarı sıralaması

Değişken	***Sıralama***	***N***	***%***
Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır	*1*	*11*	*4,7*
	2	*12*	*5,2*
	3	*11*	*4,7*
	4	*10*	*4,3*
	5	*18*	*7,8*
	6	*51*	*22,0*

	7	*49*	*21,1*
	8	*56*	*24,1*

Katılımcıların % 26,7'si "Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır" ifadesini ilk 5. sıraya yerleştirirken, % 67,2'si 6, 7 ve 8. sıralara yerleştirmişlerdir.

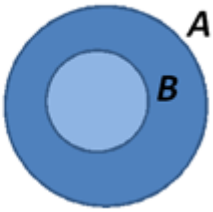
Tablo 5.20 Banka veznedarı ve feminist hareket içerisinde aktif sıralaması

Değişken	***Sıralama***	***N***	***%***
Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir	*1*	*17*	*7,3*
	2	*23*	*9,9*
	3	*33*	*14,2*
	4	*41*	*17,7*
	5	*40*	*17,2*
	6	*41*	*17,7*
	7	*13*	*5,6*
	8	*10*	*4,3*

Katılımcıların %66,3'ü "Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir" ifadesini ilk 5. sıraya yerleştirirken, %27,6'sı 6, 7 ve 8. sıralara yerleştirmişlerdir.

Katılımcılar tarafından Linda'nın bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktif olma fikri, Linda'nın bir bankada veznedar olarak görev yapmakta fikrinden daha olası bulunmuştur. Bu sonuç, katılımcıların bağlaç yanılgısına düştüklerini göstermektedir. Linda'ya ait spesifik bir özellik genel özelliklerden daha olası bulunmuştur. Bu durum kümeler üzerinden Şekil 5.1'de gösterilmiştir.

Şekil 5.1 A kümesi ve alt kümesi olan B kümesi



A kümesi: Linda, banka veznedarı

B kümesi: Linda, feminist banka veznedarı

Her iki küme de banka veznedarlarından oluşmaktadır. B kümesi, A kümesinin alt kümesidir. Her feminist banka veznedarı da sonuçta bir banka veznedarıdır. Bu doğrultuda mantıksal açıdan düşünüldüğünde A kümesinin olasılığı, B kümesinin olasılığından yüksek olmak durumundadır. Fakat anket katılımcılarının yanıtları doğrultusunda feminizm özellikleri Linda'ya uyduğundan kesişim kümesinin olasılığı artmıştır. Anket katılımcılarının sezgileri mantığa üstün gelmiştir. Hâlbuki herhangi bir küme alanı, başka bir küme ile yaptığı kesişim kümesinin alanından daha büyüktür. Ortak olasılık hatasına ilişkin yazında daha önce yapılan çalışmalarla aynı sonuçlar bulunmuştur (Tversky ve Kahneman, 1983, s. 297; Kahneman, 2003b, s. 1462; 2011, s. 183).

5.3.6. Zihinsel muhasebe

Zihinsel muhasebe kapsamında katılımcılara aşağıda yer alan sorular sorulmuştur.

Problem 1

Bir tiyatro biletine giriş ücreti olarak 10 dolar ödediniz. Tiyatroya giderken bileti kaybettiğini fark ediyorsunuz. 10 dolar karşılığında yeni bir bilet alır mısınız?

Evet (Rasyonel)

Hayır (Sezgisel)

Tablo 5.21 Bilet kaybedildiğinde yeni bir bilet satın düşüncesine ilişkin dağılım

Karar Verme Stili	*N*	*%*
Rasyonel	*183*	*78,9*
Sezgisel	*49*	*21,1*

Katılımcıların %78,9'u rasyonel düşünerek yeni bir bilet almayı tercih etmiştir.

Problem 2

Giriş ücreti 10 dolar olan tiyatro oyununa giderken yolda 10 dolarınızı kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. Yine de tiyatro oyununu izlemek için 10 dolar karşılığında tiyatro bileti alır mıydınız?

Evet (Sezgisel)

Hayır (Rasyonel)

Tablo 5.22 Para kaybedildiğinde bilet alma fikrine ilişkin sıralama

Karar Verme Stili	***N***	***%***
Rasyonel	*39*	*16,8*
Sezgisel	*193*	*83,2*

Katılımcıların %83,2'si sezgisel karar vermiştir.

Zihinsel muhasebe kapsamında daha önce yapılan aynı çalışmada problem 1'de katılımcılar sezgisel düşünerek yeni bir bilet alma işlemini tercih etmemiştir. Yeni bir bilet alma işlemi katılımcılar tarafından daha önce alınan bilet hesabıyla birlikte değerlendirildiğinden yüksek maliyetli bulunmuştur. Soru 2'de ise kaybetme durumu bilet satın alımıyla birlikte değerlendirilmemiş ve biletin satın alma kararı üzerinde etkisi çok az olmuştur.

Yazında daha önce yapılan aynı çalışmada zihinsel muhasebenin etkisi görülmüştür. Katılımcılar tarafından Problem 1'de yeni bir bilet alma işlemini daha önce alınan bilet hesabıyla birlikte değerlendirmiştir. Problem 2'de 10 dolar kaybetme durumu bilet satın alımıyla bağlantılı olarak değerlendirilmemiştir ve biletin satın alma kararı üzerinde etkisi çok az olmuştur (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457; Kahneman ve Tversky, 1984, s. 348). Bu araştırmada sonuçların farklı çıkmasının sebebi, daha önce yapılan çalışmanın yurtdışında olmasından ötürü kültür farklılığından kaynaklanabileceğini, pandemi sürecinin bireyler üzerinde yarattığı psikolojik ruh

halinden olabileceğini ya da soruların katılımcılar tarafından tam olarak anlaşılamadığını düşündürmektedir.

5.4. Hipotezlere ilişkin bulgular

5.4.1. Araştırma modelindeki değişkenler arasındaki ilişkilere yönelik bulgular

Değişkenler normal dağılım gösterdiği için (Tablo 4.3 ve Tablo 4.4) araştırma bulgularının analizinde parametrik yöntemler kullanılmıştır. Belirlenen hipotezleri test etmek için değişkenler arası ilişkinin belirlenmesi amacıyla korelasyon analizi yapılmış, ardından hiyerarşik regresyon analizlerine yer verilmiştir. Akabinde katılımcıların iyi olma hali ve alt boyut ortalamalarının ve karar vermeye ilişkin toplam puanların tanımlayıcı özelliklere göre karşılaştırılması için iki bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında t-testi kullanılmıştır. İkiden fazla bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında tek yönlü (one-way) Anova testi kullanılmıştır. Anavo testi sonrasında ortaya çıkan farklılıkları belirlemek için tamamlayıcı Post-Hoc analizi olarak Scheffe testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, yazın ile karşılaştırılmış ve bu kapsamda önerilerde bulunulmuştur.

Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma hali boyutları ile karar verme stili arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan Pearson Korelasyon analiz sonuçları Tablo 5.23'te belirtilmiştir.

Tablo 5.23 Pearson korelasyon analizi

		Psikolojik İyi Olma	Başkalarıyla Olumlu İlişkiler	Yaşam Amacı	Özerklik	Kendini Kabul	Çevresel Hâkimiyet	Kişisel Gelişim	Karar Verme
Psikolojik İyi Olma	r	1	,648**	,641**	,676**	,598**	,727**	,530**	,056
	p		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,393
Başkalarıyla Olumlu İlişkiler	r	,648**	1	,198**	,270**	,337**	,461**	,266**	-,005
	p	,000		,002	,000	,000	,000	,000	,942
Yaşam	r	,641**	,198**	1	,235**	,239**	,331**	,204**	,196*

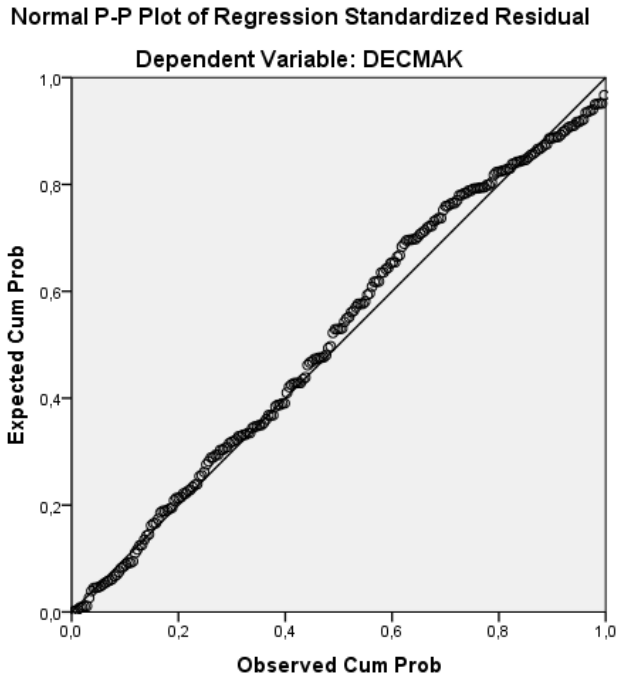
Amacı	p	,000	,002		,000	,000	,000	,000	**,003**
Özerklik	r	,676**	,270**	,235**	1	,309**	,426**	,385**	,057
	p	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,391
Kendini Kabul	r	,598**	,337**	,239**	,309**	1	,367**	,251**	-,022
	p	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,736
Çevresel Hâkimiyet	r	,727**	,461**	,331**	,426**	,367**	1	,317**	-,062
	p	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,351
Kişisel Gelişim	r	,530**	,266**	,204**	,385**	,251**	,317**	1	-,074
	p	,000	,000	,002	,000	,000	,000		,259
Karar Verme	R	,056	-,005	,196**	,057	-,022	-,062	-,074	1
	p	,393	,942	,003	,391	,736	,351	,259	

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

Yapılan korelasyon analizi sonucunda karar verme ile iyi olma hali alt boyutlarından yaşam amacı arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir (p=0,003; r=0,196).

İyi olma halinin karar verme stillerinden sezgisel karar verme stili üzerindeki etkisini belirlemek için hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Hiyerarşik regresyon analizi kapsamında veri setine ilişkin birtakım analiz varsayımları test edilmiştir. Bu varsayımlardan ilki normalli testidir. Verilerimizin normal dağıldığına ilişkin normallik test sonuçları Tablo 4.3 ve Tablo 4.4 belirtilmiştir. Test sonuçları verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Ayrıca Şekil 5.2'de yer alan Normal Q-Q Plot grafiğinden de anlaşıldığı üzere verilerin normal dağıldığı görülmektedir..

Şekil 5.2 Verilerin normal dağıldığına ilişkin grafik



Hiyerarşik regresyon analiz kapsamında bakılacak ikinci varsayım Durbin Watson (otokorelasyon) testidir. Durbin Watson testi ile değişkenler arasında otokorelasyon sorunu olup olmadığı belirlenmektedir. Tablo 5.24'de belirtilen analiz sonuçlarına göre Durbin Watson değerinin 1.606 olduğu gözlenmiştir, bu durum da otokorelasyon sorunun olmadığını göstermektedir. Çünkü bu değer, 1 ile 3 arasında olması kabul edilebilir olarak değerlendirilmektedir (Field, 2009, s. 220-221).

Tablo 5.24 Durbin watson testi

Model Özeti					
Model	R	R^2	Düzeltilmiş R^2	Tahmini Standart Hata	Durbin-Watsons
1	,196 [a]	,038	0,34	1,73259	1,606
2	,237 [b]	,056	,048	1,72009	

Hiyerarşik regresyon analiz kapsamında çoklu doğrusal bağlantı testlerinden bir diğeri de bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonlara bakmaktır. Bağımsız değişkenler arasında güçlü ilişkilerin olması, çoklu bağlantı sorununu ortaya

çıkarmaktadır. Tablo 5.23'de görüldüğü üzere modelimizde yer alan bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon değerleri 0,75'den küçük olduğu için çoklu bağlantı sorunu oluşturacak düzeyde değildir. Yine çoklu bağlantı koşulu kapsamında değişkenlerimizin tolerans ve varyans artış faktörü (VIF) değerlerine bakılmıştır. Tolerans değerlerinin 0,2'nin altında olması ve VIF değerlerinin ise 10'un üzerinde olması çoklu bağlantı sorununa işaret etmektedir (Field, 2009, s. 224). Model özetinin belirtildiği Tablo 5.25'de yer alan tolerans istatistikleri ve VIF değerlerine baktığımızda çoklu bağlantı problemi bulunmamaktadır.

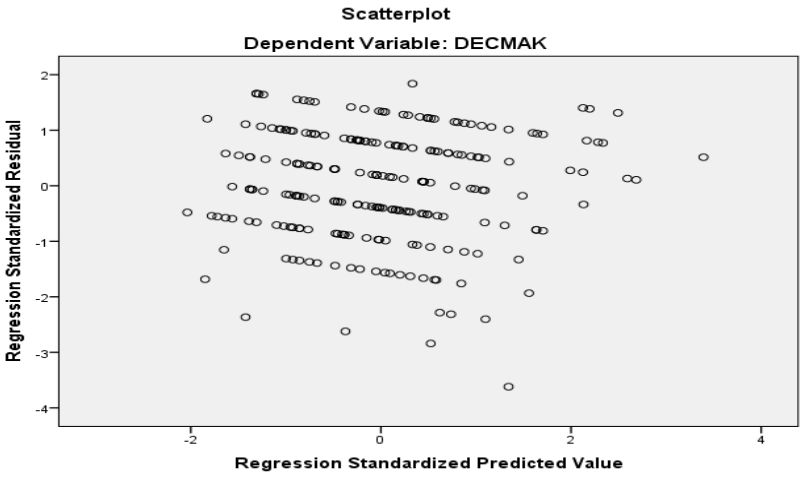
Tablo 5.25 Çoklu doğrusal bağlantı testi

Katsayılar			
Bağımsız Değişkenler	Korelasyon	Çoklu Doğrusal Bağlantı	
		Tolerans	VIF
Yaşam Amacı	0,196	0,891	1,123
Çevresel Hâkimiyet	-0,062	0,891	1,123

Bağımlı Değişken: Karar Verme

Uygun bir regresyon modeli elde edebilmek için bakılacak varsayımlardan biri de **değişen varyans sorunun** olup olmadığıdır. Uygun olan regresyon modelinde hatalar, sıfırın etrafında dikdörtgensel olarak dağılmaktadır (Albayrak, 2008, s. 116). Şekil 5.3'de yer alan grafik doğrultusunda değişen varyans sorununun olmadığı söylenebilir.

Şekil 5.3 Değişen varyans grafiği



Yapılan analizler ile çoklu doğrusal regresyon analiz testinin varsayımları gerçekleştirilmiş ve araştırma verilerinin istatiksel olarak hiyerarşik regresyon analizine uygun olduğu görülmüştür. Araştırmanın bağımsız değişkenlerinden yaşam amacı ve çevresel hâkimiyetin araştırmanın bağımlı değişkeni olan karar vermeyi ne oranda yordadığını belirlemek için çoklu hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan hiyerarşik regresyon analizinde ilk modelde yaş ve cinsiyet demografik değişkenleri analiz edilmiştir. İkinci modelde yaşam amacı değişkeni analize dâhil edilmiş ve üçüncü modelde ise; çevresel hâkimiyet değişkeni modele eklenmiştir. Hiyerarşik regresyon analiz sonuçları Tablo 5.26'da gösterilmiştir.

