



T.C.

**ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

**İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI**

**BİREYSEL MEŞRUIYET ALGISININ KARAR ALMA STİLLERİNE
ETKİSİ: KRİPTO VARLIK ALIM SATIM PLATFORMLARI
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA
YÜKSEK LİSANS TEZİ**

EMRE AÇAR

Tez Danışmanı

DR. ÖĞR. ÜYESİ ABDULLAH KIRAY

ÇANAKKALE – 2023



T.C.

ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI

**BİREYSEL MEŞRUIYET ALGISININ KARAR ALMA STİLLERİNE ETKİSİ:
KRİPTO VARLIK ALIM SATIM PLATFORMLARI ÜZERİNE BİR
ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

EMRE AÇAR

Tez Danışmanı

DR.ÖĞR. ÜYESİ ABDULLAH KIRAY

ÇANAKKALE – 2023



T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ



Emre AÇAR tarafından Dr. Öğretim Üyesi Abdullah KIRAY yönetiminde hazırlanan ve **07/08/2023** tarihinde aşağıdaki jüri karşısında sunulan “**Bireysel Meşruiyet Algısının Karar Alma Stillerine Etkisi: Kripto Varlık Alım Satım Platformları Üzerine Bir Araştırma**” başlıklı çalışma, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü **İşletme Anabilim Dalı**’nda **YÜKSEK LİSANS YETERLİK TEZİ** olarak oy birliği/oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Jüri Üyeleri

İmza

Dr. Öğr. Üyesi Abdullah KIRAY

.....

Prof. Dr. Pelin KANTEN

.....

Doç. Dr. Akansel YALÇINKAYA

.....

Tez No :

Tez Savunma Tarihi : .././20..

.....

Prof. Dr. Ahmet Evren ERGİNAL

Enstitü Müdürü

.././20..

ETİK BEYAN

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi taahhüt ve beyan ederim.

Emre AÇAR

12/06/2023

TEŞEKKÜR

Bu tezin gerçekleŐtirilmesinde, çalıŐmam boyunca benden bir an olsun yardımlarını esirgemeyen saygı değer danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Abdullah KIRAY'a, çalışma süresince tüm zorlukları benimle göğüsleyen yol arkadaŐım Seher Arjen AKYILDIZ'a, hayatımın her evresinde bana maddi manevi destek olan babam Musa AÇAR ve annem Emine AÇAR'a sonsuz teŐekkürlerimi sunarım.

Emre AÇAR
anakkale, Ağustos 2023

ÖZET

BİREYSEL MEŞRUIYET ALGISININ KARAR ALMA STİLLERİNE ETKİSİ: KRİPTO VARLIK ALIM SATIM PLATFORMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Emre AÇAR

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Abdullah Kıray

12.06.2023,86

Meşruiyet algısı bireylerin kararlarında ve eylemlerinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu araştırmanın amacı da bireysel meşruiyet algısının karar alma stillerine etkisini kripto varlık alım satım platformları üzerinden incelemektir. Bu amaç doğrultusunda, araştırmanın bağımsız değişkeni olan bireysel meşruiyet algısının alt boyutlarının karar alma stillerinin üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bunun yanı sıra bu iki değişkenin bazı demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği de incelenmiştir. Literatür taranarak oluşturulan ilişki modeli test etmek için Çanakkale ilinde kripto varlık alım satım platformlarını kullanan 387 yatırımcıdan toplanan veriler analiz edilmiştir. Toplanan verilerle faktör, güvenilirlik, ilişki analizleri yapılmış, demografik değişkenler için de fark testleri uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre bireysel meşruiyet algısı ile karar alma stilleri arasında anlamlı ilişki tespiti edilmiş, bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilediği bulunmuştur. Bazı demografik özellikler ile de her iki değişken arasında anlamlı fark olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Meşruiyet, Meşruiyet algısı, karar alma stilleri, kripto alım satım platformları.

ABSTRACT

THE EFFECT OF INDIVIDUAL PERCEPTION OF LEGITIMACY ON DECISION-MAKING STYLES: A STUDY ON CRYPTO ASSET TRADING PLATFORMS

Emre AÇAR

Çanakkale Onsekiz Mart University

School Of Graduate Studies

Bussines Science

Master Of Science Thesis In Management And Organization

Advisor: Dr. Öğr. Üyesi Abdullah KIRAY

12.06.2023,86

The perception of legitimacy plays an important role in individuals' decisions and actions. The purpose of this study is to examine the effect of individual perception of legitimacy on decision-making styles through crypto asset trading platforms. In line with this purpose, the effect of the sub-dimensions of individual perception of legitimacy, which is the independent variable of the research, on decision-making styles was investigated. In addition, it is also examined whether these two variables differ according to some demographic characteristics. In order to test the relational model created by reviewing the literature, data were collected from 387 investors using crypto asset trading platforms in Çanakkale province through a questionnaire. Factor, trustworthiness and made a lot test variant were conducted with the collected data, and difference tests were applied for demographic variables. According to the findings, a significant relationship was found between the perception of individual legitimacy and decision-making styles, and the independent variable was found to affect the dependent variable. It was also found that there was a significant difference between some demographic characteristics and both variables.

Keywords: Legitimacy, Perception of legitimacy, decision-making styles, crypto trading platforms.

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

JÜRİ ONAY SAYFASI.....	i
ETİK BEYAN.....	ii
TEŞEKKÜR.....	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
SİMGELER VE KISALTMALAR.....	viii
TABLolar DİZİNİ.....	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	x

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

1

İKİNCİ BÖLÜM

KURAMSAL ÇERÇEVE

4

2.1. Meşruyet Kavramı.....	4
2.1.1. Meşruyet Kavramı ile Bağlantılı Kavramlar.....	6
2.1.2. Meşruyet Kaynakları.....	8
2.1.3. Meşruyet Psikolojisi.....	11
2.1.4. Meşruyetin Önemi.....	12
2.1.5. Meşruyet Boyutları.....	13
2.1.6. Meşruyet Kazanımı.....	19
2.1.7. Meşruyet Kazanma Stratejileri.....	20
2.1.8. Kazanılan Meşruyetin Korunması.....	22
2.1.9. Zarar Gören Meşruyetin Onarılması.....	23
2.2 Karar Alma Kavramı.....	25
2.2.1. Karar Alma Süreci.....	28
2.2.2. Karar Alma Sürecini Etkileyen Faktörler.....	31
2.2.3. Karar Alma Sürecinde Yapılan Hatalar.....	34

2.2.4.	Karar Alma Stilleri.....	35
2.2.5.	Karar Alma Stili Boyutları.....	37
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM		
ARAŞTIRMA YÖNTEMİ		40
3.1.	Araştırmanın Yöntemi.....	40
3.3.1.	Araştırmanın Evren ve Örneklemi.....	40
3.3.2.	Araştırmanın Modeli.....	40
3.3.3.	Araştırmanın Hipotezleri.....	41
3.3.4.	Veri Toplama Aracı ve Değişkenler.....	44
3.3.5.	Uygulanan İstatistikî Yöntemler.....	45
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM		46
ARAŞTIRMA BULGULARI		
4.1.	Demografik Bulgular.....	46
4.2.	Güvenilirlik ve Faktör Analizine İlişkin Bulgular.....	49
4.2.1.	Bireysel Meşruiyet Algısı Ölçeği.....	50
4.2.2.	Karar Alma Stilleri Ölçeği.....	51
4.3.	Araştırmanın Hipotezlerine İlişkin Bulgular.....	53
4.3.1.	Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular.....	53
4.3.2.	Regresyon Analizine İlişkin Bulgular.....	55
4.3.3.	T Testi ve Anova Analizine İlişkin Bulgular.....	59
BEŞİNCİ BÖLÜM		70
SONUÇ VE ÖNERİLER		
KAYNAKÇA		75
EKLER		I
EK 1. ANKET FORMU.....		II
EK 2. ETİK KURUL İZİN BELGESİ		III
ÖZGEÇMİŞ		IV

SİMGELER VE KISALTMALAR

SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
KMO	Kaiser Meyer Olkin
Vd.	Ve Diğerleri
Dr. Öğr. Üyesi	Doktor Öğretim Üyesi
Ss.	Sayfa Sayısı
TDK	Türk Dil Kurumu
%	Yüzde oranı
TL	Türk Lirası



TABLolar DİZİNİ

Tablo No	Tablo Adı	Sayfa No
Tablo 1	Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler	45
Tablo 2	Katılımcıların cinsiyetlerine ilişkin frekans dağılım tablosu	47
Tablo 3	Katılımcıların Medeni Durumlarına İlişkin Frekans Dağılım Tablosu	47
Tablo 4	Katılımcıların Eğitim Düzeylerine İlişkin Frekans Dağılım Tablosu	48
Tablo 5	Katılımcıların Yaş Durumlarına İlişkin Frekans Dağılım Tablosu	48
Tablo 6	Katılımcıların Hane De Yaşayan Sayısına İlişkin Frekans Dağılımı	48
Tablo 7	Katılımcıların Toplam Hane Gelirine İlişkin Frekans Dağılım Tablosu	49
Tablo 8	Katılımcıların Kripto Varlık Harici Yatırımlarına İlişkin Frekans Dağılım Tablosu	49
Tablo 9	Ölçeklere İlişkin KMO, BARLETT ve GÜVENİRLİLİK Testleri	50
Tablo 10	Bireysel Meşruiyet Algısı Ölçeğinin Dönüştürülmüş Faktör Yükleri	51
Tablo 11	Bireysel Meşruiyet Algısı Ölçeğinin Değişken Ortalamaları	52
Tablo 12	Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Döndürülmüş Faktör Yükleri	53
Tablo 13	Karar Alma Stilleri Ölçeği Değişken Ortalamaları	54
Tablo 14	Araştırmada Kullanılan Değişkenlerin Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Analizi	55
Tablo 15	Meşruiyet Algısı ölçeği Boyutlarının Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Sezgisel Boyutu Üzerindeki Etkisi	57
Tablo 16	Meşruiyet Algısı Ölçeği Boyutlarının Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Bağımlı Boyutu Üzerindeki Etkisi	57
Tablo 17	Meşruiyet Algısı Ölçeği Boyutlarının Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Çekingen Boyutu Üzerindeki Etkisi	58
Tablo 18	Meşruiyet Algısı Ölçeği Boyutlarının Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Doğal Boyutu Üzerindeki Etkisi	58
Tablo 19	Meşruiyet Algısı Ölçeği Boyutlarının Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Akılcı Boyutu Üzerindeki Etkisi	59
Tablo 20	Medeni Duruma Göre, Karar Alma Stilleri Ölçeğinin Çekingen Boyutunda Meydana Gelen Fark	60
Tablo 21	Eğitim Düzeyine Göre Meşruiyet Algısına İlişkin Anova Analizi Sonuçları	60
Tablo 22	Eğitim Düzeyine Göre Pragmatik ve Ahlaki Meşruiyet Algısına Yönelik Fark	61