Tablo 5.26 Hiyerarşik regresyon analiz sonuçları

		Model Özeti				Anavo		Katsayılar			
	Bağımsız Değişkenler	R	R^2	Adjusted R^2	R^2 Change	F	p	B	β	t-istastiği	p-Değeri
Model 1	Yaş	,57	,003	-,005	,003	,377	,687	-,098	-,045	-,658	,511
	Cinsiyet							,095	,026	,384	,701
Model 2	Yaş	,198	,039	,027	,036	3,099	,028	-,027	-,012	-,184	,854
	Cinsiyet							,078	,022	,322	,748
	Yaşam Amacı							1,659	,192	2,919	,004
Model 3	Yaş	,239	,057	,040	,018	3,425	,010	-,029	-,013	-,199	,842
	Cinsiyet							,059	,016	,243	,808
	Yaşam Amacı							2,063	,239	3,454	,001
	Çevresel Hâkimiyet							-1,355	-,141	-2,066	,040

Bağımlı Değişken: Karar Verme

Tablo 5.26'da hiyerarşik regresyon analizini oluşturan modellere ilişkin analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Üç adımda gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizinde birinci modelde yaş ve cinsiyetin modele herhangi bir anlamlı katkısının bulunmadığı gözlenmiştir (R^2 =,003; p>0,05) İkinci modelde yaşam amacı değişkeni analize dâhil edilmiştir. Yaşam amacının sezgisel karar vermeye ilişkin toplam varyansın %4'ünü açıkladığı görülmektedir (R^2=,039). Yaşam amacı değişkeninin modele pozitif yönlü ve anlamlı katkısı bulunmakla birlikte yaşam amacı değişkeni,

karar verme puanlarının anlamlı bir yordayıcısıdır (β=,192; p<0,05). Üçüncü modelde analize çevresel hâkimiyet değişkeni dâhil edilmiştir. Çevresel hâkimiyet değişkenin getirdiği ek katkı %1,8'dir. Çevresel hâkimiyet ve yaşam amacı değişkenleri, karar vermeye ilişkin toplam varyansın %5,7'sini açıklamaktadır. Bu değişkenlerin beta katsayıları incelendiğinde ise; bağımsız değişkenlerden yaşam amacının sezgisel karar vermeyi açıklamakta olduğu (β=,239; p<0,001) pozitif yönlü ve anlamlı katkısının bulunduğu görülmektedir. Diğer bağımsız değişken olan çevresel hâkimiyetin ise sezgisel karar vermeyi açıklamakta olduğu (β=-,141; p<0,040) negatif yönlü ve anlamlı katkısının bulunduğu gözlenmiştir.

5.4.2. Psikolojik iyilik ölçeğinin demografik değişkenlere göre farklılaşma durumuna ilişkin bulgular

Normal dağıldığı tespit edilen psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalamaları ile demografik değişkenler arasındaki farklılıkları tespit etmek amacıyla ikiden fazla bağımsız grup arasında parametrik testlerden tek yönlü (one-way) Anova testi kullanılmıştır. İki bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında parametrik testlerden bağımsız örneklem t-testi kullanılmıştır. Analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 5.27 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının eğitim durumuna göre farklılaşma durumu

Değişken	Eğitim Durumu	N	X̄	SS	F	P
İyi Olma Hali Ölçeği	Lise	9	2,427	0,617	0,163	,921
	Yüksekokul	6	2,525	0,235		
	Lisans	41	2,450	0,536		
	Lisansüstü	176	2,388	0,719		
Olumlu İlişkiler Alt Boyutu	Lise	9	2,777	0,794	0,809	,490
	Yüksekokul	6	3,166	0,930		
	Lisans	41	2,926	1,164		
	Lisansüstü	176	2,673	1,189		

Yaşam Amacı Alt Boyutu	Lise	9	3,277	1,622	0,653	,582
	Yüksekokul	6	3,416	0,664		
	Lisans	41	3,219	1,512		
	Lisansüstü	176	2,954	1,397		
Özerklik Alt Boyutu	Lise	9	2,370	1,327	0,781	,506
	Yüksekokul	6	1,944	0,712		
	Lisans	41	2,056	0,846		
	Lisansüstü	176	2,265	0,955		
Kendini Kabul Alt Boyutu	Lise	9	2,111	0,546	0,184	,907
	Yüksekokul	6	2,166	0,875		
	Lisans	41	2,170	0,984		
	Lisansüstü	176	2,051	1,005		
Çevresel Hâkimiyet Alt Boyutu	Lise	9	1,944	0,583	2,242	,084
	Yüksekokul	6	3,083	0,664		
	Lisans	41	2,634	1,156		
	Lisansüstü	176	2,832	1,116		
Kişisel Gelişim Alt Boyutu	Lise	9	2,111	1,054	2,027	,111
	Yüksekokul	6	1,666	0,516		
	Lisans	41	1,890	0,778		
	Lisansüstü	176	1,613	0,845		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Çalışanların iyi olma puanları ve alt boyutlarının puanları **eğitim durumuna** göre anlamlı farklılık göstermemektedir (p>0,05).

Yazında araştırmamızın sonuçlarından farklı sonuçlar içeren çalışmalar bulunmaktadır. Ryff (2001) tarafından yapılan çalışmada, sosyoekonomik düzey ile psikolojik iyi olma halinin alt boyutları olan kendini kabul etme, kişisel gelişim ve

yaşam amacı boyutları arasında ilişki olduğu ortaya çıkmıştır (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 91). Örneğin, dört Doğu Asya ülkelerinde (Japonya, Tayvan, Güney Kore ve Çin) yapılan çalışma doğrultusunda daha fazla eğitim alan kişilerin geniş sosyal ağlara sahip olması ve dünyaya daha fazla katılımı olması nedenleri ile eğitimin mutlulukla pozitif bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir (Chen, 2012, s. 117).

Tablo 5.28 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının yaşa göre farklılaşma durumu

Değişken	Yaş	N	X̄	SS	F	P
İyi Olma düzeyi	20-27	13	2,437	0,438	1,601	,190
	28-35	74	2,535	0,705		
	36-44	105	2,356	0,719		
	45 ve üstü	40	2,276	0,528		
Olumlu İlişkiler Alt Boyutu	20-27	13	2,307	0,925	0,615	,606
	28-35	74	2,756	1,182		
	36-44	105	2,757	1,217		
	45 ve üstü	40	2,775	1,079		
Yaşam Amacı Alt Boyutu	20-27	13	3,269	1,053	2,224	,086
	28-35	74	3,250	0,417		
	36-44	105	3,014	1,510		
	45 ve üstü	40	2,562	1,133		
Özerklik Alt Boyutu	20-27	13	2,307	0,763	0,573	,633
	28-35	74	2,319	0,995		
	36-44	105	2,196	0,974		
	45 ve üstü	40	2,091	0,837		
Kendini Kabul Alt Boyutu	20-27	13	2,269	1,033	0,836	,475
	28-35	74	2,195	0,985		
	36-44	105	1,990	1,004		

	45 ve üstü	40	2,025	0,898		
Çevresel Hâkimiyet Alt Boyutu	20-27	13	2,730	1,147	1,193	,313
	28-35	74	2,966	1,222		
	36-44	105	2,652	1,081		
	45 ve üstü	40	2,725	0,933		
Kişisel Gelişim Alt Boyutu	20-27	13	1,807	0,662	1,385	,248
	28-35	74	1,831	0,880		
	36-44	105	1,604	0,865		
	45 ve üstü	40	1,575	0,738		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Çalışanların iyi olma puanları ile alt boyutlarının puanları **yaşa** göre anlamlı farklılık göstermemektedir (p>0,05). Daha önce yapılan çalışmalara değinecek olursak **yaş faktörü**, psikolojik iyi olma halinin alt boyutlarından farklı şekilde etkilenmektedir. Psikolojik iyi olma, çevre hâkimiyeti ve özerklik alt boyutlarında genç yaşa göre orta yaşta artış gösterirken, kişisel gelişim ve yaşam amacı boyutlarında orta yaştan sonraki yaşlara doğru azalış göstermiştir. Yine psikolojik iyi olma halinin diğerleriyle olumlu ilişkiler ve kendini kabul boyutlarında yaşa göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir (Ryff ve Keyes, 1995, s. 720).

Tablo 5.29 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının kıdeme göre farklılaşma durumu

Değişken	Kıdem	N	X̄	SS	F	P
İyi Olma düzeyi	0-7	62	2,429	0,745	1,487	,219
	8-14	87	2,404	0,659		
	15-22	51	2,502	0,709		
	23 ve üstü	30	2,179	0,495		
Olumlu İlişkiler Alt Boyutu	0-7	62	2,717	1,341	0,050	,985
	8-14	87	2,712	1,160		

	15-22	51	2,754	1,031		
	23 ve üstü	30	2,800	1,087		
Yaşam Amacı Alt Boyutu	0-7	62	2,991	1,380	3,616	**,014**
	8-14	87	3,218	1,470		
	15-22	51	3,176	1,509		
	23 ve üstü	30	2,283	0,857		
Özerklik Alt Boyutu	0-7	62	2,371	1,013	2,588	,054
	8-14	87	2,103	0,854		
	15-22	51	2,418	1,093		
	23 ve üstü	30	1,944	0,716		
Kendini Kabul Alt Boyutu	0-7	62	2,096	1,015	0,334	,801
	8-14	87	2,126	1,032		
	15-22	51	1,990	0,857		
	23 ve üstü	30	1,966	0,955		
Çevresel Hâkimiyet Alt Boyutu	0-7	62	2,814	1,222	0,086	,968
	8-14	87	2,752	1,120		
	15-22	51	2,794	1,096		
	23 ve üstü	30	2,700	0,924		
Kişisel Gelişim Alt Boyutu	0-7	62	1,612	0,826	2,014	,119
	8-14	87	1,660	0,666		
	15-22	51	1,921	1,150		
	23 ve üstü	30	1,500	0,669		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Çalışanların iyi olma puanları ile olumlu ilişkiler, özerklik, kendini kabul, çevresel hâkimiyet, kişisel gelişim alt boyutlarının puanları kıdem yılına göre anlamlı farklılık göstermemektedir (p>0,05). Yaşam amacı alt boyutu **kıdem yılına** göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (F= 3,616; p=0,014<0,05). Anavo testi sonrasında ortaya çıkan farklılıkları belirlemek için tamamlayıcı post-hoc analizi

olarak scheffe testi kullanılarak çoklu karşılaştırmalar yapılmıştır. Kıdem yılı 8-14 yıl arasında olanlar ile kıdem yılı 23 ve üstü olanlar arasında anlamlı farklılıklar olduğu gözlenmektedir. Farkın nedeni, kıdem yılı 8-14 yılı arasında olanların iyi olma puanlarının ($\bar{X}$=3,218), kıdem yılı 23 ve üstü olanların iyi olma puanlarından ($\bar{X}$=2,283) yüksek olmasıdır.

Tablo 5.30 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının cinsiyete göre farklılaşma durumu

Değişken	Cinsiyet	N	$\bar{X}$	SS	T	F	P
İyi Olma Düzeyi	Erkek	145	2,412	0,677	0,233	0,054	0,816
	Kadın	87	2,390	0,678			
Olumlu İlişkiler Alt Boyutu	Erkek	145	2,748	1,184	0,225	0,098	0,754
	Kadın	87	2,712	1,142			
Yaşam Amacı Alt Boyutu	Erkek	145	2,951	1,386	-1,033	0,024	0,877
	Kadın	87	3,149	1,452			
Özerklik Alt Boyutu	Erkek	145	2,269	1,007	0,931	3,487	0,063
	Kadın	87	2,149	0,836			
Kendini Kabul Alt Boyutu	Erkek	145	2,141	1,074	1,280	3,225	0,074
	Kadın	87	1,971	0,797			
Çevresel Hâkimiyet Alt Boyutu	Erkek	145	2,769	1,054	-0,008	2,361	0,126
	Kadın	87	2,770	1,205			
Kişisel Gelişim Alt Boyutu	Erkek	145	1,665	0,835	-0,412	0,084	0,772
	Kadın	87	1,712	0,858			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların iyi olma hallerinin ve alt boyutlarının **cinsiyete** göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların iyi olma hallerinin cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (p>0,05). Yazında psikolojik iyi olma hali ve **cinsiyet** arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda farklı sonuçlar bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda erkeklerin psikolojik iyi olmaları bayanlardan daha yüksek çıkmıştır (Mills ve diğerleri, 1992, s. 442; Roothman ve diğerleri, 2003, s. 212; Akhtar ve Kroener-Herwing, 2019, s. 621). Bazı araştırmalarda ise kadınların psikolojik iyi olmaları erkeklere oranla daha yüksek çıkmıştır (Ryff, 1989, s. 1079).

Tablo 5.31 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının medeni duruma göre farklılaşma durumu

Değişken	Medeni Durum	N	X̄	SS	T	F	P
İyi Olma Düzeyi	Evli	172	2,412	0,699	0,311	0,884	0,756
	Bekâr	60	2,380	0,609			
Olumlu İlişkiler Alt Boyutu	Evli	172	2,718	1,161	-0,373	0,658	0,710
	Bekâr	60	2,783	1,190			
Yaşam Amacı Alt Boyutu	Evli	172	2,982	1,423	-0,790	0,016	0,430
	Bekâr	60	3,150	1,381			
Özerklik Alt Boyutu	Evli	172	2,234	0,992	0,282	0,864	0,778
	Bekâr	60	2,194	0,807			
Kendini Kabul Alt Boyutu	Evli	172	2,075	1,020	-0,053	0,059	0,958
	Bekâr	60	2,083	0,869			
Çevresel Hâkimiyet Alt Boyutu	Evli	172	2,799	1,107	0,696	0,044	0,487
	Bekâr	60	2,683	1,123			
Kişisel	Evli	172	1,752	0,915	2,722	9,205	**0,007**

Gelişim Alt Boyuru	Bekâr	60	1,483	0,544			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların iyi olma ve alt boyutlarının ortalama puanlarının **medeni duruma** göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların iyi olma ortalama puanlarının ve olumlu ilişkiler, yaşam amacı, özerklik, kendini kabul ve çevresel hâkimiyet alt boyutlarının medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (p>0,05).Fakat kişisel gelişim alt boyutunun medeni durum değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir (p=0,007<0,05).

Bağımsız örneklem t- testi sonucuna göre evlilerin ($\bar{X}$=1,752, SS=,91) iyi olma puanlarının bekârlara ($\bar{X}$=1,483, SS=,54) göre anlamlı olarak daha yüksek olduğu bulunmuştur (t(175) = 2,72 , p<005).