Tablo 23	Eğitim Düzeyine Göre Karar Alma Stillerine İlişkin Anova Analizi Sonuçları	62
Tablo 24	Eğitim Düzeyine Göre Çekingen ve Doğal Karar Alma Stillerine Yönelik Fark	62
Tablo 25	Yaş Gruplarına Göre Meşruiyet Algısına İlişkin Anova Analizi Sonuçları	63
Tablo 26	Yaş Gruplarına Göre Pragmatik ve Ahlaki Meşruiyet Algısına Yönelik Fark	63
Tablo 27	Yaş Gruplarına Göre Karar Alma Stillerine İlişkin Anova Analizi Sonuçları	64
Tablo 28	Yaş Gruplarına Göre Sezgisel Bağımlı Çekingen ve Doğal Karar Alma Stillerine Yönelik Fark	65
Tablo 29	Hanede Yaşayan Toplam Kişi Sayısına Göre Meşruiyet Algısına İlişkin Anova Analizi Sonuçları	66
Tablo 30	Hanede Yaşayan Kişi Sayısına Göre Pragmatik, Ahlaki ve Bilişsel Meşruiyet Algısına Yönelik Fark	66
Tablo 31	Haneye Giren Toplam Gelire Göre Karar Alma Stillerine Yönelik Anova Analizi Sonuçları	67
Tablo 32	Haneye Giren Toplam Gelire (TL) Göre Çekingen ve Doğal Karar Alma Stillerine Yönelik Fark	68
Tablo 33	Hipotez Kabul Edilme ve Reddedilme Durumları	69

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil No	Şekil Adı	Sayfa No
Şekil 1	Araştırma Modeli	41



BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Meşruiyet, yazında birçok farklı bilim dalı tarafından ilgi gösterilen merkezi bir kavramdır. Meşruiyet, siyaset bilimi, sosyoloji, uluslararası ilişkiler gibi birçok farklı disiplinin temel yapı taşı olmakla beraber, örgüt çalışmaları alanında kurumsal kuram başta olmak üzere temel örgüt kuramları içerisinde yer almaktadır. Meşruiyet, kurallar bütününe uyum veya kabul etme şeklinde tanımlansa da belirli seviyeye gelmiş kişi ya da kurumların çevre tarafından kabul görmesi olarak da tanımlanabilir (Weber, 1978: 31). Öte yandan meşruiyet kazanımının, sistem içerisinde var olan kültür uyumuyla gerçekleşebileceği de bir başka görüştür (Suchman, 1995: 573).

Meşruiyet kavramı, birçok yazında farklı alan başlıkları ile birlikte incelenmiştir. Lâkin hayatın her alanına tesir eden karar alma eylemi ile meşruiyet algısı arasındaki etkileşimi inceleyen araştırma neredeyse hiç yoktur. Karar alma, günlük hayatta hemen her alanda gerçekleştirdiğimiz bir eylemdir. Bu eylem kimi zaman günlük rutin haline gelen olaylarda gerçekleşse de kimi zaman hayati önem taşıyan olaylarda da var olmaktadır (Alpugan vd., 1995: 211). Karar alma, insanlığın var olduğundan bu yana hep var olmasına rağmen, günlük sıradan bir iş olarak görüldüğü için yazın çalışmalarındaki yerini ancak yirminci yüzyılda alabilmiştir (Onaran, 1971: 41).

Karar alma üzerine çok sayıda tanım yapılsa da bunlardan en yaygını, “bize sunulan seçenekler arasında seçim yaparak sonuca ulaşma” tanımıdır (Tatlılıoğlu, 2010: 34). İnsanlar karar alırken karşılarında hep birden fazla seçenek olmak zorundadır (Çoban ve Hamamcı, 2006: 394). İnsanlar, genellikle bu seçenekler arasından kendilerine en faydalı seçeneği seçerek karar alma eylemini gerçekleştirmektedirler. Bununla birlikte insanlar, elde ettikleri faydanın korunmasını da isteyeceklerdir. Bu nedenle maddi yatırım için karar alma eyleminde bulunacak kişiler, yapacakları yatırımının ve bu yatırımı koruyacakları platformların meşruluğunu göz önünde bulunduracağı ifade edilebilir.

Günümüzde yaygınlaşan teknoloji ile birlikte, hayatımıza birçok yenilik girmektedir. Bu yenilikler, hayatımızın her anında karşımıza çıkmaktadır. Son dönemlerde oldukça yaygınlaşan kripto varlıklar da artık insanlar tarafından yeni bir yatırım aracı olarak görülmektedir. Yapılan istatistiksel araştırmalara göre, kripto varlık yatırımları diğer geleneksel yatırımlara göre çok daha fazladır. Bu durumun en büyük sebebi olarak, kripto

varlıkların bir merkez bankası veya devlet tarafından kontrol edilmemesi gösterilmektedir (Alptekin vd., 2018: 60). Kripto varlıkların, yatırım aracı dışında ticarete de kullanılmaya başlanmasının yanı sıra kara para aklama yöntemi olarak kullanılmasından dolayı bu varlıklar kısmi olarak devletler tarafından tanınmaya başlanmıştır. (Nebil, 2018: 20).

Kripto varlıklar çevrimiçi kullanılabilen, blokzincir teknolojisine dayalı bir sistemdir. Kripto varlık yatırımcıları farklı platformlar üzerinden alım satım yaptıklarında her bir veri sisteme kaydedilir. Bu yönüyle kripto varlık alım satım platformlarının bankacılık sistemiyle benzer şekilde çalıştığını söyleyebiliriz. Burada en büyük fark kripto para alımında veya satımında somut olarak bir yerden bir yere giden hiçbir şeyin olmamasıdır, değişen sadece rakamlardır. Bu rakamlar ancak para birimine dönüştürülüp banka hesaplarına gönderildiğinde somut bir varlık elde edilmektedir (Atabaş, 2018: 121-123).

Kripto varlık kullanımında meydana gelen artışla birlikte kripto varlık alım satım platformları sayısı da hızla artmaktadır. Platformların sayılarının hızla artması, dolandırıcılık faaliyetlerinin yaşanmasına da neden olmaktadır. Dolandırıcılık faaliyetlerinin yanı sıra insanların blokzincir ve kripto paraların teknik ve sosyal arka planını yeterince bilmemesi, yasalarda boşluk olması ve kullanıcıların hukuk tarafından korunamaması, kripto alım satım platformlarının kullanıcılar açısından meşruluğunu tartışma konusu haline getirmiştir.

Meşruiyet kazanımının, sosyal yapıların içerisinde bulunan ahlaki ve normatif kurallara uygunluk ile gerçekleşeceği savunulmaktadır (Walker, 2004: 242). Bu nedenle kripto varlık platformları da çeşitli yöntemlerle yatırımcılar tarafından meşruluk kazanma çabasına girmektedir. Örneğin çeşitli platformlar piyasaya girdiği ilk yıllardan itibaren milli takımlar ana sponsorluğunu yapmaktadır. Benzer şekilde bir başka platform da onlarca şehir futbol kulüplerine sponsor olarak meşruiyet kazanma yoluna gitmişlerdir. Sponsorlukların yanı sıra halkı etkileyebilecek sanatçı, sporcu, iş adamı gibi birçok kişi, bu platformlar tarafından reklam yüzü olarak kullanılmaktadırlar.

Bu araştırmada kripto varlık alım satım platformlarının meşruiyet kazanımının, yatırımcıların karar alma stillerini etkileyip etkilemediği incelenmiştir. Meşruiyet algısı ile karar alma stillerinin kripto varlık alım satım platformları üzerinde hiç incelenmemiş olması yazın açısından bu araştırmayı oldukça önemli kılmaktadır. Araştırma maliyet, ulaşılabilirlik ve zaman gibi kısıtlardan dolayı hem konu bakımından hem de uygulama bakımından sınırlandırılmıştır. Araştırmanın uygulama kapsamı da Çanakkale ili genelinde kripto varlık alım satım platformlarını kullanan yatırımcılar ile sınırlandırılmıştır.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm giriş bölümüdür. İkinci bölüm, bireysel meşruiyet algısı ve karar alma stilleri kavramlarının detaylı olarak anlatıldığı kuramsal çerçeveden oluşmaktadır. Üçüncü bölümde ise araştırmanın evren ve örnekleme, araştırmanın modeli, araştırmanın hipotezleri, veri toplama aracı ve değişkenler ile uygulanan istatistikî yöntemlere ilişkin bilgilerin yer aldığı araştırmanın yöntemi açıklanmaktadır. Dördüncü bölümde araştırma bulgularına yer verilmiştir. Bu bölümde demografik bulgular, faktör ve güvenilirlik analizleri, korelasyon analizi, regresyon analizi ve t-testi ve anova testinin bulguları ve yorumları yer almaktadır. Son bölüm olan beşinci bölümde ise sonuç ve önerilere değinilmiştir.



İKİNCİ BÖLÜM

KURAMSAL ÇERÇEVE

Kuramsal çerçevenin birinci kısmını meşruiyet kavramı oluşturmaktadır. Burada, meşruiyetin detaylı açıklamaları, boyutları ve meşruiyet kazanımına dair bilgiler verilmiştir. İkinci kısımda ise karar alma stilleri yer almaktadır. Burada karar alma kavramı, karar alma stilleri, karar alma stillerinin boyutları ve karar alma özelliklerine dair detaylı kavramsal açıklamalar bulunmaktadır.

2.1. Meşruiyet Kavramı

Meşruiyet kavramı, kökeni ve kullanım özellikleri itibariyle karmaşık bir yapıya sahiptir ve tek tip tanım yapılması mümkün değildir. Öncelikli olarak meşruiyet kelimesinin anlamına bakıldığında farklı kaynaklar nezdinde dilimize Arapça'dan geçtiği bilinmektedir. Arapça'da “açıklamak, açığa çıkarmak, hukuk, kural koymak” anlamına gelen “şerea” fiilinin nesnesi olan meşru kelimesinden türemektedir (Akyüzoğlu, 2012: 28). Osmanlı Türkçesinde ise, şeriata uygun olan, kanunlarca caiz sayılma anlamı taşımaktadır (Atay, 1997: 121). Meşruiyet kavramının Latince kökeni ise, “uygun olan, kanuni, nizami” anlamında kullanılan “Lex” köküdür. Bu kökten türeyen “Legistimus” sözcüğü günümüzde meşruiyetin İngilizce karşılığı olan “Legitimacy” kelimesidir (Latin Lexicon, 2023). Türk Dil Kurumun'da ise meşruiyet; geçerli olma durumu, meşruluk olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2023).

Literatür incelendiğinde, öncesinde farklı tartışmalar olsa da modern dönemde meşruiyet kavramını ilk açıklayan Max Weber'dir. Weber'e göre meşruiyet, zorunluluk üzerine kurallar bütününe uyum veya kabul etme şeklinde tanımlanmıştır. Aynı zamanda Weber'e göre meşruiyet, otorite sahibi kurumların veya rejimlerin toplumsal kabul ile bu otoriteyi kullanmasını sağlayan ögedir. Öte yandan Weber, meşruiyeti, sadece güç sahiplerinin otorite kazanması olarak değil, belirli seviyeye gelmiş kişi ya da kurumların da toplum tarafından kabul görmesinin unsuru olarak görmektedir (Weber, 1978: 31). Meşruiyet alanında ilk tanımlamaları yapan Weber hemen hemen her çalışmada atıf olsa da meşruiyet alanında Weber'in görüşlerini kabul etmeyen ve tartışan yazarlar da olmuştur. Ama Weber'in yaptığı çalışmalar ve otorite tipleri geliştirmesi, meşruiyetin günümüzdeki kullanımını için önemli bir değer teşkil etmektedir (Özev, 2005: 87).

Öte yandan Suchman (1995), yaptığı çalışmalarla meşruiyet kavramının anlaşılıp kullanılmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Suchman'ın (1995) yaptığı çalışmalardan yola çıkarak meşruiyetin, sadece değerlendirmeye dayalı bir yapı olduğu söylenebilir. Öte yandan Suchman (1995), örgütün var olmasının ve meşruluk kazanmasının ise kültürel uyumla mümkün olacağını öne sürmektedir. Bu açıklamalardan yola çıkarak meşruiyet; kültürel ve kültürel olmayan kurumsal faaliyetlerle ilişkilendirilen sosyal değerler ve bu sosyal değerlerin daha geniş sistemlerde kabul edilebilir normlar olarak tanımlanmıştır (Suchman, 1995: 573).

Weber, (1978) yaptığı çalışmalarda, sosyal yapılarda ahlaki normlar veya kurallara bağlılık ve uygunluk sonucunda meşruiyetin var olacağını savunmuştur. Bu tartışmadan yola çıkılarak, bu sosyal yapıların veya meydana getirilmesi planlanan eylemlerin, ancak sosyal düzene uyum sağlamasıyla meşruluk kazanabileceği söylenebilir (Walker, 2004: 242). Weber'in bu tanımlamalarını destekler nitelikte olarak Parsons (1956) sosyal yapıların, sosyal sistemlerin beklentilerini karşılayarak, sistemin kurallarına ve değerlerine uyum göstermesi gerektiğini vurgulamıştır. Tüm bu açıklamalardan yola çıkarak meşruiyet; bir yapının içerisinde bulunduğu sosyal sistemle ortak değerleri açısından örtüşmesi olarak tanımlanabilir (Parsons, 1965: 175).

Meşruiyeti farklı bir bakış açısıyla ele alan Berger ve Luckmann (1966), kurumların meşruiyet kazanması için aynı sistem içerisinde bulunduğu paydaşlarla birlikte ortak anlamlar barındırması ve kabul görmüş davranışlarla tek vücut olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Berger ve Luckmann (1966) kurumların daha akılcı ve kuralcı çevrelerle bağlantı kurmasıyla da meşruluk kazanımının gerçekleşeceğini vurgulayarak meşruiyet kazanımında akılcılığı ön plana çıkarmaktadırlar (Berger ve Luckmann, 1966: 111). Schlusberg (1969) ise meşruiyeti; bir bireyin, kurumun veya örgütün hem etkilediği hem de etkilendiği sistem tarafından eylemlerinin doğru ve kurallara uygun olarak görülmesi şeklinde tanımlamıştır (Schlusberg, 1969: 68). Maurer (1971) de bu tanımlamalara katılarak meşruiyet için; bir kurumun veya örgütün eşdeğer veya üst sistemlere, yapısının doğru olduğunu kabul ettirerek varlığını sürdürmesi olarak tanımlamıştır (Maurer, 1971: 361). Son olarak Suchman (1995), meşruiyet için, 'bir tüzel kişinin, eylemlerinin kabul görülebilir olması için, içinde bulunduğu sisteme uygun normlar, değerler ve inançlar bulundurması' tanımını yapmıştır (Suchman, 1995: 574).

Meşruiyet, bir örgütün yaratılmasında ve varlığını sürdürmesinde çok önemli bir unsurdur. Yeni örgütsel formlarda bu kurucu unsurlara ve biçimlere önemli ölçüde dikkat çekilmiş olmasına rağmen, bu unsurlar ve biçimler üzerinde daha az çaba sarf edilmiştir. Meşruiyetin süreçsel yönlerini tanımlamak veya meşruiyetin nasıl kazanıldığını, sürdürüldüğünü ve kaybedildiğini anlamak önemli bir istisna oluşturmuş ve meşruiyetin akılcı bir kavram olduğu savunulmuştur (Suddaby ve Greenwood, 2005: 37). Aynı zamanda Mazza (1999), meşruiyeti kazanılması gereken bir olgu olarak tanımlarken, sosyal bilimciler tarafından geliştirildiğini, ancak örgüt kuramcılarının tüm bu kuramsal ve entelektüel çabalardan faydalanamadığını savunmuştur (Mazza, 1999: 2)

Bütün bu tanımlamalardan yola çıkarak, meşruiyet kavramının çok karmaşık bir kavram olduğunu söylemek mümkündür. Bu karmaşıklık içerisinde meşruiyet: temelinde; kanunilik, ahlakilik, doğruluk ve haklılık kavramlarını barındıran çok boyutlu bir sistem olarak tanımlanabilir (Gök, 2012: 23).

2.1.1. Meşruiyet Kavramı İle Bağlantılı Kavramlar

Meşruiyet kavramı, başlı başına karmaşık bir yapıda olmasından ve farklı tanımlamalar barındırmasından dolayı birçok kavramla ilişkilendirilebilmekte veya karıştırılabilmektedir. Bu nedenle meşruiyet ile bağlantılı kavramların açıklanması, bu karmaşıklığın önüne geçmek için son derece önemlidir.

➤ Statü, İtibar ve Prestij

Statü, itibar ve prestij, meşruiyet ile, kişi ve kurumlar için sosyal ve kültürel faktörlerce değerlendirilebilmeleri ve örgütlerin buldukları sistemlerin normlarına uyum sağladıkça hayatta kalmaları gibi ortak yanları olmasına rağmen birbirlerinden oldukça farklı kavramlardır (Yılmaz, 2018: 13).

İtibar genel tanımıyla, bireylerin veya örgütlerin, içerisinde buldukları çevre tarafından nasıl algılandığını belirten soyut bir kavramdır. Diğer bir deyişle çevrenin, bireyler veya örgütler için olumlu-olumsuz yöndeki düşünceleri olarak da açıklanabilir (Karaköse, 2007: 2007). Deephouse ve Suchman (2008) itibarı, örgütün geçmişte gerçekleştirdiği tutum ve davranışların yorumlanarak, çevre açısından örgütün gelecekte meydana getireceği tutum ve davranışlarındaki beklentilerini ifade etmesi olarak tanımlar (Deephouse ve Suchman, 2008: 59).

İtibar ve meşruiyet benzer kavramlar olarak görülse de bu iki kavram arasında birçok fark bulunmaktadır. Meşruiyet, örgütün genel olarak içerisinde bulunduğu çevre tarafından kabul edilebilirliğini yansıtırken itibar, kurumların rekabet içerisinde bulunduğu rakiplerine göre daha uygun olma çabasını yansıtmaktadır (Zyglidopoulos, 2003: 75). Örgütün belirli bir sistem içerisinde daha uygun olabilmesi için, öncelikle o sistemin içerisinde yer alan çevre tarafından kabul edilmiş olması gerekir. Bu ifadeden yola çıkılarak itibarın varlığından söz edebilmek için öncelikle meşruiyetin kazanılmış olması gerektiği söylenebilir (Hamilton 2006: 9).

Statü ise toplumsal örgütlerin kurucu bir unsuru olarak görülmektedir. Kelime anlamı olarak makam, mevki anlamına gelse de kavram olarak çevrenin örgütü konumlandığı yeri temsil etmektedir. Bu yeri belirleyen ise kurumun çıktıları ile bağlantılı olarak çevrenin kendisidir (Ceylan, 2011: 93). Örgütler meşruiyet kazandıktan sonra itibar elde etmektedir. Buna benzer şekilde çevre, örgütlerin kazandığı meşruiyet sonrasında, örgütün konumunu yani statüsünü belirleyecektir (Bitektine, 2011: 151).

Başlığın diğer kavramı olan prestij ise genel bir tanımlamayla, örgütün içerisinde bulunduğu çevrenin, söz konusu örgütü diğer örgütlerle karşılaştırarak ortaya koyduğu değerlendirmelerle örgüt hakkında bir sonuca varmasını sağlayan ifadedir. Bu bağlamda örgüt kendi kendini de diğer örgütlerle karşılaştırarak değerlendirme süreci içerisinde bulunabilir (Bardakoğlu ve Akgündüz, 2016: 147).

Genel olarak bu dört kavramın birbirine benzemesine rağmen farklı kavramlar oldukları aşikârdır. Bu kavramlar sürekli olarak birbiriyle etkileşim halindedir. Her ne kadar meşruiyet kazanımının itibar, statü ve prestij kazanımına olanak sağladığı savunulsa da bir örgütün statüsü prestiji ve itibarı, örgüt hakkında olumlu düşüncelerin oluşması, meşruluğun savunulmasını ve devam ettirilmesini de sağlayabilmektedir. Genel olarak bakıldığında bu dört kavram sürekli olarak birbirini desteklemekte ve etkilemektedir (Yılmaz, 2018: 13-14).