Psikolojik iyi olma hali ve **medeni durum** arasındaki ilişkiyi belirlemek için yapılan çalışmalarda evliliğin psikolojik iyi olmaya katkısının olduğu bulunmuştur. Escriba-Agüir ve Tenias-Burilli (2004) tarafından yapılan çalışma ile eşle olan iyi bir ilişkinin psikolojik iyi olma halini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir (Hidalgo ve diğerleri, 2010, s. 90). Yine yapılan diğer bir çalışmada evli olma durumu, daha yüksek psikolojik iyi olma ile ilişkilendirilmiştir (Khumalo ve diğerleri, 2012, s. 419; Reneflot ve Mamelund, 2012, s. 355). Yapılan bir araştırmada psikolojik iyi oluştaki cinsiyet ve medeni durum değişkenleri incelenmiştir. Evli olmayan erkekler, evli olan erkeklere göre daha dezavantajlı bulunurken, bekâr kadınların evli kadınlara göre iyi oluş puanlarının daha yüksek çıktığı belirtilmiştir (Marks, 1996, s. 917).

Tablo 5.32 Psikolojik iyilik ölçeği ve alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların görevine göre farklılaşma durumu

Değişken	Görevi	N	$\bar{X}$	SS	T	F	P
İyi Olma Düzeyi	Akademik Personel	169	2,371	0,711	-1,113	1,678	0,234
	İdari	63	2,490	0,568			

	Personel						
Olumlu İlişkiler	Akademik Personel	169	2,701	1,211	-0,720	2,576	0,472
	İdari Personel	63	2,825	1,040			
Yaşam Amacı	Akademik Personel	169	2,955	1,402	-1,243	0,110	0,215
	İdari Personel	63	3,214	1,430			
Özerklik	Akademik Personel	169	2,242	0,940	0,486	0,045	0,628
	İdari Personel	63	2,174	0,968			
Kendini Kabul	Akademik Personel	169	2,008	0,970	-1,754	0,834	0,081
	İdari Personel	63	2,621	0,995			
Çevresel Hâkimiyet	Akademik Personel	169	2,801	1,111	0,727	0,113	0,468
	İdari Personel	63	2,682	1,111			
Kişisel Gelişim	Akademik Personel	169	1,585	0,814	-2,931	0,863	**0,004**
	İdari Personel	63	1,944	0,866			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların iyi olma ve alt boyutlarının ortalama puanlarının **görev** değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların iyi olma ortalama

puanlarının ve olumlu ilişkiler, yaşam amacı, özerklik, kendini kabul ve çevresel hâkimiyet alt boyutlarının görev değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir p>0,05). Fakat kişisel gelişim alt boyutunun görev değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir (p<0,05).

Bağımsız örneklem t-testi sonucuna göre idari personelin ($\bar{X}$=1,944, SS=,86) iyi olma puanlarının akademik personele ($\bar{X}$=1,585, SS=,81) göre anlamlı olarak daha yüksek olduğu bulunmuştur.

5.4.3. Karar verme puanlarının demografik değişkenlere göre farklılaşma durumuna ilişkin bulgular

Tablo 5.33 Karar verme puanlarının yaşa göre farklılaşma durumu

Değişken	Yaş	N	$\bar{X}$	SS	F	P
Karar Verme	20-27	13	7,000	1,527	2,212	,088
	28-35	74	7,891	1,716		
	36-44	105	7,809	1,727		
	45 ve üstü	40	7,200	1,914		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Katılımcıların karar verme puanlarının **yaş** değişkeni göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların karar verme puanları ile yaş değişkeni arasında anlamlı farklılık göstermemektedir (F= 2,212; p=0,088>0,05).

Tablo 5.34 Karar verme puanlarının eğitim değişkenine göre farklılaşma durumu

Değişken	Eğitim Durumu	N	$\bar{X}$	SS	F	P
Karar Verme	Lise	9	7,111	3.018	1,059	,367
	Yüksekokul	6	7,500	1,643		
	Lisans	41	8,073	1,821		
	Lisansüstü	176	7,630	1,671		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Katılımcıların karar verme puanlarının **eğitim durumu** değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların karar verme puanları eğitim durumu değişkenine göre anlamlı farklılık göstermemektedir (F= 1,059; p=0,367>0,05).

Tablo 5.35 Karar verme puanlarının kıdeme göre farklılaşma durumu

Değişken	Kıdem	N	X̄	SS	F	P
Karar Verme	0-7	62	7,516	1,686	4,173	**,007**
	8-14	87	8,149	1,610		
	15-22	51	7,588	1,790		
	23 ve üstü	30	6,966	1,865		

Tek Yönlü Varyans Analizi

Katılımcıların karar verme puanlarının **kıdem** değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların karar verme puanları ile kıdem değişkeni istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (F= 4,173; p=0,007<0,05). Anavo testi sonrasında ortaya çıkan farklılıkları belirlemek için tamamlayıcı post-hoc analizi olarak scheffe testi kullanılarak çoklu karşılaştırmalar yapılmıştır. Kıdem yılı 8-14 yıl arasında olanlar ile kıdem yılı 23 ve üstü olanlar arasında anlamlı farklılar olduğu gözlenmektedir. Farkın nedeni, kıdem yılı 8-14 yılı arasında olanların sezgisel karar verme puanlarının (X̄=8,149), kıdem yılı 23 ve üstü olanların sezgisel karar verme puanlarından (X̄=6,966) yüksek olmasıdır.

Tablo 5.36 Karar verme puanlarının cinsiyete göre farklılaşma durumu

Değişken	Cinsiyet	N	X̄	SS	T	F	P
Karar Verme	Erkek	145	7,634	1,821	-0,566	0,671	0,572
	Kadın	87	7,770	1,668			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların karar verme puanlarının **cinsiyete** göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların karar verme puanlarının cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (p>0,05).

Tablo 5.37 Karar verme puanlarının medeni durum değişkenine göre farklılaşma durumu

Değişken	Medeni Durum	N	X̄	SS	T	F	P
Karar Verme	Evli	172	7,639	1,769	-0,673	0,000	0,504
	Bekâr	60	7,816	1,751			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların karar verme puanlarının **medeni duruma** göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların karar verme puanlarının medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (p>0,05).

Tablo 5.38 Karar verme puanlarının görev değişkenine göre farklılaşma durumu

Değişken	Görevi	N	X̄	SS	T	F	P
Karar Verme	Akademik Personel	169	7,633	1,653	-0,671	6,151	0,504
	İdari Personel	63	7,825	2,036			

Bağımsız Gruplar T-Testi

Katılımcıların karar verme puanlarının görev değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla bağımsız gruplar için t-testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda çalışanların karar verme puanlarının görev değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (p>0,05).

Araştırma bulguları kapsamında test edilen hipotez sonuçları Tablo 5.39'da belirtilmiştir.

Tablo 5.39 Hipotez sonuçlarının değerlendirilmesi

Hipotezler	Sonuç
H_1: İyi olma hali ve alt boyutları ile karar verme arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (karar verme ile yaşam amacı arasında pozitif yönlü düşük düzeyde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir (p=0,003; r=0,196).
H_2: İyi olma hali ve alt boyutlarının karar verme değişkeni üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (yaşam amacının sezgisel karar vermeye ilişkin toplam varyansın %4'ünü açıkladığı görülmekle birlikte yaşam amacı değişkeninin modele pozitif yönlü ve anlamlı katkısının olduğu gözlenmiştir. (R^2 =,039; p<0,05); Çevresel hâkimiyet değişkeni ile yaşam amacı değişkenleri, karar vermeye ilişkin toplam varyansın %5,7'sini açıklamaktadır. Bu değişkenlerin beta katsayıları incelendiğinde ise; bağımsız değişkenlerden yaşam amacının sezgisel karar vermeyi açıklamakta olduğu (β=,239; p<0,001) pozitif yönlü ve anlamlı katkısının bulunduğu görülmüştür. Diğer bağımsız değişken olan çevresel hâkimiyetin sezgisel karar vermeyi açıklamakta olduğu (β=-,141; p<0,040) negatif yönlü ve anlamlı katkısının bulunduğu gözlenmiştir.
H_3: İyi olma hali ve alt boyutlarında yaş açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**

H_4: İyi olma hali ve alt boyutlarında cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**
H_5: İyi olma hali ve alt boyutlarında medeni durum açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (kişisel gelişim alt boyutunun medeni durum değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir) ($p=0,007<0,05$).
H_6: İyi olma hali ve alt boyutlarında eğitim durumu açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**
H_7: İyi olma hali ve alt boyutlarında kıdem açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (yaşam amacı alt boyutu kıdem yılına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($F= 3,616$; $p=0,014<0,05$).
H_8: İyi olma hali ve alt boyutlarında görev değişkeni açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (kişisel gelişim alt boyutunun görev değişkenine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir) ($0,004<0,05$)
H_9: Karar verme stilinde yaş açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**
H_{10}: Karar verme stilinde cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**
H_{11}: Karar verme stilinde medeni durum açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**
H_{12}: Karar verme stilinde eğitim durumu açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**

H_{13}: Karar verme stilinde kıdem açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez kabul edilmiştir** (karar verme puanları ile kıdem değişkeni istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (F= 4,173; p=0,007<0,05).
H_{14}: Karar verme stilinde görev değişkeni açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.	**Hipotez red edilmiştir.**

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı iyi olma halinin karar verme stilleri üzerinde bir rolünün olup olmadığını belirlemektir. Ayrıca bireylerin karar verme sürecinde karar verme stillerinden rasyonel ve sezgisel karar verme yöntemlerinden hangisini kullandığını belirlemenin yanında iyi olma halinin sezgisel karar verme üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır.

İyi olma hali ve alt boyutları ile karar verme arasındaki ilişkiyi ölçmek için yapılan korelasyon analizi sonucunda karar verme değişkenin iyi olma halinin alt boyutlarından sadece yaşam amacı alt boyutu ile anlamlı bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. İyi olma hali ve alt boyutlarının karar verme değişkeni üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla üç adımda gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizinde yaş, cinsiyet, çevresel hâkimiyet ve yaşam amacı değişkenlerinin karar verme stilleri üzerindeki etkisi düşünüldüğünde çalışanların çevresel hâkimiyet düzeylerinin ve yaşam amaçlarının iyi olmasının onların karar verme stillerine etkisi olduğu bulunmuştur. Bireyler çevresel hâkimiyet duygusu yaşıyorlarsa ancak yaşam amaçları beraberinde azalıyorsa sezgisel karar vermeye pozitif yönlü ve anlamlı katkısının bulunduğu görülmektedir. Katılımcıların yaşam amacı azaldıkça sezgisel karar verme puanlarında artış görülmektedir. Bu bulgulara göre, yaşam amacı azaldıkça ve çevresel hâkimiyet arttıkça sezgisel karar verme artmaktadır. Bu sonuçlar tek bir iyi olma hali alt boyutunun karar verme stilleri üzerinde etkisi olamayacağını da göstermektedir. Başka bir ifade ile bireylerin iyi olma hallerini etkileyen birçok faktör beraber ve farklı kombinasyonlarda onların karar verme davranışlarını etkilemektedir. İyi olma halinin demografik değişkenlere göre farklılaşma durumu çeşitli testlerle sınanmıştır. Yaş, cinsiyet ve eğitim durumu değişkenlerinin ayırt edici bir faktör olmadığı tespit edilmiştir. Yaşam amacı alt boyutunun kıdem yılı değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği, kişisel gelişim alt boyutunun ise medeni durum ve görev değişkenlerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Karar verme değişkeninin demografik değişkenlere göre farklılaşma durumu çeşitli testlerle sınanmıştır. Karar verme açısından yaş, cinsiyet, eğitim durumu, medeni durum ve görev değişkenlerinin ayırt edici bir faktör olmadığı tespit edilmiştir. Yapılan analiz

sonucunda katılımcıların karar verme stilleri ile onların kıdem durumlarında farklılık bulunmuştur. Kıdem yılı 8-14 yıl arasında olanlar ile kıdem yılı 23 ve üstü olanlar arasındaki bu anlamlı fark bize; kıdem yılı 8-14 yılı arasında olanların sezgisel karar vermeye kıdem yılı 23 ve üstü olanlara oranla daha eğilimli olduğunu göstermektedir. Bu sonucun, kıdem yılı arttıkça çalışanların daha fazla rasyonel düşündüğünü veya kararlarında rasyonaliteyi yansıttığını göstermektedir.

Temel oran ve temsiliyet eğilimi kapsamında anket katılımcılarına sorulan sıralama sorusu kapsamında katılımcıların %79,3'ü Tom W adlı kişinin bilgisayar bilimlerinde olma ihtimalini ilk 5'e yerleştirmişlerdir. %19'u ise son 4 içerisinde olabileceğini düşünmüştür. Yine sıralama sorusu kapsamında katılımcıların %30,5'i Tom W adlı kişinin Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet alanında olma ihtimalinin ilk 5'e yerleştirirken, %67,3'ü son 4 içerisinde olabileceğini düşünmüşlerdir. Bu sonuçlar; katılımcılara temel oranlar ve kişilik özellikleri birlikte verildiğinde katılımcıların temel oranları göz ardı ettiğini ve temsiliyete göre sıralama yaptığını göstermektedir. Araştırma sonuçları yazında daha önce yapılan çalışmalarla aynı sonuçları içermektedir (Kahneman ve Tversky, 1973, ss. 238-239; Kahneman, 2003a, s. 712; 2003b, s. 1461; 2011, ss. 171-173). Bağlaç yanılgısı kapsamında katılımcılara Linda adlı kişiye ilişkin verilen bilgiler doğrultusunda verilen ifadelerden hangisine ne kadar çok benzediğine göre sıralama yapmaları istenmiştir. Katılımcıların % 26,7'si "Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır" ifadesini ilk 5. sıraya yerleştirirken, % 67,2'si 6, 7 ve 8. sıralara yerleştirmişlerdir. Katılımcıların %66,3'ü "Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir" ifadesini ilk 5. sıraya yerleştirirken, %27,6'sı 6, 7 ve 8. sıralara yerleştirmişlerdir. Katılımcılar tarafından Linda'nın bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktif olma fikri, Linda'nın bir bankada veznedar olarak görev yapmakta fikrinden daha olası bulunmuştur. Bu sonuç, katılımcıların bağlaç yanılgısına düştüklerini göstermektedir. Linda'ya ait spesifik bir özellik genel özelliklerden daha olası bulunmuştur. Anket katılımcılarının yanıtları doğrultusunda feminizm özellikleri Linda'ya uyduğundan kesişim kümesinin olasılığı artmıştır. Anket katılımcılarının sezgileri mantığa üstün gelmiştir. Hâlbuki herhangi bir küme alanı, başka bir küme ile yaptığı kesişim kümesinin alanından daha büyüktür. Bu kapsamda çalışma sonuçları, ortak olasılık hatasına ilişkin yazında daha önce yapılan

çalışma sonuçları ile tutarlıdır (Tversky ve Kahneman, 1983, s. 297; Kahneman, 2003b, s. 1462; 2011, s. 183).