➤ **Yasallık (Legality)**

Yasallık kısaca, kanun koyucularca uygulanan kanunlara uygun olma durumu şeklinde açıklanabilir (Yılmaz, 2018:17). Meşruiyetin en önemli temellerinden birisinin hukuk ve hukuka uygunluk olmasına karşılık; meşruiyeti sadece ‘yasallık’ olarak görmek meşruiyet kavramını açıklamaya yetmeyecektir. Hukuk ve meşruiyete bakıldığında yakın kavramlar olsa da birbirinden farklı özelliklere sahip kavramlardır. Hukuku meşruiyetten ayıran en temel unsur, hukuka uygunluğun net bir ayrımının olmasıdır. Belirlenen kanunlar

çerçevesinde bir eylem ya hukuka uygundur ya da değildir. Diğer bir ifadeyle hukuka uygunluğun incelenmesi teknik bir işlemdir. Meşruiyet ise tartışmaya açık ve kazanılması belirli unsurlara bağlı bir kavramdır (Gök, 2012: 17-18).

Yasallık ve meşruiyet ayrımının bir diğer savunucusu da Weber'dir. Gönenç (2001) yaptığı çalışmada Weber'in meşruiyet sınıflandırmasından yola çıkarak yasallık ve meşruiyet ayrımının üzerinde durmuştur. Buna göre örgüt uygulamaları kanuna uygunluk gösterse de çevre tarafından meşruluk kazanmayabilir. Bunun haricinde bu durumun tam tersi olarak örgütlerin uygulamaları kanunlara uygun olmadığında çevre bu durumu yadırgamayıp örgütü meşru kılabilir (Gönenç, 2001: 826).

2.1.2. Meşruiyetin Kaynakları

Meşruiyet kavramının tanımında olduğu gibi kaynaklarının neler olduğu konusunda da tartışmalar vardır. Genel olarak ortaya konulan varsayım ise meşruiyetin kaynaklarının iç ve dış unsurlarla sağlandığıdır. İç unsur olarak yöneticiler, çalışanlar ve örgüt içi politikalar gösterilirken dış kaynaklar için finans destekçileri, devlet, toplum vb. unsurlar sıralanabilir. Nitekim farklı unsurlar ortaya atılsa da devlet ve toplum meşruiyetin en önemli kaynakları olarak gösterilmektedir (Ruef ve Scott, 1998: 880). Etzioni de (1987) bu görüşü destekler nitelikte toplumun kurumlarını, hukuka, değerlere, inançlara ve çevrenin gereksinimlerine karşılık denetleme ve değerlendirme yetkisine sahip olması sonucunda meşruiyetin en önemli kaynağı olarak göstermiştir (Etzioni, 1987: 180).

DiMaggio ve Powell (1991) ise egemenliğin yegâne gücü, modern dünyada meşru düzenin ana kaynağı ve toplumsal normların çerçevesini belirleyen en önemli unsurunu 'devlet' olarak tanımlayarak, meşruiyetin temel kaynağı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca devletin vergi dağılımını, iktisat politikalarını, kurumların yasal çerçevesini ve kaynakların dağılımını belirlemesi gibi birçok gücü elinde bulundurması nedeniyle meşruiyetin temel kaynağı olduğu ifade edilmektedir (DiMaggio ve Powell, 1991b: 67).

Meşruiyet kaynağı tartışmalarına katılan Mazza (1967) hukuk sistemi içerisinde meşruiyet kaynağının hukuka uygunluk olacağını savunmuştur. Çünkü hukuka uygunluk, aynı zamanda sosyolojik bir analiz sonucunda geleneğe ve dini normlara uygun biçimde ortaya çıkan hukukun var olmasıyla gerçekleşir. Mazza'nın (1967) hukuku, meşruiyetin en önemli kaynağı olarak görmesinin bir diğer sebebi ise hukuka uygun olmayan kurumların haklarının korunmayacağını ve yasa dışı varlıkların meşruluklarının da aynı doğrultuda olmayacağını düşünmesidir (Mazza, 1967: 24). Weber de (1978) Mazza gibi hukukun

meşruiyetin başlıca kaynaklarından olduğunu savunmuştur. Bunun en büyük sebebi hukuk içerisinde örgüt veya yönetimin var olması ve hukukun kabul görmesi için yasal dayanaklara ihtiyacı olmasıdır. Nitekim kurumlardan zarar gören insanların hak arayışında bulunması için yasal bir dayanağa ihtiyacı vardır. Weber (1978) 'e göre hukukun yanında, örgütün içerisinde bulunduğu çevre tarafından benimsenmiş gelenek ve normlar meşruiyetin ikinci kaynağıdır (Weber, 1978: 32). Diğer bir tartışmaya göre hukuk, sadece normların düzenlenmesi ve halk ile devlet arasında bağlayıcı olmasından değil örgütlerin çeşitli kaynaklara erişmesini ve etkili biçimde kullanmasını sağladığı için de meşruiyetin temel kaynağı içerisinde sayılmalıdır (Sitkin ve Bies, 1993: 346). Meşruiyet kaynakları arasında hukukunda yer alması sonucunda hukuk teorisyenleri de meşruiyet konusunu incelemişlerdir. Devlet, kamu idaresi ve vatandaşlar arasında olması gereken güçlü bağları korumak için hukuku kullanmaktadır. Hukuk, resmî kurumlar tarafından tanınan meşrulaştırılmış unsurlar ile bireysel çıkarlar arasındaki bağlantıyı düzenlemektedir. İdari kurallar dahilinde, toplumsal çıkarları temsil eden yeni kurumlar veya yeni sosyal korumayı hak eden çıkarlar, bu çerçeveye dahil edildiklerinde meşruiyet kazanmış olurlar (Mazza, 1967: 25).

Bir varlık olarak meşruiyet, örgütsel ekolojiden gelmektedir. Varlık perspektifinden meşruiyet, içerisinde bulunduğu çevrede mülkiyetin büyüklüğüne göre yer kaplamaktadır. Nüfus yoğunluğu da bu nedenle meşruiyet için bir kaynaktır. Bir örgütsel biçim ya da uygulama ne kadar meşru ise, o kadar sık bir popülasyonda ortaya çıkmaktadır. Yani, bir örgütsel norm ya da uygulamanın meşruiyet kazanması, benzer özelliklere sahip yeni örgütlerin kurulmasına neden olacaktır. Aynı zamanda bir popülasyon içerisinde benzer örgütler arttıkça o örgütlerin meşruiyet kazanması da hızlanacaktır. Ancak kritik bir dönüm noktasında uygun görülmeyen bir norm ya da uygulama ortaya çıkarsa meşruluk riske girer ve kurumlar arası rekabet ortaya çıkar. Bu nedenle örgütlerin sayısı, artış oranları ve ölüm oranları gibi değerlemelerle meşruiyet kazanımı için bir ölçek oluşturulabilir (Bitektine ve Haack, 2017: 455).

Meşruiyetin kaynakları arasında gösterilen bir diğer unsur da medyadır. Medya, kamuoyu ve devlet arasında bir köprü olarak görüldüğünden dolayı sürekli tartışma konusu olmuş ve meşruiyet arabulucusu olarak görülmüştür (Deephouse ve Suchman, 2008:69). Medya üzerine tartışmaların en büyük sebebi meşru olmayan kurumların ve faaliyetlerin halka daha hızlı yayılmasıdır. Bunun yanı sıra medya; örgütlerin, bireylerin, yöneticilerin ve

yatırımcıların gerçeklerini ortaya çıkarıp değerlendirilmesini sağlamaktadır (Hybels, 1995:244). Diğer bir açıdan bakıldığında medya, kamuoyunu oldukça etkilemesinden dolayı meşruiyeti zarar görmüş örgütlerin, kaybetmekte olduğu veya kaybettiği meşruiyetini geri kazanmaları için önemli bir kaynaktır (Deephouse ve Suchman, 2008: 56).

Meşruiyetin temel kaynakları arasında gösterilen toplum ve devlet, aynı zamanda aralarındaki ilişkinin de meşruiyete kaynak sağlamasına neden olmaktadır. Bu ilişkinin meşruiyet kazanması için bir tarafın bulunduğu çevre tarafından meşruiyet kazanmış olması gerekmektedir. Örgütlerin; devlet ile iş birliği yapması, çeşitli iş adamları ve toplum nezdinde saygı görmüş veya kamuoyu üzerinde otorite sahibi olan kişilerle iş ve reklam anlaşmalarında bulunması meşruiyet kaynakları arasında gösterilebilir (Yılmaz, 2018:20).

Brinkerhoff (2005) yaptığı çalışmada bu genel kaynaklara ek olarak, bazı spesifik teknik meşruiyet kaynakları belirlemiştir. Bunlar: hukuk ve anayasal düzenlemeler, standartlar, kodlar, lisanslamalar ve performans beklentileridir (Brinkerhoff, 2005: 6).

- **Hukuk ve Anayasal Düzenlemeler:** Yasaya ve yasal ilkelere uygun olarak faaliyet gösteren bir örgüte, temel düzeylerde meşruiyet tanınır. Bu tür davranışlar, meşruiyet atıflarını güçlendiren hesap verebilirliği gösterir. Düzenleyici ve kısıtlayıcı kurumları, kural koyma, izleme ve yaptırım faaliyetleri uyguladıkları için meşruiyet kaynakları olarak gösterilir (Scott, 1995: 35). Örneğin, pek çok ülkede, STK'lar, bir tür kamu yararı sağladıklarına dair belgeler yoluyla asgari bir meşruiyet derecesi elde ederler. Daha fazla meşruiyet kazanılması üyelerin ve gerçekleştirilen faaliyetlerin durumuna bağlıdır (Brinkerhoff, 2005:6).
- **Standartlar, Kodlama ve Lisanslar:** Okullar, hastaneler, sosyal yardım kurumları gibi birçok kurum için belirlenmiş standartlara, kodlara ve lisanslı uygulamalara uygunluk durumları kurumların meşruiyet kazanımları sağlar. Lisanslama kurumları, profesyonel akreditasyon kurumları, gözetim komisyonları ve finansman kurumları, bir örgütün meşruiyetini belirleyebilen kurumlara örnektir (Ruef ve Scott, 1998: 882). Burada örgütler, nasıl faaliyet göstermeleri gerektiği konusunda geniş çapta kabul görmüş profesyonel yargılara uyarak meşruiyet kazanırlar. Standartlara ve kodlara karşı duyarlılık ve hesap verebilirlik, çoğu durumda yasal olarak zorunlu kılınmıştır, dolayısıyla ilk kaynak olarak görünen hukuk ile bağlantılıdır. Bununla birlikte, bazı durumlarda profesyonel dernekler (örn. doktorlar, finansal planlamacılar) veya belirli türdeki organizasyonlar (örn. imalatçı dernekleri, şehir

yöneticileri veya bekçi köpek STK'ları) tarafından yürütülen kendi kendini denetleme mekanizması standartlara uygun olarak kabul edilebilir (Brinkerhoff, 2005: 7).