Psikolojik iyi olma kavramı farklı bilim dallarında çalışılarak yaşam kalitesi, yaşam doyumu, kültür, yaşamda anlam, algılanan sosyal destek, işe bağlılık, mutluluk, algılanan stres, sosyal medya kullanımı, örgütsel güven, işyeri yalnızlığı, aylık gelir ve harcama düzeyi, fiziksel aktivite düzeyleri gibi farklı kavramlarla ilişkileri belirlenmiştir (Alhaj-Makmoud ve A. Ahmad, 2021; Aytekin ve Sakal, 2021; Brusting ve diğerleri, 2021; Calderon ve diğerleri, 2021; Demir ve diğerleri, 2021; Elmas ve diğerleri, 2021; İraz ve diğerleri, 2021; Nikbin ve diğerleri, 2021; Köroğlu ve Özmen, 2021; Ostic ve diğerleri, 2021; Taşpınar ve Eryeşil, 2021; Tatlılıoğlu, 2021; Yam ve Kumcağız, 2021). Ayrıca içinde bulunduğumuz pandemi de psikolojik iyi olma kavramı üzerinde etkili olmuş ve Covid-19 ile ilişkisi yazında birçok çalışmaya konu olmuştur (Birditt ve diğerleri, 2021; Choi ve Choung, 2021; Lingelbach ve diğerleri, 2021). Karar verme stilinin ise; yaşam doyumu, anlamlı iş algıları, özsaygı, durumluk-sürekli kaygı, kültürel değerler, mental iyi oluş ve sorun çözme gibi kavramlarla ilişkileri belirlenmiştir (Böyükaslan ve Özkara, 2016; Demir ve diğerleri, 2018; Köse, 2019; Köse, 2021; Göçen ve diğerleri, 2021; Karataş ve Bayraktar, 2021; Temel ve Nas, 2021; Tükel, 2020). Mevcut çalışma, psikolojik iyi olma ve sezgisel karar verme arasındaki ilişkiyi ortaya koyarak, psikolojik iyi olmanın sezgisel karar vermeyi bir yönüyle açıkladığını tespit etmiştir. Yapılan yazın taraması sonucunda psikolojik iyi olma ile karar verme stili arasındaki ilişkiyi ölçmeye çalışan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle alanda yapılacak çalışmalara katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu araştırma Çankırı Karatekin Üniversitesi akademik ve idari personelinin iyi olma halinin karar verme stilleri üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Sonraki çalışmalarda veri toplama yöntemi olarak gözlem ve mülakatlardan yararlanılması, karar verme stilini belirlemek amacıyla sorulan soruların sayısının azaltılması ayrıntılı ve farklı sonuçları ortaya koyabilir. Ayrıca daha kapsamlı sonuçlar elde edebilmek için örneklem grubunun çeşitlendirilmesi ile farklı araştırma bulgularının tespit edilebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Agor, W.A. (1986). The logic of intuition: How top executives make important decisions. *Organizaiional Dynamics. 14*(3), 5–18. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0090261686900288 adresinden erişildi.

Akçay, V.H. (2011). Pozitif psikolojik sermaye kavramı işletmelerde sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlamadaki rolü. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13*(1), 73–98. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/453992 adresinden erişildi.

Akhtar, M. ve Kroener-Herwig, B. (2019). Coping styles and socio-demographic variables as predictors of psychological well-being among international students belonging to different cultures. *Current Psychology, 38*(4), 618–626. doi: 10.1007 / s12144-017-9635-3

Alarcon, G.M., Bowling, N.A. ve Khazon, S. (2013). Great expectations: A metaanalytic examination of optimism and hope. *Personality and Individual Differences, 54*(7), 821–827. doi: 10.1016/j.ödendi.2012.12.004

Albayrak, A.S. (2008). Değişen varyans durumunda en küçük kareler tekniğinin alternatifi ağırlıklı regresyon analizi ve bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10*(2), 111-134. https://dergipark.org.tr/tr/pub/akuiibfd/issue/1628/20402 adresinden erişildi.

Alhaj-Mahmoud, F.M. ve Ahmad, S.A. (2021). Psychological well-being program efficacy on meaning-in-life in a sample of Unıversity of Jeddah students. *Journal of Psychology in Africa, 31*(3), 232-236. doi: 10.1080/14330237.2021.1927337

Amish ve Singh, A.P. (2017). Role of positive psychological capital in predicting employees' engagement in private sector organization. *Asian Journal of Research in Social Sciences and Humanities, 7*(4), 26–38. doi: doi: 10.5958/2249-7315.2017.00262.3

Anjum, M.A, Ahmed, S.J. ve Karim, J. (2014). Do psychological capabilities really matter? The combined effects of psychological capital and peace of mind on

work centrality and in-role Performance. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences, 8*(2), 502–520. http://jespk.net/publications/191.pdf adresinden erişildi.

Archer, H.S. (1964). The structure of management decision theory. *The Academy of Management Journal. 7*(4), 269–287. https://www.jstor.org/stable/254937 adresinden erişildi.

Arkes, H.R. ve Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*(1), 124–140. https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4 adresinden erişildi.

Ateş, H ve Durmaz, S. (2016). Fen bilgisi öğretmen adaylarının öz-değer inançlarının bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD), 17*(1), 517–533. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1489188 adresinden erişildi.

Augier, M. ve Kreiner, K. (2000). Rationality, imagination and intelligence: Some boundaries in human decision-making. *Industrial and Corporate Change, 9*(4), 659-681. https://doi.org/10.1093/icc/9.4.659 adresinden erişildi.

Augusto-Landa, J.M., Pulido-Martos, M. ve Lopez-Zafra, E. (2011). Does perceived emotional intelligence and optimism/pessimism predict psychological well-being?. *Journal of Happiness Studies, 12*(3), 463–474. doi: 10.1007/s10902-010-9209-7

Avey, J.B., Patera, J.L. ve West, B.J. (2006). The implications of positive psychological capital on employee absenteeism. *Journal of Leadership and Organizational Studies, 13*(2), 42–60. doi: 10.1177/10717919070130020401

Avey, J.B., Wernsing, T.S. ve Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational change? Impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behaviors. *The Journal of Applied Behavioral Science, 44*(1), 48–70. doi: 10.1177/0021886307311470

Avey, J.B., Reichard, R.J., Luthans, F. ve Mhatre, K.H. (2011). Meta-analysis of the impact of positive psychological capital on employee attitudes, behaviors, and performance. *Human Resource Development Quarterly*, *22*(2), 127–152. doi: 10.1002/hrdq.20070

Aytekin, İ ve Sakal, Ö. (2021). Erillik-dişilik ve psikolojik iyi oluş ilişkisinde yaşamda anlamın aracılık etkisi. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 25, 249-284. https://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=615c421f-6b17-405d-8bff-dae40251f631%40sessionmgr4007 adresinden erişildi.

Baiocco, R., Laghi, F. ve D'Alessio, M. (2009). Decision-Making Style Among Adolescents: Relationship with Sensation Seeking and Locus of Control. *Journal of Adolescence, 32*(4), 963–976. doi: 10.1016/j.adolescence.2008.08.003

Ball, J., Armistead, A. ve Austin, B. (2003). The relationship between religiosity and adjustment among african-american, female, urban adolescents. *Journal of Adolescence, 26*(4), 431–446. doi: 10.1016/S0140-1971(03)00037-X

Bandura, A. (1977). Self-efficacy, toward a unifying theory of behavioral change, *Psychological Review, 84*(2), 191–215. http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.315.4567&rep=rep1&type=pdf adresinden erişildi.

Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist, 28*(2), 117–148. https://www.uky.edu/~eushe2/Bandura/Bandura1993EP.pdf adresinden erişildi.

Bandura, A. (1994). *Self-efficacy.* In V. S. Ramachaudran (Ed.), Encyclopedia of Human Behavior (pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman (Ed.) (1998). Encyclopediaof Mental Health. San Diego: Academic Press). https://www.uky.edu/~eushe2/Bandura/Bandura1994EHB.pdf adresinden erişim sağlandı.

Bandura, A. (2004). Swimming against the mainstream: The early years from chilly tributary to transformative mainstream. *Behaviour Research and Therapy, 42*(6), 613–630. doi: 10.1016/j.brat.2004.02.001.

Barber, B.M. ve Odean, T. (2002). Online investors: Do the slow die first?. *The Society of Financial Studies, 15*(2), 455-487. doi: 10.1093/rfs/15.2.455

Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing, 13*(4), 275–294. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000311 adresinden erişildi.

Beach, R.L. ve Mitchell, R.T. (1978). A contingency model for the selection of decision strategies. *Academy of Management Review, 3*(3), 439–449. https://www.jstor.org/stable/pdf/257535.pdf adresinden erişildi.

Bennington, R., Backos, A., Harrison,J., Reader, A.E. ve Carolan, R. (2016). Art therapy in art museums: Promoting social connectedness and psychological well-being of older adults. *The Arts in Psychotherapy, 49*, 34–43. doi: 10.1016/j.aip.2016.05.013

Blankenship, V.L. ve Miles, E.R. (1968). Organizational structure and managerial decision behavior. *Administrative Science Quarterly, 13*(1), 106–120. https://www.jstor.org/stable/pdf/2391263.pdf adresinden erişildi.

Bobocel, D.R. ve Meyer, J.P. (1994). Escalating commitment to a failing course of action: Separating the roles of choice and justification. *Journal of Applied Psychology, 79*(3), 360–363. https://psycnet.apa.org/record/1994-36019-001 adresinden erişildi.

Bono, G., McCullough, M.E. ve Root, L.M. (2007). Forgiveness, feeling connected to others, and well-being: Two longitudinal studies. *Personality and Social Psychology Bulleti, 34*(2), 182–195. doi: 10.1177/0146167207310025.

Boehm, J.K ve Lyubomirsky, S. (2009). The promise of sustainable happiness. S.J Lopez ve C.R Snyder (Eds.), *Oxford handbook of positive psychology* içinde (2nd ed., 667–677). New York: Oxford University Press. https://digitalcommons.chapman.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1010&context=psychology_books adresinden erşildi.

Boudreaux, M.J. ve Ozer, D.J. (2013). Goal conflict, goal striving, and psychological wellbeing. *Motivation and Emotion, 37*(3), 433-443. doi: 10.1007/s11031-012-9333-2

Böyükaslan, H.D., Özkara, B. ve Özdemir, Ş. (2016). Kültürel değerlerin yöneticilerinin karar verme stiline etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları*

Dergisi, 14(3), 64-84. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/228085 adresinden erişildi.

Brown, K.W. ve Ryan, R.M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(4), 822–848. doi: 10.1037/0022-3514.84.4.822

Brunsting, N.C., Zachry, C., Liu, J., Bryant, R., Fang, X., Wu, S., ve Luo, Z. (2021). Sources of perceived social support, social-emotional experiences, and psychological well- being of international students. *The Jornal of Experimental Education, 89*(1), 95-111. doi: 10.1080/00220973.2019.1639598

Burke, L.A. ve Miller, M.K. (1999). Taking the mystery out of intuitive decision making, *Academy of Management Executive, 13*(4), 91-99. https://www.jstor.org/stable/4165589?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Calderon, R.; Pupanead, S.; Prachakul, W. ve Kim, G. (2021). Happiness, perceived stress, psychological well-being, and health behaviors of Thai university students: Preliminary results from a multinational study on well-being. *Journal of American Colege Health, 69*(2), 176-184. doi: 10.1080/07448481.2019.1657871

Cameron, K.S. ve Caza, A. (2004). Contributions to the discipline of positive organizational scholarship. *American Behavioral Scientist, 47*(6), 731–739. https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0002764203260207 adresinden erişildi.

Chang, E.C., Maydeu-Olivares, A. ve D'Zurilla, T.J. (1997). Optimism and pessimism as partially independent constructs: Relationship to positive and negative affectivity and psychological well-being. *Personality and Individual Differences, 23*(3), 433–440. http://www.ub.edu/gdne/documents/optimism_and_pesimism.pdf adresinden erişildi.

Chatoupis, C. (2007). Decision making in physical education: Theoretical perspectives. *Studies in Physical Culture and Tourism, 14*(2), 195-204.

http://www.wbc.poznan.pl/Content/78277/PDF/Chatoupis_REV.pdf adresinden erişildi.

Chen, W.C. (2012). How education enhances happiness: Comparison of mediating factors in four east asian countries. *Social Indicators Research, 106*(1), 117–131. doi: 10.1007/s11205-011-9798-5

Cho, J., Martin, P., Margrett, J., MacDonald, M. ve Poon, W.L. (2011). The relationship between physical health and psychological well-being among oldestold adults. *Journal of Aging Research, 2011*(3), 1–8. doi: 10.4061/2011/605041.

Chou, K.L. (1996). The rushton, chrisjohn and fekken self-report altruism scale: A chinese translation. *Personality and Individual Differences, 21*(2), 297–298. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0191886996000402 adresinden erişildi.

Chou, Mei-Ju., Tsai, Show-Sau., Hou, Ho-Tang. ve Wu, Ho-Tang. (2016). The relationshıp between the undergraduates flow and psychological well-being-take love affair experıences as the moderator variable. *European Journal of Research in Social Sciences, 4*(4), 15–27. https://link.springer.com/article/10.1007/s10902-016-9755-8 adresinden erişildi.

Ciarrochi, J., Heaven, P.C.L. ve Davies, F. (2007). The impact of hope, selfEsteem, and attributional style on adolescents' school grades and emotional well-being: A longitudinal study. *Journal of Research in Personality, 41*(6), 1161-1178. doi: 10.1016/j.jrp.2007.02.001

Cohen, M.D., March, J.G. ve. Olsen, J.P. (1972). A garbage can model of organizational choice. *Administrative Science Quarterly, 17*(1), 1-25. doi: 10.2307/2382088

Cobb, S. (1976). Social support as a moderator of life stress. *Psychosomatic Medicine, 38*(5), 300–314. https://psycnet.apa.org/record/1977-13045-001 adresinden erişildi.

Cristhopher, J.C. (1999). Situating psychological well-being: Explopring the cultural roots of its theory and research. *Journal of Counseling and Development, 77*(2), 141-152. doi: 10.1002/j.1556-6676.1999.tb02434.x

Curry, O.S., Rowland, L., Van Lissa, C., Zlotowitz, S., McAlaney, J. ve Whitehouse, H. (2018). Happy to help? A systematic review and meta-analysis of the effects of performing acts of kindness on the well-being of the actor. *Journal of Experimental Social Psychology, 76,* 320–329. doi: 10.1016/j.jesp.2018.02.014

Çalışkan, A. ve Pekkan, N.Ü. (2017), Psikolojik sermayenin işe yabancılaşmaya etkisinde örgütsel desteğin aracılık rolü. *İş ve İnsan Dergisi,* 4(1), 17–33. doi:10.18394/iid.303183

Çelik, M., Turunç, Ö. ve Bilgin, Ö. (2014). Çalışanların örgütsel adalet algılarının psikolojik sermaye üzerine etkisi: Çalışanların iyilik halinin düzenleyici rolü. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16*(4), 559-585. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/53361 adresinden erişildi.

Daft, R.L. (2010). *Organization theory and design (10th ed.).* USA: South–Western Cengage Learning. http://www.mim.ac.mw/books/Organization%20Theory%20and%20Design.pdf adresinden erşildi.

Davis, B. (2005). Mediators of the relationship between hope and well-being in older adults. *Clinical Nursing Research, 14*(3), 253-272. doi: 10.1177/1054773805275520

Debats, D. L. (1996). Meaning in life: Clinical relevance and predictive power. *British Journal of Clinical Psychology, 35*(4), 503–516. doi: 10.1111/j.2044-8260.1996.tb01207.x

Delle Fave, A.D., Brdar, I., Freire, T., Vella-Brodrick, D. ve Wissing, M.P. (2011). The eudaimonic and hedonic components of happiness: Qualitative and quantitive findings. *Social Indicators Research, 100*(2), 185–207. https://link.springer.com/article/10.1007/s11205-010-9632-5 adresinden erişildi.

Demir, M., Özen, A., Doğan, A., Bilyk, N.A., ve Tyrell, F.A. (2011). I matter to my friend, therefore I am happy: Friendship, mattering and happiness. *Journal of Happiness Studies, 12*(6), 983–1005. doi: 10.1007/s10902-010-9240-8

Demir, R., Tanhan, A., Çiçek, İ., Yerlikaya, İ., Kurt, S. Ç. ve Ünverdi, B. (2021). Yaşam kalitesinin yordayıcıları olarak psikolojik iyi oluş ve yaşam doyumu. *Yaşadıkça Eğitim, 35*(1), 192-206. doi: 10.33308/26674874.202135125

Demir, G.T., Namlı, S., Hazar, Z., Türkeli, A. ve Cicioğlu, H.İ. (2018). Bireysel ve takım sporcularının karar verme stilleri ve mental iyi oluş düzeyleri. *CBÜ Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi, 13*(1), 176-191. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/499661 adresinden erişildi.

Daniel, K. ve Titman, S. (1999). Market efficiency in an irrational world. *Financial Analysts Journal, 55*(6), 28–40. doi: 10.2469/faj.v55.n6.2312

Daniels, K. ve Harris, C. (2000). Work, psychological well-being and performance. *Occupational Medicine, 50*(5), 304–309. doi: 10.1093/occmd/50.5.304

Deci E.L, Ryan, R.M, (2008). Hedonia, eudaimonia and well-being: An introduction. *Journal of Happiness Studies, 9*(1), 1–11. doi: 10.1007/s10902-006-9018-1

Dobelli, R. (2013). *The art of thinking clearly: Better thinking, better decisions*. Hachette UK. http://xqdoc.imedao.com/166eb7278f3556e3fe9dc3ef.pdf adresinden erişildi.

Einhorn, J.H. ve Hogarth, M.R. (1981). Beharioral decision theory: Process of judgment and choice. *Annual Review of Psychology, 19*(1), 1–31. https://www.jstor.org/stable/2490959?seq=2#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Eisenhardt, K.M. (1989). Making fast strategic decisions in high-velocity environments. *Academy of Management Journal, 32*(3), 543-576. https://www.jstor.org/stable/256434?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Eisenhardt, K.M. Zbaracki, M.J. (1992). Strategic decision making. *Strategic Management Journal, 13*(52), 17-37. https://www.jstor.org/stable/pdf/2486364.pdf adresinden erişildi.

Elmas, L., Yüceant, M., Ünlü, H., ve Bahadır, Z. (2021). Üniversite öğrencilerinin fiziksel aktivite düzeyleri ile psikolojik iyi oluş durumları arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Sportive, 4*(1), 1-17. http://dergipark.gov.tr/sportive adresinden erişildi.

Emhan, A. (2007). Karar verme süreci ve bu süreçte bilişim sistemlerinin kullanılması. Elektronik *Sosyal Bilimler Dergisi, 6*(21), 212–224. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/69959 adresinden erişildi.

Erkuş, A. ve Fındıklı, M. (2013). Psikolojik sermayenin iş tatmini, iş performansı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisine yönelik bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 42*(2), 302–318. https://www.researchgate.net/publication/290820835_ adresinden erişildi.

Fava, G.A. ve Ruini, C. (2003). Development and characteristics of a well-being enhancing psychotherapeutic strategy: Well-being therapy. *Journal of Behavior Therapy And Experimental Psychiatry, 34*(2003), 45–63. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0005791603000193 adresinden erişildi.

Field A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*, Third Edition, SAGE Publications, Dubai: Oriental Press. https://www.academia.edu/10707181/Discovering_Statistics_ using_Spss adresinden erişildi.

Fisher, C.D. (1985). Social support and adjustment to work: A longitudinal study. *Journal of Management, 11*(3), 39–53. doi: 10.1177/014920638501100304

Freedman, S. ve Enright, R.D. (2017). The use of forgiveness therapy with female survivors of abuse. *Journal of Women's Health Care, 6*(3), 1–6. doi: 10.4172/2167-0420.1000369

Gable, S.L. ve Haidt, J. (2005). What (and why) is Positive Psychology?. *Review of General Psychology, 9*(2), 103–110. doi: 10.1037/1089-2680.9.2.103

Galotti, M.K., Ciner, E., Altenbaumer, E.H., Geerts, J.H., Rupp, A. ve Woulfe, J. (2006). Decision–making styles in a real-life decision: Choosing a college major. *Personality and Individual Differences, 41*(4), 629–639.

https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0191886906001206 adresinden erişildi.

García-Alandete, J. (2015). Does meaning in life predict psychological well-being? An analysis using the Spanish versions of the Purpose-In-Life Test and the Ryff's Scales. *The European Journal of Counselling Psychology, 3*(2), 89–98. doi: 10.5964/ejcop.v3i2.27

Gardner, W.I. ve Schermerhorn, J.R. (2004). Performance gains through positive organizational behavior and authentic leadership. *Organizational Dynamics, 33*(3), 270–281. http://dx.doi.org/10.1016/j.orgdyn.2004.06.004 adresinden erişildi.

Gist, M.E. ve Mıtchell, T.R. (1992). Self Efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability. *Academy of Management Review, 17*(2), 183–211. https://www.jstor.org/stable/pdf/258770.pdf adresinden erişildi.

Gore, J, Adrian B, Lynne, M. ve Kyriakıdou, O. (2006). Naturalistic Decision Making and Organizations: Reviewing Pragmatic Science. *Organization Studies 27*(7), 925–942. https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0170840606065701 adresinden erişildi.

Gowda, M.V.R. (1999). Heuristics, biases, and the regulation of risk. *Policy Sciences, 32*(1), 59–78. https://link.springer.com/content/pdf/10.1023/A:1004340726008.pdf adresinden erişildi.

Göçen, A., Cülha, A., ve Kuş, E. (2021). Öğretmenlerin anlamlı iş algıları ile karar verme stilleri arasındaki ilişki. *Gaziantep Üniversitesi Eğitim Bilimleri Dergisi, 5*(1), 54-65. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1486493 adresinden erişildi.

Guo, L., Decoster, S., Babalola, M.T., De Schutter, L., Garba, O.A. ve Riisla, K. (2018). Authoritarian leadership and employee creativity: The moderating role of psychological capital and the mediating role of fear and defensive silence. *Journal of Business Research, 92*(2008), 219–230. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296318303539 adresinden erişildi.

Guse, T. ve Vermaak, Y. (2011). Hope, psychosocial well-being and socioeconomic status among a group of south african adolescents. *Journal of Psychology in Africa, 21*(4), 527–533. doi: 10.1080/14330237.2011.10820493

Hammond, J.S., Keeney, R.L. ve Raiffa, H. (1998). The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review, 76*(5), 47–58. http://www.nhcue.edu.tw/~aca/fte/95-2/5.pdf adresinden erişildi.

Harren, V.A. (1979). A model of career decision making for college students. *Journal of Vocotional Behavior, l4*(2), 119–133. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0001879179900654 adresinden erişildi.

Harter, S. (2002). Authenticity. C.R. Snyder ve S.J. Lopez (Eds.). *Handbook of Positive Psychology* içinde (382–394). New York: Oxford University Press. https://www.academia.edu/2478532/Oxford_handbook_of_positive_psychology adresinden erişildi.

Hartmann, C.L. ve Patrickson, M. (1998). Individual decision making: Implications for decision training in TQM. *International Journal of Quality & Reliability Management, 15*(6), 619–633. https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/02656719810226537/full/pdf adresinden erişildi.

Hayta, A.B. (2014). Bireysel yatırımcıların finansal risk algısına etki eden psikolojik önyargılar. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi, 18*(3), 329–352. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/200595 adresinden erişildi.

Hidalgo, J.L., Bravo B.N,. Martinez I.P., Pretell, F,A,, Postigo, J.M.L. ve Rabadán F.E. (2010). Psychological well-being. Ingrid E. Wells (Ed.), Assessment Tools And Related Factors, *Psychological Well-Being* içinde (77–113) New York: Nova Science Publishers. https://www.researchgate.net/publication/235907756_Psychological_well being adresinden erişildi.

Hodges, T.D. (2010). *An Experimental Study of the Impact of Psychological Capital on Performance, Engagement, and the Contagion Effect*. A Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy. University of Nebraska, Lincoln. https://core.ac.uk/download/pdf/188048847.pdf adresinden erişildi.

Holahan, C.J. ve Moos, R.H. (1982). Social support and adjustment: Predictive benefits of social climate indices. *American Journal of Community Psychology, 10*(4), 403–415. doi: 10.1007/BF00893979

Hollis-Walker, L. ve Colosimo, K. (2011). Mindfulness, self-compassion, and happiness in non-meditators: A theoretical and empirical examination. *Personality and Individual Differences, 50*(2), 222– 227. https://www.sciencedirect.com/science/ article/pii/S0191886910004769 adresinden erişildi.

Hoy, K.W. ve Miskel, C.G. (1996). *Educational Administration Theory: Research and Practice.* New York: Mc Graw- Hill Book Company. https://www.academia.edu/35330690/Educational_Administration_Theory_ Wayne_pdf adresinden erişildi.

İraz, R., Arıbaş, N.A. ve Özşahin, F. (2021). Algılanan sosyal destek ve psikolojik iyi oluş ilişkisi: Üniversite öğrencileri örneği. Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5(2), 363-376. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1742063 adresinden erişildi.

Johnson, R.H. (1978). Individual styles of decision making: A theoretical model for counseling. *Personnel and Guidance Journal, 56*(9), 530-536. http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=7f52fa51-af3d-4d72-b51a-ce0ed3c4831a%40sessionmgr103 adresinden erişildi.

Kahneman D. ve Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology, 3*(3), 430–454. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0010028572900163 adresinden erişildi.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80*(4), 237–251. doi: 10.1037/h0034747

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*(2), 263–292. https://www.jstor.org/stable/1914185 adresinden erişildi.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American, 246*(1), 160–173. https://www.jstor.org/stable/pdf/24966506.pdf adresinden erişildi.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1984). Choices, values and frames. *American Psychologist, 39*(4), 341–350. https://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf adresinden erişildi.

Kahneman, D. ve Lovallo, D. (1993). Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. *Management Science, 39*(1), 17–31. https://www.jstor.org/stable/2661517 adresinden erişildi.

Kahneman, D. ve Riepe, M.W. (1998). Aspects of investor psychology. Journal of Portfolio *Management, 24*(4), 52–65. http://ijin.andreisimonov.com/Microstr_PhD/KRIEPE.pdf adresinden erişildi.

Kahneman, D. (2003a). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist, 58*(9), 697–720. doi:10.1037/0003-066X.58.9.697

Kahneman, D. (2003b). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review, 93*(5), 1449–1475. https://www.jstor.org/stable/3132137 adresinden erişildi.

Kahneman, D. (2003c). A psychological perspective on economics. *American Economic Review, (Papers and Proceedings), 93*(2), 162–168. https://www.jstor.org/stable/3132218 adresinden erişildi.

Kahneman, D. (2011). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* (Çev. O.Ç. Deniztekin ve F. Deniztekin), 10. Baskı, İstanbul: Varlık Yayınları.

Kalman, M. ve Summak, M.S. (2016). Öğretmenlerin psikolojik sermayelerinin geliştirilmesine yönelik bir karma yöntem araştırması. *Gaziantep University Journal of Social Sciences. 15*(1), 27–58. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/223114 adresinden erişildi.

Kamber, C.S. (2018). Davranışsal iktisat ve rasyonellik varsayımı: Literatür incelemesi, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 7*(1), 168–198.

http://eyad.mu.edu.tr/index.php/eyad/article/view/264/767686 adresinden erişildi.

Karataş, B. ve Bayraktar, G. (2021). Research on the relationship between Curling referees' state-trait anxiety and their decision making ability. *Shanlax International Journal of Education, 9*(1), 198-204. https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1297500.pdf adresinden erişildi.

Kardas, F., Cam, Z. ve Eskisu, M. (2019). Gratitude, hope, optimism and life satisfaction as predictors of psychological well-being, *Eurasian Journal of Educational Research, 19*(82), 81–100. doi: 10.14689/ejer.2019.82.5

Karremans, J.C., Van Lange, P.A.M., Ouwerkerk, J.W. ve Kluwer, E.S. (2003). When forgiving enhances psychological well-being: The role of interpersonal commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(5), 1011–1026. doi: 10.1037/0022-3514.84.5.1011

Kaya, A., Balay, R. ve Demirci, Z. (2014). Ortaöğretimde görev yapan öğretmenlerin psikolojik sermaye düzeylerinin incelenmesi (Şanlıurfa İli Örneği). *Electronic Journal of Social Sciences, 13*(48), 47–68. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/70523 adresinden erişildi.

Kaya, Ş. ve Zerenler, M. (2014). *Çalışma Hayatında Psikolojik Sermaye, Mesleki Bağlılık ve Kariyer Planlamasına Genel Bakış*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Kaya, M. ve Küçük, N. (2017), İbadetler ile hayatın anlamı ve psikolojik iyi olma arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 42*, 17-43. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/342319 adresinden erişildi.

Keleş, N.H. (2017). Anlamlı iş ile psikolojik iyi oluş ilişkisi, *The Journal of Happiness&Well Being, 5*(1), 154–167. https://www.researchgate.net/publication/341271043_Anlamli_is_ile_psikolojik_iyi_olus_iliskisi adresinden erişildi.

Kernis, M.H. (2003). Toward a conceptualization of optimal self-esteem. *Psychological Inquiry, 14*(1), 1–26. doi: 10.1207/S15327965PLI1401_01

Keyes, C.L., Shmotkin, D. ve Ryff, C.D. (2002). Optimizing well-being: The empirical encounter of two traditions. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(6), 1007–1022. doi: 10.1037 / 0022-3514.82.6.1007

Khumalo, I.P., Temane, Q.M., ve Wissing, M.P. (2012). Sociodemographic variables, general psychological well-being and the mental health continuum in an African context. *Social Indicators Research, 105*(3), 419–442. doi: 10.1007/s11205-010-9777-2

Kinicki, A. ve Williams, B. (2010). *Management: A Practical Introduction (5th ed.).* New York: McGraw-Hill. https://www.scribd.com/document/400306501/Angelo-Kinicki-Brian-K-Williams-Management-A-Practical-Introduction-McGraw-Hill-Irwin-2016-pdf adresinden erişildi.