- **Performans Beklentileri:** Paydaşlarının, etkililik ve verimlilik beklentilerini karşılayan örgütler genellikle meşru olarak değerlendirilir. Farklı veya çelişkili beklentilere sahip paydaşların olması örgütler için hangi meşruiyet kaynaklarına yönelecekleri sorunuyla karşı karşıya kalmasına neden olur. Yukarıda tartışıldığı gibi, performansta ima edilen neden ve sonuç bağlantıları daha fazla veya daha az fark edilir olabilir, bu nedenle bazı durumlarda performans beklentilerini karşılamak, doğrudan mal ve hizmet üretiminden çok yönetim ile ilgili olabilir (Brinkerhoff, 2005:7).

2.1.3. Meşruiyet Psikolojisi

Sosyal psikoloji, temelinde toplum ve içerisinde bulunduğu sistem ile arasındaki ilişki yapısına ve düzeyine odaklanmaktadır. Kelman (2001) çalışmasında sadece otorite sahiplerinin değil otoritenin uygulandığı bireylerin de gözünden bakarak incelemelerde bulunur (Kelman, 2001:70). Meşruiyet psikolojisinde psikologlar meşruiyeti, "yapmalı" veya "hakkı var" duygularının, yani "içselleştirilmiş bir norm veya değere" yapılan itirazların neden olduğu sosyal etki olarak ifade etmektedir (Tyler, 2005:377). Suchman (1995) ise meşruiyetin, 'bir varlığın eylemlerinin sosyal olarak inşa edilmiş bazı normlar, değerler, inançlar ve tanımlar sistemi içerisinde arzu edilir, doğru veya uygun olduğuna dair genelleştirilmiş bir algı veya varsayım olduğunu" ileri sürmektedir (Suchman, 1995:574). Meşruiyeti "yetkilendirme" olarak adlandıran Kelman ve Hamilton (1989), bir otorite meşru olduğunda, "üst emirlere uyma görevinin" kişisel ahlakın yerini aldığını ve insanların meşru otoritelerinin belirli bir durumda uygun davranışın sınırlarını belirlemesine izin verdiğini savunmaktadırlar (Kelman ve Hamilton, 1989:16). Daha basit bir ifadeyle meşruiyet, birinin diğerine "itaat etmesi gerektiği" algısıdır. Dolayısıyla meşruiyet, yetkililerin teşvikler veya yaptırımlar üzerindeki kontrollerinden farklı olarak diğerlerinin davranışlarını şekillendirmelerini sağlayan ek bir güç biçimidir (Tyler, 2005:377).

Psikolojik açıdan meşruiyet algısında en temel etken geçerlilik unsurudur. Çünkü kurumlar için tek başına meşruiyet vardır ya da yoktur şeklinde atfedilmesi mümkün değildir. Örgütler buldukları sistem içerisindeki çevre tarafından geçerli sayılmalıdır. Geçerli sayıldıktan sonra diğer unsurlarla birlikte meşruiyet kazanan örgütler karşısında

karar almak, zorunluluk halinden çıkarak bireysel tercih haline gelmektedir. Bireysel tercihlerle meşruiyet kazanmış kurumların gerçekleştirmiş olduğu faaliyetler, içerisinde bulunduğu sistemde değer ve normlarla uyumlu ise diğer kurumların zaten bu norm ve değerlere karşı hareket etmesi zorken bu durumda çok daha zor hale gelmektedir (Arslan, 2018:20).

Öte yandan, psikoloji alanında geliştirilen ‘sistem gerekçelendirme’ teorisi çıkar gözetmeyen baskıcı bir sosyal düzenin meşruiyetini sürdürebileceğini öne sürmektedir. Çünkü sosyal ve psikolojik ihtiyaçlara sahip bireyler, statükoya meşruiyet kazandırmak ve onu iyi, adil olarak görmek, doğal ve arzu edilir kılmak için arayış içerine girmektedir. Sistem gerekçelendirmesi üzerine yapılan deneysel çalışmalar bu içgüdüün, dezavantajlı grupların üyeleri arasında aşağılık duygusunun içselleştirilmesinden kısmen sorumludur ve paradoksal olarak bazen en dezavantajlı olanlar arasında en güçlü olmak, mevcut sosyal düzenlemeler tarafından sağlanmaktadır (Jost, 2004: 887). Diğer yandan bireylerin hangi koşullar altında mevcut durumun geçerliliğini sorgulamaya daha yatkın olduğunu araştırılmaktadır. Bu görüşe göre sosyal sistemlerin özellikleri aracılığıyla üst düzey meşruiyet inşa edilir, korunur ve algılar, yargılar ve eylemler tarafından sorgulanır. Kaynak göz önüne alındığında meşruiyetin özellikleri, olumlu meşruiyet yargılarından ve bunu izleyen davranışsal destekten faydalanır. Bu durum bireyleri belirli bir şekilde sosyalleştirerek güçlendirebilir veya zayıflatabilir (Bitektine ve Haack, 2016: 467).

Meşruiyetle ilgili bu örtük çalışmaların önemine rağmen, meşruiyet kavramının kendisi grup dinamikleri hareketi döneminden bu yana sosyal psikolojide merkezi bir rol oynamamıştır. Ancak son zamanlarda hem sosyal psikoloji hem de daha genel anlamda sosyal bilimler içerisinde meşruiyet ve meşrulaştırma konularına olan ilgi yeniden canlanmıştır. Bu çalışmaların bir kısmı, bireysel veya küçük grup ortamlarında otoritelerin meşruiyetine odaklanan önceki araştırmaları yansıtırsa da son zamanlarda dikkatlerin çoğu büyük organizasyonlara ve toplumsal bir faktör olarak meşruiyete yönelmiştir (Tyler, 2005: 379).

2.1.4. Meşruiyetin Önemi

Bir topluma hizmet etmeye veya belirli bir güce sahip olmaya dayalı örgütler, öncelikle fazlasıyla güvenilir bir gözetim sistemi oluşturmak için kaynaklarını kullanır ve bu kaynakları kuralları ihlal edenleri cezalandırmak, halkın davranışlarını izlemek ve bu izlenimler sonucunda faaliyetlerde bulunmak için harcamaktadır. Buna ek olarak, kaynaklar

istenen davranışlar için teşvikler sağlamak ve gruba fayda sağlayacak şekilde hareket eden kişileri ödüllendirmek için de kullanılmaktadır (Tyler, 2005: 377).

Meşruiyete yönelik modern yaklaşımın kökleri Weber'in yazılarına dayanmaktadır. Freud ve Durkheim gibi Weber de sosyal norm ve değerlerin, insanların içsel motivasyon sistemlerinin bir parçası haline geldiğini ve davranışlarını teşvik ve yaptırımların etkisinden ayrı olarak yönlendirdiğini savunmaktadır. Sonuç olarak, başkaları tarafından kontrol edilen sosyal normlar ve değerler içselleştirildikçe, özdenetimin yerini alır ve bireyin nasıl davranması gerektiğine ilişkin kendi arzularının bir parçası olur (Hoffman, 1977:85). Sosyal normları ve değerleri içselleştiren insanlar kendi kendilerini düzenler hale gelirler. Bu normlarla ilişkili yükümlülükleri, üstlenmek ve değerleri kendi motivasyonlarının yönleri olarak görürler. Değerlerin bir yönü olan zorunluluk, meşruiyet kavramında kilit bir unsurdur. Bu da meşruiyete gönüllü olarak saygı gösterilmesine yol açar. Meşru otoritelerin ve kuralların direktifleri, etkiden farklı olarak etkileyen kişinin güç veya kaynaklara sahip olması, meşruiyetin kazanılması ile kişinin kendi kendine karar almasını sağlar (Tyler, 2005: 378).

Meşrulaştırıcı ideoloji, bir siyasi ya da sosyal sistemin ve onun otoriteleri ile kurumlarının sistem içindeki insanlar tarafından normatif ya da ahlaki olarak uygun görülmesine yol açan bir dizi gerekçe ya da meşrulaştırıcı mittir. Tarih boyunca, toplumlar ve kültürler arasında çok çeşitli meşrulaştırma biçimlerine rastlanmaktadır. Meşrulaştırıcı ideolojilerin klasik bir tipolojisi, geleneklere ve değerlere saygıya dayalı meşruiyettir (Sidanius ve Pratto, 1999). Bir otoritenin eylemlerine veya karakterine bağlılığa dayalı meşruiyet, yorumlama süreciyle bağlantılı meşruiyet arasında ayrım yapan Weber'in (1968) çalışmasında bulunur. Weber'in çalışması, otorite ve kurumların "hukukun üstünlüğü" yoluyla meşrulaştırılmasının, modern toplumlarda yaygın olmakla birlikte, sosyal düzenlemelerin potansiyel olarak gerçekleştirilebileceği birçok yoldan yalnızca biri olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Bütün tanımlamaların sonucunda; sistemin işlemesi ve gelişmesi için sistem parçalarının toplum tarafından meşru kılınması gerektiği açıkça görülmektedir (Tyler, 2005:378).

2.1.5. Meşruiyet Boyutları

Meşruiyet kavramını iyi anlamak amacıyla meşruiyet türlerinin incelenmesi zaruri hale gelmiştir. Yazarlar arasındaki tartışmalar sonucunda meşruiyet kavramına uymayan türlerin de ortaya çıktığı görülmektedir (Deephouse vd, 2016:19). Buna karşılık temelde;

pragmatik meşruiyet, ahlaki meşruiyet ve bilişsel meşruiyet olarak adlandırılan üç geniş meşruiyet türü ayırt edilebilir. Her üç tür de örgütsel faaliyetlerin sosyal olarak inşa edilmiş bazı normlar, değerler, inançlar ve tanımlar sistemi içerisinde arzu edilir, uygun veya elverişli olduğuna dair genelleştirilmiş bir algı veya varsayımı içerir (Suchman, 1995:577).