Kodaş, B. (2018). Yiyecek içecek çalışanlarının pozitif psikolojik sermayeleri ile işe angaje olma davranışları arasındaki ilişki. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2*(1), 1–14. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/498306 adresinden erişildi.

Korkmaz, B. (2018). Öz-Duyarlık: Psikolojik belirtiler ile ilişkisi ve psikoterapide kullanımı. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar, 10*(1), 40-58. doi:10.18863/pgy.336489

Köroğlu, S. ve Özmen, Ö. (2021). The madiating effect of work engagement on innovative work behavior and the role of psychological well-being in the job demands- resources (JD-R) model. *Asia-Pcific Journal of Business Administration.*https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/APJBA-09-2020-0326/full/html adresinden erişildi.

Köse, E. (2019). Karar verme stilleri ile sorun çözme becerileri arasındaki ilişkinin araştırılması. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11*(4), 49-60. http://aksarayiibd.aksaray.edu.tr/en/download/article-file/917770 adresinden erişildi.

Köse, E. (2021). Karar verme tarzlarının çalışanların yaşam doyumu üzerindeki etkisi ve yaşam doyumunun bazı demografik değişkenler açısından incelenmesi. *Academic Review of Humanities and Social Sciences, 4*(1), 33-

55. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1731054 adresinden erişildi.

Kutanis, R.Ö. ve Oruç, E. (2014). Pozitif örgütsel davranış ve pozitif psikolojik sermaye üzerine kavramsal bir inceleme. *The Journal of Happiness & Well-Being, 2*(2), 145–159. https://docplayer.biz.tr/3123417-Pozitif-orgutsel-davranis-ve-pozitif-psikolojik-sermaye-uzerine-kavramsal-bir-inceleme.html adresinden erişildi.

Kurtz, J.L. ve Lyubomirsky, S. (2008). Towards a durable happiness. S.J. Lopez ve J.G. Rettew (Eds.), *The Positive Psychology Perspective Series* içinde (21-36). Westport, CT: Greenwood Publishing Group. http://sonjalyubomirsky.com/wpcontent/themes/sonjalyubomirsky/papers/KL 2008.pdf adresinden erişildi.

Kuzgun, Y. (1992). Karar Stratejileri Ölçeği: Geliştirilmesi ve Standardizasyonu. Rüveyda Bayraktar ve İhsan Dağ (Eds.), *VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları* içinde (161-170). Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayını.

Küçüksucu, M, Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal iktisat ekseninde iktisatta psikolojik arka plan. International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS), 253–283. https://www.researchgate.net/ publication/348742767_Davranissal_Iktisat_Ekseninde_Iktisatta_Psikolojik_ Arka_Plan adresinden erişildi.

Langer, W. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*(2), 311–328. https://nuovoeutile.it/wp-content/uploads/2014/ 10/Langer1975_IllusionofControl.pdf adresinden erişildi.

Layous, K., Nelson, S.K., Kurtz, J.L. ve Lyubomirsky, S. (2017). What triggers prosocial effort? A positive feedback loop between positive activities, kindness, and well-being. *The Journal of Positive Psychology, 12*(4), 385–398. doi: 10.1080/17439760.2016.1198924

Lawler-Row, K.A. ve Piferi, R.L. (2006). The forgiving personality: Describing a life well lived. *Personality and Individual Differences. 41*(6), 1009–1020.

https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S019188690600153X adresinden erişildi.

Le Roux, I. (2005). *Entrepreneurial Cognition and the Decision to Exploit a New Venture Creation Opportunity*. University of Pretoria, Science Doctoral Thesis, Pretoria https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/28247 /Complete. pdf?sequence=11 adresinden erişildi.

Linley, P.A., Joseph, S., Harrington, S. ve Wood, M.A. (2006). Positive psychology: past, present, and (possible) future. *The Journal of Positive Psychology, 1*(1), 3–16. doi: 10.1080/17439760500372796

Lipson, M. (2007). A 'Garbage Can Model' of UN peacekeeping. *Global Governance, 13*(1), 79-97. https://www.jstor.org/stable/pdf/27800643.pdf adresinden erişildi.

Luthans, F. (2002a). Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths. *Academy of Management Executive, 16*(1), 57–72. doi: 10.5465 / AME.2002.6640181

Luthans, F. (2002b). The need for and meaning of positive organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior, 23*(6), 695–706. doi: 10.1002/iş.165

Luthans, F., Luthans, K.W. ve Luthans, B.C. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons, 47*(1), 45–50. doi: 10.1016/j.bushor.2003.11.007

Luthans, F. ve Youssef, C.M. (2004). Human, social and now positive psychological capital management: Investing in people for competitive advantage. *Organizational Dynamics, 33*(2), 143–160. doi:10.1016 / j.orgdyn.2004.01.003

Luthans, F., Avolio, B.J., Walumbwa, F.O. ve Li, W. (2005). The psychological capital of chinese workers: Exploring the relationship with performance. *Management and Organization Review, 1*(2), 249–271. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1740-8784.2005.00011.x adresinden erişildi.

Luthans, F., Youssef, C.M. ve Avolio, B.J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge.* Oxford, UK: Oxford University Press. https://www.academia.edu/22943737/Psychological_Capital_ Developing_the_Human_Competitive_Edge adresinden erişildi.

Luthans F, Youssef CM. (2007). Emerging positive organizational behavior. *Journal of Management, 33*(3), 321–349. https://journals.sagepub.com/doi/pdf /10.1177/0149206307300814 adresinden erişildi.

Luthans, F., Norman, S.M., Avolio, B.J. ve Avey, J.B. (2008). The mediating role of psychological capital in the supportive organizational climate: Employee performance relationship. *Journal of Organizational Behavior, 29*(2), 219–238. doi: 10.1002/iş.507

Luthans, F. ve Avolio, B.J. (2009). The 'point' of positive organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior, 30*(2), 291–307. doi:10.1002 / job.589

Luthans, F., Avey, J.B., Avolio, B.J. ve Peterson, S.J. (2010). The development and resulting performance impact of positive psychological capital. *Human Resource Developmet Quarterly, 21*(1), 41–67. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/hrdq.20034 adresinden erişildi.

Luthans, F. (2012). Psychological capital: Implications for HRD, retrospective analysis, and future directions. *Human Resource Development Quarterly, 23*(1), 1–8. doi:10.1002 / hrdq.21119

Lyubomirsky, S., Sheldon, K.M. ve Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology, 9*(2), 111–131. doi: 10.1037/1089-2680.9.2.111

Magaletta, P.R. ve Oliver, J.M. (1999). The hope construct, will and ways: Their relations with self-efficacy, optimism and general well-Being. *Journal Of Clinical Psyhology, 55*(5), 539–551. doi: 10.1002 / (SICI) 1097-4679 (199905) 55: 5 <539 : AID-JCLP2> 3.0.CO; 2-G

Mahoney, M.J. (1977). Publication prejudices: An experimental study of confirmatory bias in the peer review system. *Cognitive Therapy and*

Research, 1(2), 161–175. https://www.gwern.net/docs/statistics/peerreview/1977-mahoney.pdf adresinden erişildi.

Mann, L., Harmoni, R., Power, C., Beswick, G. ve Ormond, C. (1988). Effectiveness of the gofer course in decision making for high school students. *Journal Of Behavioral Decision Making, 1*(3), 159–168. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/bdm.3960010304 adresinden erişildi.

Mann, L., Burnett, P., Radford, M. ve Ford, S. (1997). The melbourne decision making questionnaire: An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making, 10*(1), 1-19. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/(SICI)10990771(199703)10:1% 3C1::AID-BDM242%3E3.0.CO;2-X adresinden erişildi.

Marks, N. (1996). Flying solo at midlife: Gender, marital status and psychological well-Being. *Journal of Marriage and Family, 58*(4), 917-933. https://www.jstor.org/stable/353980 adresinden erişildi.

Maslow, A. H. (1954). *Motivation and Personality.* New York, NY: Harper & Row Publishers. https://www.academia.edu/1613921/Motivation_and_personality adresinden erişildi.

Masten, A.S. ve Reed, M.G.J. (2002). Resilience in development. C.R. Snyder ve S.J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* içinde (74–88). United Kingdom: Oxford University Press. http://phd.meghan-smith.com/wp-content/uploads/2015/07/0006masten_reed_resilience-development_2002.pdf adresinden erişildi.

McCrae, R.R. ve Costa, P.T. (1994). The stability of personality: Observations and evaluations. *Current Directions in Psychological Science, 3*(6), 173–175. doi:10.1111 / 1467-8721.ep10770693

McCullough, M.E., Kilpatrick, S.D., Emmons, R.A. ve Larson, D.B. (2001). Is gratitude a moral affect?. *Psychological Bulletin, 127*(2), 249–266. doi:10.1037// 0033-2909.127.2.249

McCullough, M.E., Emmons, R.A. ve Tsang, J. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical typology. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*(1), 112–127. doi:10.1037 // 0022-3514.82.1.112

Mcmahon, R.G.P. (2006). *Behavioural finance, entrepreneurial Cognition and SME Financial Management.* School of Commerce Research Paper Series 06-3, Flinders University. https://www.flinders.edu.au/college-humanities-arts-social-sciences adresinden erişildi.

Met, Ö.L. (2010). Pozitif psikolojinin örgütsel davranışın gelişmesi üzerinde etkileri ve psikolojik sermaye kavramı. H. ÖZGEN, A. YALÇIN, A. DANIŞMAN, K. C. KILIÇ, E. YENİLMEZ ve Ö. DEMİRAL (Haz.), *18. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı* içinde (889-895), Çukurova Üniversitesi Basımevi:Adana.

Mills, R.J., Grasmick, H.G., Morgan, C.S. ve Wenk, D. (1992). The effects of gender, family satisfaction and economic strain on psychological well-being. *Family Relations, 41*(4), 440–445. https://www.jstor.org/stable/585588?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Miller, D.T. ve Ross, M. (1975). Self-serving bias in attribution of casuality: Fact or fiction?. *Psychological Bulltein, 82*(2), 213–225. http://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/biases/82_Psychological_Bulletin_213_(Miller).pdf adresinden erişildi.

Miller D.L., Manne S.L., Taylor K., Keates J. ve Dougherty J. (1996). Psychological distress and well-being in advanced cancer: The effects of optimism and coping. *Journal of Clinical Psychology in Medical Settings, 3*(2), 115–130. doi: 10.1007/BF01996132

Mintzberg, H., Raisinghani, D. ve Theoret, A. (1976). The structure of 'unstructered' decision processes. *Administrative Science Quarterly, 21*(2), 246–275. https://www.jstor.org/stable/pdf/2392045.pdf adresinden erişildi.

Mintzberg, H. ve Westly, F. (2001). Decision making: It's not what you think. *MIT Sloan Management Review, 42*(3), 89–93. https://www.univ-montp3.fr/miap/ens/site/pub/uploads/ESEEC.HomePage/GRH1.pdf adresinden erişildi.

Myers, D.G. ve Diener E. (1995). Who is happy?. *Psychological Science, 6*(1), 10–17. https://www.jstor.org/stable/pdf/40062870.pdf adresinden erişildi.

Myers, D.G. (2000). The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist, 55*(1), 56–67. doi: 10.1037 / 0003-066X.55.1.56

Neff, K.D. (2003). The development and validation of a scale to measure self-compassion. *Self and Identity, 2*(3), 223-250. doi: 10.1080/15298860309027

Netz, Y., Wu, M.J., Becker, B J. ve Tenenbaum, G. (2005). Physical activity and psychological well-being in advanced age: A meta-analysis of intervention studies. *Psychol Aging, 20*(2), 272–284. doi: 10.1037 / 0882-7974.20.2.272

Nikbin, D., Iranmanesh, M. ve Foroughi, B. (2021). Personality traits, psychological well-being, Facebook addiction, health and performance: testing their relationships. *Behaviour & Information Technology, 40*(7), 706-722. doi: 10.1080/0144929X.2020.1722749

Noone, J. (2002). Concept analysis of decision making. *Nusing Forum, 37*(3), 21–32. doi: 10.1111 / j.1744-6198.2002.tb01007.x

Nutt, C.P. (1976). Models for decision making in organizations and some contextual variables which stipulate optimal use. *Academy of Management Review, 1*(2), 84–98. doi: 10.2307/ 257489

Ocak, M., Güler, M. ve Basım, H.N. (2016). Psikolojik sermayenin örgütsel bağlılık ve iş tatmini tutumları üzerine etkisi: Bosnalı öğretmenler üzerine bir araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6*(1), 113–130. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/382402 adresinden erişildi.

Ostic, D., Qalati, S.A., Barbosa, B., Shah, S.M.M., Galvan Vela, E., Herzallah, A.M., ve Liu, F. (2021). Effects of social media use on psychological well-being: A mediated model. *Frontiers in Psychology, 12,* 1-13. Doi:10.3389/fpsyg.2021.678766

Özcan, Y.A. (2005). *Quantitative Methods in Health Care Management: Techniques and Applications.* San Francisco: Jossey Bass. https://docplayer.net/7732511-Quantitative-methods-in-health-care-management.html adresinden erişildi.

Özkalp, E. (2009). Örgütsel Davranışta Yeni Bir Boyut: Pozitif (Olumlu) Örgütsel Davranış Yaklaşımı ve Konuları. Ö. Torlak, E. Erdemir, Ö. Uzun ve S.

Çorbacıoğlu (Eds.), 17. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı içinde* (491-497). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Yayınları. http://w3.balikesir.edu.tr/~seymen/yonetim.pdf adresinden erişildi.

Paradise, A.W. ve Kernis, M.H. (2002). Self-esteem and psychological well-being: Implications of fragile selfesteem. *Journal of Social and Clinical Psychology, 21*(4), 345–361. doi: 10.1521 / jscp.21.4.345.22598

Peterson, S.J. ve Luthans, F. (2003). The positive impact and development of hopeful leaders. *Leadership and Organization Development Journal, 24*(1), 26-31. doi: 10.1108/01437730310457302

Peterson, C. ve Park, N. (2003). Positive psychology as the evenhanded positive psychologist views it. *Psychological Inquiry, 14*(2), 143–147. https://www.jstor.org/stable/1449822?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Peterson, C. (2006). *A Primer in Positive Psychology*. New York, NY: Oxford University Press. https://www.scribd.com/document/264212610/A-Primer-in-Positive-Psychology#download adresinden erişildi.

Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literatüre, 36*(1), 11–46. https://www.jstor.org/stable/2564950?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Reneflot, A. ve Mamelund, S.E (2012). The association between marital status and psychological well-being in Norway. *European Sociological Review, 28*(3), 355–365. doi: 10.2307 / 41495128

Rew, L. ve Wong, Y.J. (2006). A systematic review of associations among religiosity/spiritualityand adolescent health attitudesand behaviors. *Journal of Adolascent Health, 38*(4), 433–442. doi: 10.1016 / j.jadohealth.2005.02.004

Ricciardi, V. ve Simon, H.K. (2000). What is behavioral finance?. *The Business, Education and Technology Journal, 2*(1), 26–34. https://papers.ssrn.com/Sol3/papers.cfm?abstract_id=256754 adresinden erişildi.

Ritter, J.R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal, 11*(4), 429–437. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0927538X03000489 adresinden erişildi.

Robbins, S.P. ve Coulter, M. (2012). *Management (11th).* New Jersey: Prentice Hall. https://hostnezt.com/cssfiles/businessadmin/Management%20by%20Robins%2011th%20ed.pdf adresinden erişildi.

Roberts, L.M., Spreitzer, G., Dutton, J., Quinn, R., Heaphy, E. ve Barker, B. (2005). How to play to your strengths. *Harvard Business Review, 83*(1), 74–80. http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=e4e315b6-54d8-4ced-862f-3e63caa6785a%40sdc-v-sessmgr03 adresinden erişildi.

Rodríguez-Carvajal, R. Moreno-Jiménez, B., Rivas-Hermosilla, S., Alvarez-Bejarano, A. ve Sanz Vergel, A.I. (2010). Psicología positiva en el trabajo: Ganancias mutuas para individuos y organizaciones. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, 26*(3), 235–253. https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sciarttext&pid=S1576596220100003 00007 adresinden erişildi.

Roothman, B., Kirsten, D. ve Wissing, M. (2003). Gender differences in aspects of psychological well-being. *South African Journal of Psychology, 33*(4), 212-218.https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.930.5043&rep=rep1&type=pdf adresinden erişildi.

Ryan, R.M. ve Deci, E.L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, *52*(1), 141–166. doi:10.1146 / annurev.psych.52.1.141

Ryff, C.D. (1989). Happiness is everything or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*(6), 1069–1081. doi: 10.114610.1037/0022-3514.57.6.1069

Ryff, C.D. (1995). Psychological well-being in adult life. *Current Directions in Psychological Science, 4*(4), 99–104. https://www.jstor.org/stable/pdf/20182342.pdf adresinden erişildi.

Ryff, C.D. ve Keyes, C.L.M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*(4), 719–727.

https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.407.1311&rep=rep1&type=pdf adresinden erişildi.

Ryff, C.D. ve Singer, B. (1996). Psychological well-being: Meaning, measurement and implications for psychottherapy research. *Psychottherapy and Psychosomatics, 65*(1), 14–23. doi: 10.1159 / 000289026

Ryff, C., Almeida, D. M., Ayanian, J. S., Carr, D. S., Cleary, P. D., Coe, C., ... & Williams, D. (2007). *National survey of midlife development in the United States (MIDUS II), 2004-2006: Documentation of the Psychosocial Constructs and Composite Variables in MIDUS II Project 1*. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research. https://sparqtools.org/mobility-measure/psychological-wellbeing-scale/ adresinden erişildi.

Ryff, C.D. ve Singer, B.H. (2008). Know thyself and become what you are: A eudaimonic approach to psychological well-being. *Journal of happiness studies, 9*(1), 13–39. doi: 10.1007 / s10902-006-9019-0

Ryff, C.D. (2014). Psychological well-being revisited: Advances in science and practice. *Psychother Psychosom, 83*(1), 10–28. doi: 10.1159 / 000353263

Saks, A.M. (1994). Moderating effects of self-efficacy for the relationship between training method and anxiety and stress reactions of newcomers. *Journal of Organiational Behavior, 15*(7), 639–654. https://www.jstor.org/stable/pdf/2488151.pdf adresinden erişildi.

Salsman, J.M. ve Carlson, C.R. (2005). Religious orientation, mature faith, and psychological distress: Elements of positiveand negative associations. *Journal For The Scientific Study Of Religion, 44*(2), 201-209. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1468-5906.2005.00276.x adresinden erişildi.

Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty, 1*(1), 7–59. https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.632.3193&rep=rep1&type=pdf

Scheier, M.F. ve Carver, C.S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research, 16*(2), 201–228. https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/BF01173489.pdf adresinden erişildi.

Schermerhorn, J.R., Hunt, J.G. ve Osborn, R.N. (2010). *Organizational Behavior (11.Edition).* London: John Wiley & Sons. https://www.academia.edu/14184773/ORGANIZATIONAL_BEHAVIOR_11TH_ED adresinden erişildi.

Schkade, D.A. ve Kahneman, D. (1998). Does living in california make people happy? A focusing illusion in judgments of life satisfaction. *Psychological Science, 9*(5), 340–346 http://www.jstor.org/stable/40063318?origin=JSTOR-pdf adresinden erişildi.

Scott, S.G. ve Bruce, R.A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational And Psychological Measurement, 55*(5), 818–831. doi: 10.1177 / 0013164495055005017

Sefil, S. ve Çilingiroğlu, H.K. (2011). Davranışsal finansın temelleri: Karar vermenin bilişsel ve duygusal eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10*(19), 247–268. http://acikerisim.ticaret.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11467/601/M00427.pdf?sequence=1&isAllowed=y adresinden erişildi.

Seligman, E.M. ve Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An Introduction. *American Psychologist, 5*5(1), 5–14. doi: 10.1037 / 0003-066X.55.1.5

Seligman, M.E.P. (2002). Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. In C. R. Snyder ve S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* içinde (3–9). New York: Oxford University Press. http://www.positiveculture.org/uploads/7/4/0/7/7407777/seligrman_intro.pdf adresinden erişildi.

Seligman, M.E.P., Parks, A.C. ve Steen, T. (2004). A balanced psychology and a full life. *Philosophical Transactions: Biological Sciences, 359*(1449), 1379-1381. doi: 10.1098/rstb.2004.1513

Sheldon, K.M. ve Lyubomirsky, S. (2006). How to increase and sustain positive emotion: The effects of expressing gratitude and visualizing best possible selves. *Journal of Positive Psychology, 1*(2), 73–82. doi: 10.1080/17439760500510676

Shiller, R.J. (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. John B. Taylor and Michael Woodford (Eds.), *Handbook of Macroeconomics* içinde (1305-1340), NorthHolland. http://www.e-m-h.org/Shill98.pdf adresinden erişildi.

Shorey, H.S., Little, T.D., Snyder, C.R., Kluck B. ve Robitschek, C. (2007). Hope and personal growth initiative: A comparison of positive, future-oriented constructs. *Personality and Individual Differences, 43*(7), 1917–1926. doi: 10.1016 / j.paid.2007.06.011

Simmons, J.P. ve Novemsky, N. (2008). From Loss Aversion To Loss Acceptance: How Gambling Contexts Undermine Loss Aversion. Working Paper. Yale University.https://negcent.utdallas.edu/seminars/novemsky/Loss%20Acceptance.pdf adresinden erişildi.

Singhal, H. ve Rastogi, R. (2018). Psychological capital and career commitment: The mediating effect of subjective well-being. *Management Decision, 56*(2), 458–473. doi: 10.1108 / MD-06-2017-0579

Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics, 69*(1), 99–118. https://www.jstor.org/stable/1884852?origin=JSTORpdf&seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Simon, H.A. (1987). Making management decisions: The role of intuition and emotion. *The Academy of Management Executive, 1*(1), 57–64. https://www.jstor.org/stable/4164720?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Simonsen, J. (1994). *Herbert A. Simon: Administrative behavior, how organizations can be understood in terms of decision processes.* Computer Science, Roskilde University, 1–12. http://jespersimonsen.dk/Downloads/Simon-introduction.pdf adresinden erişildi.

Snyder, C.R. (2002). Hope theory: Rainbows in the mind. *Psychological Inquiry, 13*(4), 249–275. doi: 10.1207 / S15327965PLI1304_01

Soyer, E. (2015). Davranışsal iktisat ve politika geliştirme. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse ve E. Ruben (Eds.), *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* içinde (73-104). Ankara: İmge Kitabevi.

Sposito, V.A., Hand, M.L. ve Skarpness, B. (1983). On the efficiency of using the sample kurtosis in selecting optimal estimators. *Communications in Statistics-Simulation and Computation, 12*(3), 265-272. https://doi.org/10.1080/03610918308812318 adresinden erişildi.

Stajkovic, A.D. ve Luthans, F. (1998a). Social cognitive theory and self-efficacy: Going beyond traditional motivational and behavioral approaches. *Organizational Dynamics, 26*(4), 62–74. doi: 10.1016 / S0090-2616 (98) 90006-7

Stajkovic, A.D. ve Luthans, F. (1998b). Self-efficacy and work related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 124*(2), 240–261. doi: 10.1037 / 0033-2909.124.2.240

Stajkovic, A.D. ve Luthans, F. (2002). Social Cognitive Theory and Self efficacy: Implications for Motivation Theory and Practice. Lyman W. Porter, Gregory A. Bigley, and Richard M. Steers (Eds.), *Motivation and Work Behavior* içinde (126-140), Boston: McGraw-Hill. https://www.researchgate.net/publication/258995495_Social_cognitive_theory_and_self-efficacy_Implications_for_motivation_theory_and_practice adresinden erişildi.

Şen, C., Mert, İ.S. ve Aydın, O. (2017). The effects of positive psychological capital on employee's job satisfaction, organizational commitment, and ability coping with stress. *Journal of Academic Research in Economics*, *9*(2), 164–184.https://www.researchgate.net/publication/335740040_The_Effects_of_Positive_Psychological_Capital_on_Employee's_Job_Satisfaction_Organizational_Commitment_and_Ability_Coping_With_Stress_Journal_of_Academic_Research_in_Economics_JARE adresinden erişildi.

Taghavifard, M.T., Damghani, K. ve Moghaddam, R. (2009). Decision making under Uncertain and risky situations. *Society of Actuarie,* 1–12. https://www.researchgate.net/publication/228876125_Decision_Making_Under_Uncertain_and_Risky_Situations adresinden erişildi.

Tambe, A. ve Krishnan, V.R. (2000). Leadership in decision making. *Indian Management, 39*(5), 69-79. https://www.researchgate.net/publication/258920181_Leadership_in_Decision-Making adresinden erişildi.

Taşpınar, Y. ve Eryeşil, K. (2021). Örgütsel güvenin psikolojik iyi oluş ve işyeri yalnızlığı üzerindeki etkisine ilişkin bir alan araştırması: Konya ilinde bir yerel yönetim örneği. Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD), 13(24), 250-265. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1579672 adresinden erişildi.

Tatlılıoğlu, K. (2015). Üniversite öğrencilerinin aylık gelir ve harcama düzeyi ile psikolojik iyi-oluşları arasındaki ilişkinin incelenmesi (Bingöl Üniversitesi örneği). *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 14*(55), 1-15. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/70601 adresinden erişildi.

Temel, V. ve Nas, K. (2021). Spor bilimleri fakültesi öğrencilerinin karar vermede özsaygı ve karar verme düzeylerinin incelenmesi. *Uluslararası Bozok Spor Bilimleri Dergisi, 2*(1), 90-98. https://besyodergi.bozok.edu.tr/upload/pdf/tam-metin-it5h.pdf adresinden erişildi.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization, 1*(1), 39–60. http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.6386&rep=rep1&type=pdf adresinden erişildi.

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science, 4*(3), 199–214. doi: 10.1287 / mksc.4.3.199

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making, 12*(3), 183–206. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3%3C183::AID-BDM318%3E3.0.CO;2-F adresinden erişildi.

Thaler, R.H. ve Sunstein, C.R. (2013). *Dürtme.* Gürsel, E. (Çev.), 7. Baskı, İstanbul: Pegasus Yayınları.

Thunholm, P. (2004). Decision-making scale: Habit, style or both?. *Personality and Individual Differences, 36*(4), 931–944. doi: 10.1016 / S0191-8869 (03) 00162-4

Tomak, S. (2011). Girişimcilik ve bilişsel yanlılık. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 6*(1), 72–95. http://acikerisim.lib.comu.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/COMU/356/serpil_tomak_makale.pdf?sequence=1 adresinden erişildi.

Tomer, J.F. (2011). Enduring happiness: Integrating the hedonic and eudaimonic approaches. *The Journal of Socio-Economics, 40*(5), 530–537. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1053535711000345 adresinden erişildi.

Turner, R.J. (1981). Social support as a contingency in psychological well-being. *Journal of Health and Social Behavior, 22*(4), 357–367. https://www.jstor.org/stable/2136677?seq=1#metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Tükel, Y. (2020). Antrenörlerin karar vermede öz-saygı ve karar verme stilleri. *Sportive, 4*(1), 43-56. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1568255 adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin, 76*(2), 105–110. http://www.stats.org.uk/statistical-inference/TverskyKahneman1971.pdf adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*(2), 207–232. https://familyvest.com/wp-content/uploads/2019/02/TverskyKahneman73.pdf adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*(4157), 1124–1131. https://www.jstor.org/stable/pdf/1738360.pdf adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 211*(4481), 453–458. https://www.jstor.org/stable/pdf/1685855.pdf adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reason ing: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review, 90*(4), 293–315. https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-295X.90.4.293 adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Thaler, R. (1990). Anomalies: Preference reversals. *Journal of Economic Perspectives, 4*(2), 201-211. doi:10.1257/jep.4.2.201

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty, 5*(4), 297–323. https://www.jstor.org/stable/pdf/41755005.pdf adresinden erişildi.

Tversky, A. ve Shafir, E. (1992). The disjunction effect in choice under uncertainty. *Psychological Science, 3*(5), 305–309. https://www.jstor.org/stable/40062861?seq=1 #metadata_info_tab_contents adresinden erişildi.

Ulu, M. (2018). İlahiyat fakültesi öğrencilerinin psikolojik iyi oluşları ile değer yönelimleri arasındaki ilişki. *Journal of Sakarya University Faculty of Theology (SAUIFD), XX*(37), 183-215. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/490244 adresinden erişildi.

Warner, R. ve Vroman, K. (2011). Happiness inducing behaviors in everyday life: an empirical assessment of "The How of Happiness". *Journal of Happiness Studies, 12*(6), 1063–1082. doi: 10.1007/s10902-010-9245-3

Waterman, A.S. (1993). Two conceptions of happiness: Contrasts of personal expressiveness (eudaimonia) and Hedonic Enjoyment. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(4), 678–691. doi: 10.1037 / 0022-3514.64.4.678

Wilke A. and Mata R. (2012). Cognitive Bias. V.S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of Human Behavior* içinde (531-535). San Diego: Academic Press.https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780128093245063768 adresinden erişildi.

Wood, A.M., Linley, P.A., Maltby, J., Baliousis, M. ve Joseph, S. (2008). The authentic personality: A theoretical and empirical conceptualization and the development of authenticity scale. *Journal of Counseling Psychology, 55*(3), 385–399. doi: 10.1037 / 0022-0167.55.3.385

Worthington, E.L., Witvliet, C.V.O., Lerner, A.J. ve Scherer, M. (2005). Forgiveness in medical practice and research. *EXPLORE: The Journal of Science and Healing, 1*(3), 169–176. doi: 10.1016 / j.explore.2005.02.012

Yam, F.C., ve Kumcağız, H. (2021). Helikopter anne tutumları: Üniversite öğrencilerinin yaşam doyumları ve psikolojik iyi oluşları üzerindeki yordayıcı Rolü. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 17*(35), 1946-1967. Doi:10.26466/opus.784171

Yiğit, A.G. ve Yiğit, M. (2019). Davranışsal iktisat çerçevesinde sınırlı rasyonalite: Tüketici tercihlerinde algı yanılgısı üzerine bir deney. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi, 7*(16), 19–34. https://dergipark.org.tr/tr/pub/avrasyad /issue/44101/543719 adresinden erişildi.