➤ **Pragmatik (Faydacı) Meşruiyet**

Pragmatik meşruiyet, bir örgütün, paydaşlarının kendi çıkarlarına yönelik faaliyetlerde bulunmasına dayanır. Bu durum genellikle örgüt ve paydaşlar arasındaki doğrudan alışverişleri içerir; ancak, örgütün faaliyetleri yine de paydaşların refahını görünür bir şekilde etkilediği daha geniş siyasi, ekonomik veya sosyal karşılıklı bağımlılıkları da içerebilir. Her iki durumda da paydaşların, herhangi bir faaliyetin kendileri açısından pratik sonuçlarını belirlemek için örgütsel davranışı inceleyen seçmenler haline gelmeleri muhtemeldir (Suchman, 1995:578). Dolayısıyla, en basit düzeyde, pragmatik meşruiyet bir tür karşılıklı kâr amacı gütmeye meşruiyetine indirgenir. Örneğin ülkemizde faaliyet gösteren kripto varlık alım satım platformlarından bazıları, kaldıraçlı işlemlerde kullanıcılarına daha fazla kâr vadederek, pragmatik meşruluk sağlayarak diğer kurumların önüne geçmesine neden olmuştur. Yatırımcılar ise bu durumda platformun güvenilirliğini test etmeden yaptıkları yatırım sonucunda dolandırılmaktan kaçınmadılar. Diğer bir örnek ise yine ülkemizde faaliyete geçen Çiftlik Bank, Süt Bank gibi paydaşlarına emek vermeden yüksek kazanç sağlama garantisi veren uygulamalar pragmatik meşruiyetten faydalanarak milyonları dolandırma yoluna gitmişlerdir (NTV.com.tr, 2021).

Pragmatik meşruiyet yapısı gereği paydaşları tarafından daha fazla değerlendirilmeye ve denetlenmeye açıktır. Bu nedenle diğer meşruiyet türlerine göre daha kırılabilir ve hassas yapıya sahiptir. Örneğin aynı sistem içerisinde rakip kurumların daha fazla kâr vaat etmesi ve paydaşların beklentilerini karşılamaması kurumun meşruiyetini zedeleyebilir (Ashforth ve Gibbs, 1990:179).

Suchman (1995) pragmatik meşruiyeti kendi içerisinde de üç bölüme ayırarak incelemiştir. Bunlar:

- **Mübadele Meşruiyeti:** Genel anlamıyla karşılıklı kâr ve beklentiye dayanan pragmatik meşruiyet mübadele meşruiyetini karşılamaktadır. Mübadele meşruiyetinde de sosyal norm ve değerler önemli olsa da aslında bunlar ikinci plandadır ve asıl olan karşılıklı kâr ve beklentilerdir.

- **Etki Meşruiyeti:** Etki ya da etkisel meşruiyet ise bireysel çıkarlardan çok toplumsal çıkarların ön planda tutulmasıdır. Örneğin çeşitli sponsorluk anlaşmaları, toplumsal fayda sağlayan yatırımlar, sosyal projeler içeren faaliyetler kurumların meşruiyet kazanıp rakiplerinin önüne geçmesini sağlamaktadır (Yılmaz, 2018:27).
- **Tutumsal/Eğilimsel Meşruiyet:** Eğilimsel meşruiyet, mübadele ve etki meşruiyetinin haricinde maddi çıkar gözetmeden idealist anlayışa yakın olarak kazanılan bir türdür. Dolayısıyla, paydaşların "bizim çıkarlarımızı düşünen", "değerlerimizi paylaşan" ya da "dürüst", "güvenilir", "terbiyeli" ve "bilge" kurumlara meşruiyet atfetmesi muhtemeldir. Ayrıca, sıkıntılı zamanlarda, bir kurumun iyi karakterine olan yaygın inanç, münferit başarısızlıkların, hataların ve geri dönüşlerin meşruiyet azaltıcı etkilerini de azaltabilir. Ayrıca, bu durum pragmatik kaygıların ötesinde, bir örgütün ahlaki meşruiyetine ilişkin değerlendirmelere de girebilir (Suchman, 1995:579).

Pragmatik meşruiyet aynı zamanda örgütün yapısal özelliği veya uygulamaları işe yarıyor mu veya amaçlanan sonuçları elde ediyor mu, sorularının da cevabına göre şekillenebilir. Bu soruların olumlu cevaplanması meşruiyet türlerinin hepsini kapsadığı için pragmatik meşruiyeti en önemli meşruiyet türü yapmaktadır (Bitektine ve Haack, 2016:454).

➤ **Normatif (Ahlaki) Meşruiyet**

Pragmatik meşruiyetin aksine, ahlaki meşruiyet, belirli bir faaliyetin paydaşlara fayda sağlayıp sağlamadığına değil, faaliyetin "yapılacak doğru şey" olup olmadığına ilişkin yargılara dayanır. Bu yargılar da genellikle, paydaşların sosyal olarak içerisinde bulunduğu değer sistemi tarafından tanımlandığı şekliyle, faaliyetin toplumsal refahı etkin bir şekilde teşvik edip etmediğine dair inançları yansıtır. Örgütler çoğu zaman alaycı bir şekilde kendi çıkarlarını gözetken ahlaki uygunluk iddiaları ortaya atmakta ve bu iddiaları içi boş sembolik jestlerle destekleyerek meşruluk kazanmaya çalışır. Ayrıca, paydaşların "doğruluk" algıları çoğu zaman bilinçsizce, değerlendiricinin iyiliğini bir bütün olarak toplumun iyiliğiyle birleştirmektedir. Bununla birlikte, özünde ahlaki meşruiyet, dar kişisel çıkarlardan temelde farklı olan prososyal bir mantığı yansıtır. Bu nedenle, ahlaki iddiaların altı sinizm görüntüsüyle bile oyulabilir ve bu tür iddiaları dile getirmekle görevli yöneticiler genellikle başlangıçta kendi stratejik beyanlarına inanmaktan kaçınmakta zorlanırlar. Sonuç olarak, ahlaki kaygılar genellikle çıkar amaçlı manipülasyona karşı, salt pragmatik düşüncelere kıyasla daha dirençlidir (Suchman 1995: 579).

Ahlaki meşruiyet kapsamında, örgütsel faaliyetlerin, paydaşların değerlerine dayandığı görülür. Bu meşruiyet türünde ahlaki değerler kullanılarak çıkar gözetmek oldukça yaygın olsa da gerçekten ahlaki değerlere sahip kurumların bu yolla meşruiyet kazanması oldukça yaygındır (Kalemci ve Kalemci Tüzün, 2008: 407). Örgütlerin faaliyetleri paydaşlar tarafından 'doğru' olarak görülmüyorsa bu örgütün meşruiyet kazanımı oldukça zorlaşır. Bu nedenle örgütler başarılı olmak ve sistem içerisinde devamlılık kazanmak için sistemin değer ve yargılarına uygun faaliyetlerde bulunmalıdır. Aksi halde paydaşları tarafından terkedilerek sistem içerisinde yok olmaya mahkûm kalacaklardır (Deegan ve Gordon, 1996: 188)

Suchman (1995) ahlaki meşruiyetin genel olarak; çıktıların ve sonuçların değerlendirilmesi, tekniklerin ve prosedürlerin değerlendirilmesi, kategorilerin ve yapıları değerlendirilmesi ve lider ve temsilcilerin değerlendirilmesi olarak dört biçimden oluştuğunu ifade eder.

- **Çıkarların ve Sonuçların Değerlendirilmesi:** Modern çağda örgütler, başardıklarıyla ve çıktılarıyla değerlendirilmelidir. Pek çok pazarda örgütlerin meşruiyet kazanması, ürünlerin tüketicilerin kalite ve değer kriterine göre belirlenmektedir. (Scott, 1977: 75). Bu durum kâr amacı gütmeyen hastane, üniversite, okul vb. kurumlarda da ön plandadır. Ayrıca bazı kurumların da tanımları veya tüzüklerindeki belirsizlik, çıktıların ölçümünde zorluklar çıkmasına neden olarak meşruiyet kazanımı göreceli hale gelebilmektedir. Örneğin askeri araçlar üzerinde tatbikatlarla ölçüm yapılmaya çalışılsa da asıl doğru sonucu savaş sırasında verecektir (Suchman, 1995: 580).
- **Teknik ve Prosedürlerin Değerlendirilmesi:** Toplumsal olarak değer verilen sonuçlar üretmenin yanı sıra, örgütler toplumsal olarak kabul gören teknik ve prosedürleri benimseyerek ahlaki meşruiyet de kazanabilirler (Suchman, 1995: 580). Örgütlerin çıktıları, sistem içerisindeki norm ve değerler ile çatışsa bile, örgütün uyguladığı teknik ve prosedürler bu değer ve normlara uygunsa ahlaki meşruiyet kazanımı zarar görmez. Çünkü prosedürlerin değer ve normlara uygunluğu daha kolay ölçülebilirdir ve aynı zamanda örgütlerin direkt etkisi ve yetkisine bağlıdır (Elsbach ve Sutton, 1992: 700).
- **Kategorilerin ve Yapıların Değerlendirilmesi:** Schuman'ın ahlaki meşruiyet biçimlerinden, kategorilerin ve yapıların değerlendirilmesi biçimi üçüncü bir ahlaki

meşruiyet türü veya kategorisi olarak adlandırılabilir. Bu durumda, paydaşlar örgütü değerli ve desteklenmeye değer görürler. Çünkü yapısal özellikleri onu ahlaki açıdan tercih edilen bir sınıflandırma içerisinde konumlandırır (Suchman, 1995: 581). Böylece bir örgütün, belirli iş türlerini yerine getirmek için sosyal olarak inşa edilmiş kapasitesinin göstergeleri olarak tanımlanması ve kurumsal olarak belirlenmiş yapıların "kolektif olarak değer verilen amaçlar doğrultusunda uygun ve yeterli bir şekilde hareket ettiği" imajını yaratması, ahlaki meşruiyet kazanmasına olanak sağlamaktadır (Meyer ve Rowan, 1991: 50).

- **Lider ve Temsilcilerin Değerlendirilmesi:** Dördüncü ve son ahlaki meşruiyet türü olan lider ve temsilcilerin değerlendirilmesi ise bireysel örgüt liderlerinin karizmasına dayanır. Genel bir mesele olarak, bu tür kişisel meşruiyet, nispeten geçici ve kendine özgü olma eğilimindedir (Suchman, 1995:581). Zucker'in ifadesiyle "kişisel nüfuz kullanan aktörler tarafından gerçekleştirilen eylemler nesnelleştirme ve dışsallık açısından düşüktür ve dolayısıyla kurumsallaşma açısından da düşüktür." Belki de bu istikrarsızlıklar nedeniyle, karizmanın sosyolojik olarak anlaşılması en iyi ihtimalle sınırlı kalmaktadır. Yine de literatür, bireysel "ahlaki girişimcilerin" eski kurumları yıkmada ve yenilerini başlatmada önemli bir rol oynadığına dair çok sayıda iddia sunmaktadır (Zucker, 1991: 86). Özellikle de sisteme yeni dahil olmuş kurumlar, çevre tarafından onay almak ve kabul görmek için bireysel karizmaya ihtiyaç duyarlar. (Arslan, 2018:48).