Yoon, D.P. ve Lee, E.K. (2007). The impact of religiousness, spirituality, and social support on psychological well-being among older adults in rural areas. *Journal of Gerontological Social Work, 48*(3-4), 281–298. doi: 10.1300 / J083v48n03_01

Yusof, A. (1987). Planning and decision making in sport administration. *The Physical Educator*, *44*(1), 264–268. https://www.researchgate.net/publication/301657049_Planning_and_Decision _Making_In_Sport_Administration adresinden erişildi.

Youssef, C.M. ve Luthans, F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace: The impact of hope, optimism, and resiliency. *Journal of Management, 33*(5), 774–800. https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177 /0149206307305562 adresinden erişildi.

Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *9*(2), 1–27. http://web.mit.edu/curhan/www/docs /Articles/biases/9_J_Personality_Social_Psychology_1_%28Zajonc%29.pdf adresinden erişildi.

Zika, S. ve Chamberlain, K. (1992). On the relation between meaning in life and psychological well-being. *British Journal of Clinical Psychology*, *83*(1), 133–145. https://psycnet.apa.org/doi/10.1111/j.2044-8295.1992.tb02429.x adresinden erişildi.

İNTERNET KAYNAKLARI

http://www.tayfundogan.net/2019/02/13 /psikolojik-iyi-olusun-4-belirleyicisi/

http://www.tayfundogan.net/2018/06/26/psikolojik-iyi-olusun-kaynaklari/

EKLER

Ek-1 Anket Formu

Sayın Katılımcı

LÜTFEN BU DÖKÜMANI DİKKATLİCE OKUMAK İÇİN ZAMAN AYIRINIZ

Sizi, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Tuğba GÜR tarafından yürütülen "İyi Olma Halinin Karar Verme Stilleri Üzerine Etkisi" başlıklı **araştırmaya** davet ediyoruz. Bu araştırmaya katılıp katılmama kararını vermeden önce, araştırmanın neden ve nasıl yapılacağını bilmeniz gerekmektedir. Bu nedenle bu formun okunup anlaşılması büyük önem taşımaktadır. Eğer anlayamadığınız ve sizin için açık olmayan şeyler varsa, ya da daha fazla bilgi isterseniz bize sorunuz. Bu çalışmaya katılmak tamamen **gönüllülük** esasına dayanmaktadır. Çalışmaya **katılmama** veya katıldıktan sonra herhangi bir anda çalışmadan **çıkma** hakkında sahipsiniz. **Çalışmayı yanıtlamanız, araştırmaya katılım için onam verdiğiniz** biçiminde yorumlanacaktır. Size verilen **formlardaki** soruları yanıtlarken kimsenin baskısı veya telkini altında olmayın. Bu formlardan elde edilecek kişisel bilgiler tamamen gizli tutulacak ve yalnızca araştırma amacı ile kullanılacaktır.

GENEL BİLGİLER					
1- Cinsiyetiniz	( ) Erkek	( ) Kadın			
2- Yaşınız	( ) 20-27	( ) 28-35	( ) 36-45	( ) 45 Üstü	
3- Medeni Durumunuz	( ) Evli	( ) Bekar			
4- Eğitim Durumunuz	( ) Lise	( ) Yüksekokul	( ) Lisans	( ) Lisansüstü	
5- Kıdeminiz	( ) 0-7	( ) 8-14	( ) 15-22	( ) 23 ve Üstü	
6- Göreviniz ( ) Akademik Personel ( ) İdari Personel					

İYİ OLMA HALİ							
Aşağıda **kendinizle** ilgili duygu ve durumlarınızı gösteren ifadeler bulunmaktadır. Bu ifadelerden size en uygun seçeneği belirtiniz. **1 = Kesinlikle Katılıyorum; 2 = Çoğunlukla Katılıyorum; 3 = Kısmen Katılıyorum; 4 = Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum; 5 = Kısmen Katılmıyorum; 6 = Çoğunlukla Katılmıyorum; 7 = Kesinlikle Katılmıyorum.**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
ÖRNEK İŞARETLEME			**X**				
1. "Kişiliğimin büyük bir bölümünü seviyorum."							
2. "Hayat hikâyeme baktığımda, şu ana kadar geldiğim noktadan memnunum."							
3. "Kimileri hayatlarını amaçsızca yaşıyorlar, ama ben o insanlardan biri değilim."							
4. "Günlük yaşamın gerekleri sıklıkla cesaretimi kırmaktadır."							
5. "Pek çok açıdan hayattaki başarılarım beni hayal kırıklığına uğratmaktadır."							
6. "Yakın ilişkileri sürdürmek benim için zor ve sinir bozucu oldu."							
7. "Hayatımı gündelik olarak yaşıyor ve gelecek hakkında hiç kafa yormuyorum."							
8. "Genellikle, yaşadığım durumun kontrolüm altında olduğunu hissederim."							
9. "Günlük yaşamın sorumluluklarını yönetmekte iyiyim."							
10. "Bazen hayata dair yapılacak her şeyi yaptığımı hissediyorum."							
11. "Benim için hayat sürekli bir öğrenme, değişim ve büyüme süreci olmuştur."							
12. "Bence kendimi ve dünyayı nasıl düşündüğümü sorgulatan yeni deneyimler yaşamak önemlidir."							
13. "İnsanlar beni zamanını başkalarıyla paylaşmak isteyen, yardımsever bir kişi olarak tanımlayacaklardır."							
14. "Uzun zaman önce hayatımda büyük gelişmeler veya değişiklikler yapmaya çalışmayı bıraktım."							
15. "Güçlü fikirlere sahip insanlar tarafından etkilenirim."							
16. "Başkaları ile sıcak ve güvenilir ilişkiler yaşamadım."							

17. "Diğer insanların düşüncelerinden farklı olsalar dahi, kendi görüşlerime güvenirim."							
18. "Kendimi, başkalarının önemli gördükleri değerlere göre değil, benim neyin önemli olduğunu düşündüğüm şeye göre yargılarım."							

KARAR VERME SORULARI

Soru 1: Amerika'da olağandışı seyreden bir Asya Hastalığı için iki tane birbirinden farklı hastalıkla mücadele programının hazırlandığı düşünülerek aşağıda belirtilen seçeneklerden birini tercih ediniz (Tversky ve Kahneman, 1981:453).

( ) C programının uygulanması durumunda 400 kişi ölecektir.

( ) D programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle kimse ölmeyecek, 2/3 ihtimalle ise 600 kişi ölecektir.

Soru 2: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz? (Kahneman ve Tversky, 1979:265).

( ) A: %33 ihtimalle 2,500 $ kazanacaksınız, %66 ihtimalle 2,400 $ kazanacaksınız ve %1 ihtimalle hiçbir şey kazanmayacaksınız.

( ) B: Kesin olarak 2,400 $ kazanacaksınız.

Soru 3: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz? (Kahneman ve Tversky, 1979:266).

( ) C: %33 ihtimalle 2,500 $ kazanacaksınız, %67 ihtimalle hiçbir şey kazanamayacaksınız.

( ) D: %34 olasılıkla 2,400 $ kazanacaksınız, %66 olasılıkla hiçbir şey kazanamayacaksınız.

Soru 4: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz? (Kahneman ve Tversky, 1979: 268).

( ) A: %80 olasılıkla 4,000 $ kazanacaksınız.

( ) B: Kesin 3,000 $ kazanacaksınız.

Soru 5: Aşağıdakilerden hangisini seçerdiniz? (Kahneman ve Tversky, 1979: 268).

( ) A: %80 olasılıkla 4,000 $ kaybedeceksiniz.

( ) B: Kesin 3,000 $ kaybedeceksiniz.

Soru 6: Amerika'da olağandışı seyreden bir Asya Hastalığı için iki tane birbirinden farklı hastalıkla mücadele programının hazırlandığı düşünülerek aşağıda belirtilen seçeneklerden birini tercih ediniz (Tversky ve Kahneman, 1981:453).

( ) A programının uygulanması durumunda 200 kişi kurtarılacak.

( ) B programının uygulanması durumunda ise 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtarılacak, 2/3 ihtimalle ise kimse kurtarılamayacak.

Soru 7: Aşağıda bulunan seçeneklerden birisini tercih ediniz (Kahneman ve Tversky, 1984:343-344).

( ) E seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 240$ kazanacak ve %75 ihtimalle 760$ kaybedeceksiniz.

( ) F seçeneğini tercih ederseniz %25 ihtimalle 250$ kazanacak ve %75 ihtimalle 750$ kaybedeceksiniz.

Soru 8: Diyelim ki aşağıdaki iki eşzamanlı kararla karşı karşıya kalmış bulunmaktasınız. Öncelikle her iki kararı inceleyin, sonrasında tercih ettiğiniz seçenekleri işaretleyiniz (Kahneman ve Tversky, 1984:343-344).

Karar 1

( ) A: 240$ kesin olarak kazanılacak.

( ) B: %25 ihtimalle 1000$ kazanılacak ve %75 ihtimalle hiçbir şey kazanılamayacak.

Karar 2

( ) C: 750$ kesin olarak kaybedilecek.

( ) D: %75 ihtimalle 1000$ kaybedilecek ve %25 ihtimalle hiçbir şey kaybedilmeyecek.

Soru 9: Tom W, adlı kişi Amerika'da birinci sınıfta okuyan yüksek lisans öğrencisidir. Amerika'da okuyan tüm lisansüstü öğrencilerin oranları aşağıda sıralanmıştır.

Bilgisayar Bilimleri %7, Mühendislik %9, İşletme %15, Fizik ve Yaşam Bilimleri %12, Kütüphanecilik %3, Hukuk %9, Tıp %8, İnsani Bilimler ve Eğitim %20, Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet %17

"Tom W, yüksek zekâya sahip olmakla birlikte yaratıcılıktan yoksundur. Düzenli ve net olmanın yanında her ayrıntının ait olduğu yerde bulunduğu düzenli ve temiz sistemlere ihtiyacı bulunmaktadır. Yazıları sıkıcı ve mekanik olduğu gibi ara sıra bayat kelime oyunları ve bilim kurgu türünden hayal gücü ile renklenmektedir. Diğer insanlara karşı az anlayış ve sempati duymakta ve insanlarla etkileşime girmekten hoşlanmamaktadır. Derin bir ahlak anlayışının yanında benmerkezci bir kişiliğe sahiptir."

Tom W adlı kişinin lisansüstü ihtisas alanı; en muhtemel alanı 1, en az muhtemel alanı 9 olarak numaralandırınız (Kahneman ve Tversky, 1973: 238-239).

( ) Bilgisayar Bilimleri

( ) Mühendislik

( ) İşletme

( ) Fizik ve Yaşam Bilimleri

( ) Kütüphanecilik

( ) Hukuk

( ) Tıp

( ) İnsani Bilimler ve Eğitim

( ) Sosyal Bilimler ve Sosyal Hizmet

Soru 10: Bir tiyatro biletine giriş ücreti olarak 10 dolar ödediniz. Tiyatroya giderken bileti kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. 10 dolar karşılığında yeni bir bilet alır mısınız? (Tversky ve Kahneman, 1981: 457).

( ) Evet

( ) Hayır

Soru 11: *"Linda 31 yaşında, bekâr, açık sözlü ve çok zeki olmakla birlikte Felsefe dalında eğitim görmüştür. Öğrencilik yıllarında sosyal adalet ve ayrımcılık konularıyla yakından ilgilenmiş ve nükleer karşıtı gösterilere de katılmıştır".*

Bu bilgiler doğrultusunda Linda'nın aşağıda yer alan ifadelerden hangisine ne kadar çok benzediğine göre en muhtemel olan 1'den başlayıp en az muhtemel olan 8'e kadar sıralama yapınız (Tversky ve Kahneman, 1983: 297).

( ) Linda ilkokul öğretmeni olarak görev yapmaktadır.

( ) Linda yoga dersleri almakta ve bir kitapçıda çalışmaktadır.

( ) Linda bir feminist hareket içerisinde aktiftir.

( ) Linda psikiyatrik sosyal hizmet görevlisidir.

( ) Linda, Kadın Seçmenler Birliğinin içerisinde bir üyedir.

( ) Linda bir bankada veznedar olarak görev yapmaktadır.

( ) Linda, bir sigorta satıcısı olarak görev yapmaktadır.

( ) Linda, bir bankada veznedar ve feminist hareket içerisinde aktiftir.

Soru 12: Giriş ücreti 10 dolar olan tiyatro oyununa giderken yolda 10 dolarınızı kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. Yine de tiyatro oyununu izlemek için 10 dolar karşılığında tiyatro bileti alır mıydınız? (Tversky ve Kahneman, 1981: 457).

( ) Evet

( ) Hayır

Ek-2 Etik Kurul İzni

T.C.

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ

ETİK KURUL DEĞERLENDİRME FORMU

Toplantı No:	280
Karar No:	280
Araştırmanın Yürütücüsü:	İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi Tuğba GÜR
Araştırmanın Başlığı:	İyi Olma Halinin Karar Verme Stilleri Üzerine Etkisi
Kurula Geldiği Tarih:	13.7.2020 11:21:09
Kurulda İncelendiği Tarih:	6.7.2020 14:54:28
Karar Tarihi:	14.7.2020 14:49:57
Kurul Görüşü:	Çalışma Kriterlere Uygundur

SONUÇ:

Kabul. Araştırmanın/Projenin uygulanabilirliği konusunda bilimsel araştırmalar etiği açısından bir sakınca yoktur.

Başkan
Prof. Dr. Murat ARI

Üye
Prof. Dr. Ali YİĞİT

Üye
Doç. Dr. Ela CANBOLAT

Üye
Dr. Öğr. Üyesi Haydar KOÇ

Üye
Dr. Öğr. Üyesi İlknur GÖL

Üye
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim AKYOL

Üye
Avukat Mehmet ÇAKMAK

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

ORCID	0000-0002-9383-3786
Adı Soyadı	Tuğba GÜR
Doğum Yeri	ANKARA
Doğum Tarihi	14.05.1985

LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	Gazi Üniversitesi
Fakülte	Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi
Bölüm	Büro Yönetimi Öğretmenliği

YÜKSEK LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Enstitü	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	İşletme

İŞ DENEYİMİ

Çalıştığı Kurum	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Görevi/Pozisyonu	Bilgisayar İşletmeni
Tecrübe Süresi	12 Yıl

İLETİŞİM

Adres	Aksu Mah. Çelebi Sok. 1 Etap Tilura Sitesi A1 Blok No:35 Merkez/ÇANKIRI
E-mail	tubakaya@karatekin.edu.tr