➤ **Bilişsel Meşruiyet**

Bilişsel meşruiyet, örgütün faaliyetleri ve amaçlarının çevre tarafından doğru ve tutarlı olarak kabul edilmesiyle gerçekleşir (Suchman, 1995:582). Bilişsel meşruiyet, diğer meşruiyet tiplerinden farklı olarak, çevre tarafından istenildiğinde değil, kurumun yapısı ve faaliyetleri bilindiği takdirde kazanılacaktır (Arslan, 2018:48). Meşrulaştırmada anlaşılabilirliğin rolüne odaklanan teorisyenler genellikle sosyal dünyayı, paydaşların deneyimlerini, tutarlı ve anlaşılabilir açıklamalar halinde düzenlemek için mücadele etmek zorunda oldukları kaotik bir bilişsel ortam olarak tasvir etmektedirler. Bu görüşe göre meşruiyet, temel olarak örgütün faaliyet ve çabaları için sistem içerisindeki kültürel normlardan kaynak sağlamaktadır (Suchman, 1995:582). Bu model içerisinde varlığını devam ettiren örgütlerin faaliyetleri öngörülebilir, anlamlı ve davetkâr olacaktır. Bu modeli benimsemeyen örgütlerin ise faaliyetleri çökecektir (Scott, 1991:177).

Bilişsel meşruiyette, kurumların ancak içerisinde bulunduğu sistemin kurallarına bilişsel biçimde yaklaşarak uymasıyla çevre tarafından faaliyetleri geçerli sayılacaktır. Bu nedenle bu tip meşruiyet türlerinde rıza ve çevre desteği şarttır. Çünkü bilişsel uyum, bireysel olarak değil toplumsal olarak belirlenen normlara uyumla gerçekleşir (Mazza, 1999: 37). Sistem içerisine yeni girmiş bir kurum ise bilişsel meşruiyetle var olamaz. Bu kurumlar çevre ile birlikte zamanla bilişsel uyumun oluşmasıyla meşruiyet kazanır. Bu bağlamda bilişsel meşruiyetin kazanımı, sistemin oluşturduğu norm ve değerlere uygun ve bu değerler çizgisinde hareket eden kurumların devamlılığı açısından oldukça önemlidir (Boxenbaum, 2008: 239). Bilişsel uyum ile kazanılan bilişsel meşruiyet, sistem içinde kabul edilen bir uyum çizgisiyle, yeni kurulacak kurumlara öncü olarak standart bir oluşum gerçekleşmesini sağlar (Suchman, 1995: 592).

Bilişsel meşruiyet, bilişsel bir kaos ortamı içerisinde meşruiyete muhalif olanların istediği kaos ortamının soğuk çatışma ile yok olmasını hedefler. Burada amaç sistem içerisinde bütünleştirici bir değişim yaratmaktır. Bu görüşe göre, örgütler düzensizliği sadece yönetilebilir kılmakla kalmaz, aslında ona karşı oluşabilecek muhalefet olasılığını ortadan kaldıran bir dizi önlem olarak örgütü meşru hale dönüştürür (Suchman, 1995:583). Bu nedenle örgütlerin meşruiyet kazanarak varlıklarına devam etmelerinin en temel yolu bilişsel meşruiyet kazanmaktır. Ancak yukarıda saydığımız sebeplerden ve çevrenin örgüte duyduğu yüksek güven ve inanç düzeyinin bilişsel meşruiyetle birlikte olacak olması bilişsel meşruiyeti kazanılması en zor meşruiyet yapmaktadır (Wick, 2013: 6).

Örgütlerin bilişsel meşruiyet kazanması sürekli olarak bu meşruluğu devam ettireceği anlamına gelmez. Meşruluk kazanmış örgütlerin yeni faaliyetleri ve hizmetleri kanıksanmış ve içselleştirilmiş olmalıdır. Çünkü bilişsel meşruiyet kazanımından sonra örgüt sürekli olarak paydaşlar tarafından denetlenmektedir (Aldrich ve Fiol, 1994: 648). Kurumların faaliyetleri ve hizmetlerinin kanıksanmasındaki en önemli unsur, örgütlerin içerisinde bulunduğu sistemin sosyo-kültürel yapısına uygun olması ve bu bağlamda güçlü örgüt kimliğine bürünmesidir. Bu nedenle örgütlerin, paydaşların ihtiyaç duyduğu bilgileri paylaşması oldukça önemlidir (Boxenbaum, 2008: 238).

Suchman (1995) yukarıda açıklanan bu üç meşruiyet türünü iki madde halinde özetlemektedir. Birincisi pragmatik meşruiyet kazanımında, örgütün paydaşları kendi çıkarlarını düşünürken, ahlaki ve bilişsel meşruiyet kazanımında bu durum, yerini toplum çıkarına veya akılcılığına tercih etmesine bırakmaktadır. İkincisi ise bilişsel meşruiyette

çıktılar ve söylemler önemli değilken, pragmatik ve ahlaki meşruiyette önem arz etmektedir (Suchman, 1995: 584). Pragmatik ve ahlaki meşruiyet kazanımında paydaşlar, daha çok görünen yüzüyle ilgilenirken bilişsel meşruiyet kazanımında daha çok görünmeyen, işlevsel kısmıyla ilgilenmektedir (Tost, 2011: 692). Teoride farklı boyutlardan bahsedilse de örgütler açısından tek boyut kazanımından veya hepsi tek tek kazanılarak bir bütünü oluşturan boyutlardan söz edilemez (Suchman, 1995: 584). Buna karşılık ahlaki ve pragmatik meşruiyet boyutlarının kendi içlerinde bilişsel meşruiyeti barındırdığı söylenebilir. Bu sebeple çoğu örgüt bilişsel, pragmatik ve ahlaki meşruiyet boyutlarının üçünü de kazanmayı hedefler. Ama yine de birçok kurum bu üç boyutu da başarılı şekilde içselleştiremez (Bitektine, 2008:22).

2.1.6. Meşruiyet Kazanımı

Örgütler yeni bir faaliyet alanına, özellikle de girdikleri sistemde çok az örneği olan bir alana girdiklerinde, ya genel olarak faaliyetin uygunluğunu ya da kendi geçerliliklerini kabul ettirme gibi zorlu bir görevle karşı karşıya kalırlar (Freeman, Carroll ve Hannan, 1983: 692;). Yeniliğin sorumluluğu olarak adlandırılan bu yöntemde sistemin kabulü için iki yöntem belirlenmiştir. Örgütler, gerçekleştirecekleri yeni faaliyetlerin, teknik açıdan sorunlu ya da zayıf bir şekilde kurumsallaşmış olması durumunda, yeni çabaların belirli yerleşiklerden bağımsız olarak, var olan bir sektörün faaliyetlerine benzemek zorunda olduğu hissine önemli miktarda enerji ayırmalıdır (Stinchcombe, 1965: 148). Bu tür bir "olguşallığın" öncelikle yeni faaliyetlerin, sistem içerisinde önceden var olan ve kabul görmüş kuralların şemsiyesi altında bütünleştirilmesiyle ortaya çıktığı öne sürülmüştür (Zucker, 1983: 25). Buna ilaveten bu örgütlerin yeni faaliyetlerinin, sistem içerisinde yer edinmiş diğer örgütlerin marjinal ve gayrimeşru faaliyetlerinden farklılaşması gerekmektedir. Örneğin, 1950'lerde hükümet ve endüstri yetkilileri "sivil nükleer enerji" kavramını aktif bir şekilde inşa etmiş, aynı anda hem teknolojinin kaçınılmaz ilerleyişine ayak uydurmuş hem de nükleer silah üretiminin uyumsuz mantığından farklılaştırmışlardır (Suchman, 1995:586).

Meşruiyet kazanımı, hem sisteme yeni giren örgütler hem de sistemde önceden var olan örgütler için eşit derecede zordur. Bu zorluk; yeni yandaş paydaşlar yaratmak ve önceden var olan meşru kurumları destek vermeye ikna etmek üzere iki yoldan oluşur (Ashforth ve Gibbs, 1990: 182). Hem paydaşların hem de destekçilerin, örgüt içi faaliyetleri belirsiz veya riskli olduğunda, paydaşlar hedefleri tartışmalı veya alışılmamış olduğunda ve

örgütlerden beklenen ilişki organizasyonu uzun olduğunda meşruiyet kazanımı zorlaşmaktadır (Suchman, 1995:587).

2.1.7. Meşruiyet Kazanma Stratejileri

Örgütlerin hedeflerini gerçekleştirmek ve amaçlarını sürdürmek için sistem içerisindeki bütün normlara uygun faaliyetlerde bulunmasına meşruiyet kazanımı denir. Meşruiyet kazanımı için de stratejilere ihtiyaç vardır (Yılmaz, 2018: 89). Meşruiyet kazanımında sonuçlar genellikle kazanım gerçekleştikten sonra gözlemlenebilir olsa da örgütler bu riski göze alarak harekete geçerler. Çünkü içerisinde buldukları sistemde meşruiyet kazanımı için gerekli bilgiye sahip olmak zorundadırlar. Suchman (1995), yaptığı çalışmayla meşruiyet kazanımını üç başlıkta çeşitlendirmiştir (Suchman, 1995:587). Bunlar:

- **Çevreye Uyum Sağlama:** Uyum, kabul edilmiş norm ve değerleri benimseyerek faaliyetleri bu norm ve değerlere uygun olarak gerçekleştirmeyi ifade eder (Elsbach ve Sutton, 1992: 700). Meşruiyet kazanmak isteyen yöneticiler genellikle en kolay yolu, örgütlerin önceden var olan bir örgütsel rejim içinde konumlandırmayı seçerler (Suchman, 1995:587). Örgütlerin sistem içerisinde devamlılığını sürdürebilmesi için, pragmatik, ahlaki ve bilişsel meşruiyet türlerinin üçünü de benimseyerek uyum sağlaması gerekmektedir (Meyer ve Rowan, 1991: 53). Fakat bu uyum bazı durumlarda bilişsel kazanıma karşı muhalefet oluşturabilir. Örneğin maddi karşılığı olmayan çevreye karşı sponsorluklar veya çevreye yönelik eğitim çalışmaları sonucunda bilişsel kazanıma ihtiyaç kalmayabilir (Dowling ve Pfefer, 1975: 129). Böylece örgütler bu faaliyetleri çevreye karşı bir görev ve ahlaki normlara uyum olarak göstererek, bilişsel sorgulamayı devre dışı bırakarak uyum sağlayabilir (Mazza, 1991:12).
- **Kuruma Uygun Çevre Seçimi:** Yöneticiler, örgütlerin çevreye göre yeniden şekillenmesini önlemek istiyorlarsa, uyumluluğun ötesine geçerek daha proaktif stratejilere yönelmelidirler. Bunlardan en basiti, karşılığında çok fazla değişiklik talep etmeden örgüte "olduğu gibi" meşruiyet sağlayacak bir çevre seçmektir (Suchman, 1995:588). Bu durum sadece yeni kurulan örgütleri değil sistemin gerekli kıldığı norm ve değerleri karşılayamayan veya karşılaması durumunda örgüt ilkelerinden çok fazla taviz vermesi gereken örgütleri de kapsamaktadır. Böyle bir durumda örgütler buldukları sistemden çıkarak kendilerine daha uygun ve daha

kolay uyum sağlayacakları sisteme geçiş yapabilirler (Oliver, 1991:54). Yine, meşrulaştırmaya yönelik bu yaklaşım pragmatik, ahlaki ve bilişsel yönleri içermektedir. Pragmatik olarak, elverişli bir ortamın seçilmesi genellikle bir pazar araştırması meselesidir. Örgüt, kendisinin sağlayabileceği türden alışverişlere değer veren bileşenleri belirlemeli ve kendine çekmelidir (Suchman, 1995: 588). Ahlaki meşruiyet pragmatik meşruiyete kıyasla daha genel kültürel kaygıları yansıtmaktadır. Bu nedenle örgütlerin ahlaki standart seçimi, değişim ortakları seçimine kıyasla biraz daha sınırlıdır. Bununla birlikte, ahlaki kriterler yelpazesi oldukça geniş ve çevrenin çeşitli istekleri büyük ölçüde örgütün kendisi için belirlediği hedeflere ve bu hedeflerin ima ettiği faaliyet alanına daha yatkındır (Scott, 1991: 180). Buna ek olarak, toplum, kendilerini, özellikle önemli mal ve hizmetler sağlıyormuş gibi gösteren örgütlere daha ağır yükümlülükler yüklemektedir. Sonuç olarak yöneticiler, örgüt hedeflerini belirleyerek, genellikle verimlilik, hesap verebilirlik, gizlilik, güvenilirlik, yanıt verebilirlik ve benzeri alternatif ahlaki kriterler arasından seçim yaparlar ve bu yükümlülükleri yerine getirirler (Suchman, 1995: 590).

- **Yeniden Tanımlama:** Örgütler yeni sistem içerisinde yeni bir yapı ve norm algısı oluşturma çabasına girerek uyum sağlama yoluna gidebilir. Bu durumu geçerli kılmak için yeni faaliyetler oluşturma ya da yeni sistem kurma gibi eylemler gereklidir. Bu nedenle yeniden yapılanma kısmi olarak çevre seçimini de kapsamaktadır (Suchman, 1995:590). Buldukları sistemde yeni norm oluşturma çabasına giren örgütler, reklam yoluyla baskı oluşturma, eğitimsel çalışmalarla algı değişikliği, yasa koyucularla iş birliği yaparak yeni kurallar oluşturma, sistem içerisinde baskısı olan oda, dernek, sendika gibi kurumlara üye olarak ya da yönetim kadrolarında yer alarak sisteme kendi normlarını baskılama yolunu tercih ederek sistemi aslında kendilerine uyum sağlamaya zorlayabilir (Oliver, 1997:157). Yeni bir sistemin ortaya çıkmasında örgüt faaliyetlerinin kanıksanmaması, sistem kültürüne uymama gibi dezavantajlara sahip olması muhtemeldir. Bu sebeple örgütler, sistem içi, sistemler arası, örgütler arası ve örgüt içi seviyesinde bilişsel meşruiyeti kazanmak için çaba göstermek ve strateji geliştirmek zorundadır (Aldrich ve Fiol, 1994: 650). Örgütler, performans odaklı çıktı alma, örgütsel yapıya uygunluk gösterme, alternatif kaynaklara yönelme, alternatif kurumsal stratejiler benimseme gibi seçenekler içerisinde belirli stratejileri belirlemek zorundadır. Örgütler bu

stratejileri belirlerken sadece kendi kapasite ve yeteneklerini değil çevresel şartlara göre de belirli bir yol izlemelidir (Asforth ve Gibbs, 1990:180).

2.1.8. Kazanılan Meşruiyetin Korunması

Literatür incelendiğinde genel olarak meşruiyet kazanımının meşruiyeti korumaktan daha zor olduğu vurgulanmıştır. Bu durumun en büyük nedeni meşruiyetin bir kere kazanıldığı zaman, yeniden değerlendirilmesinin prosedürden öteye gidemeyecek olmasıdır. Diğer yandan meşruiyet kazanan örgütlerin faaliyetleri ve meşruiyet kazanmak için gösterdikleri çabalar rutinleşerek daha kolay hale gelmektedir (Asforth ve Gibbs, 1990: 181). Fakat bu durum örgütlerin kazanmış oldukları meşruiyeti her daim koruyamaz. Hatalar, taklit başarısızlıkları, yenilikler ve dış şoklar en güvenli örgütün bile meşruiyetini tehdit eder, özellikle de bu tür talihsizlikler ya hızlı bir şekilde art arda gelirse ya da önemli bir süre boyunca ele alınmazsa örgütlerin meşruiyeti sarsıntıya uğrayabilir (Suchman, 1995:593).

Sistem içerisinde bulunan kurallar ve normlar örgütlerin meşruiyet kazanmasını zorunlu hale getirir. Bu nedenle örgütler kendi çıkarları için değil çevre çıkarlarına yönelik hareket ettiklerini kanıtlama çabasına girmektedirler (Kelman, 2001: 71). Meşruiyetini koruma çabasına giren örgütler, klasik yolları tercih edebileceği gibi aşırı ve abartılı yolları da tercih etme yoluna gidebilirler. Bu durumu bütün örgütleri kapsamamakla beraber, meşruiyeti korumayı göz ardı eden örgütlerde görmek mümkündür (Asforth ve Gibbs, 1990: 190).

Meşruiyeti korumaya yönelik stratejiler; geçmişteki başarıları koruma ve algı değiştirme olarak iki ana gruba ayrılmıştır. (Suchman, 1995:595).

- **Algı Değiştirme:** Meşruiyeti koruma stratejilerinin ilk adımı olarak algı değiştirme, kurumun izleyici tepkilerini fark etme ve ortaya çıkan zorlukları öngörme becerisini geliştirmeye odaklanır. Karar vericilerin genellikle bir sorunun var olmadığına ya da ciddi olmadığına inanarak kendilerini kandırmalarıdır. Dolayısıyla, yöneticiler kendi meşrulaştırıcı mitlerine o kadar kapılmamalıdır. Çünkü bu mitleri sorgulatabilecek dış gelişmeleri gözden kaçırabilirler (Hinings ve Greenwood, 1988: 16). Örneğin örgütler gelecekteki durumlara karşılık algıyı kendi lehlerine değiştirmeye yönelik ön çalışma yaparlar. Bu genellikle kötü bir durumda özür dilemek ve zararı tanzim etmek olurken iyi durumlarda faaliyetlerin paylaşılması ve reklam yoluyla meşruiyetin yayılmasını sağlamaktır (Elsbach, 1994: 58).

- **Geçmişteki Başarıları Koruma:** Örgütler, çevreye uyum göstererek başarılı faaliyetlerde bulunmasıyla kazandıkları meşruiyeti, bu faaliyetleri bozmadan sürdürerek devam ettirmek isterler. Bunu sadece meşruiyetlerini korumak için değil aynı zamanda rakiplerden gelecek tehlikelere karşı kalkan olarak ve onların önüne geçmek için de kullanılabilirler (Asforth ve Gibbs, 1990: 183).

Sistem içerisindeki değerler değiştiğinde meşruiyetin korunması için geliştirilecek stratejiler de değişmek zorunda kalacaktır. Bu değişimleri algılamak ve ön görmek için örgüt yöneticileri çevre ile iletişimi yüksek tutarak çevrenin isteklerine göre faaliyetlerde bulunmalıdır (Suchman, 1995:596). Meşruiyet kazanmış kurumlara yönelik sorgulamalar genellikle sembolik olup kurumların bu sorgulamaların üstesinden gelebileceği ön görülür (Asforth ve Gibbs, 1990: 187). Fakat salt kültür sürekli değişkenlik gösterdiği için sistemin içerisinde bulunan kültür de sürekli olarak değişkenlik gösterecektir. Kurumların bu değişkenliği ön görmeyip yenilikçi olmaması meşruiyetin zarar görmesine neden olacaktır (Suchman, 1995: 596).

2.1.9. Zarar Gören Meşruiyetin Onarılması

Örgütlerin meşruiyetinin zarar görmesinde iki önemli nedenden bahsedilebilir. Bunlardan ilki örgütün çevresinde değişen iklime ayak uyduramayarak çevre tarafından benimsenmişliğin kaybetmesi, diğeri ise, kurumsal yapının bozulması veya değişiklik yaşamasıdır (Kelman, 2001, 59). Örgütler kazanılan meşruiyetin bozulmasıyla çevre tarafından baskıyla karşı karşıya kalabilir. Örgütlerin hayatta kalması için çevre ile sürekli olarak uyum içinde olması gerektiğini göz önünde bulundurursak bu problemlere çare bulunamadığında kurumun varlığı sıkıntıya girebilir (Asforth ve Gibbs, 1990: 178).

Meşruiyeti onarma yöntemleri birçok yönden meşruiyet kazanım yöntemlerine benzemektedir. Ancak meşruiyet kazanımının aksine, meşruiyet onarımı, genellikle öngörülemeyen bir anlam krizine verilen tepkisel bir yanıtı temsil eder. Bu tür krizler genellikle; kendi meşruiyet mitlerine saplanıp kalan, kültürel değişikliği fark edemeyen ve bilişsel dayanaklardan vazgeçen yöneticilere sahip kurumların başına gelmektedir (Suchman, 1995: 597). Zamanla yöneticiler bu sorunları ele almaya başlar ve tanıdık meşruiyet kazanımlarını uygulamayı tercih ederler, ama bu bilindik meşruiyet kazanım çabaları gözden düştüyse onarım oldukça zorlaşır (Ashforth & Gibbs, 1990: 183). Ortaya çıkan bu meşruiyet krizi, örgütün önlem alma çevikliğini olumsuz etkileyebileceği gibi içerisinde bulunduğu resmi veya gayri resmi ittifakların bozulmasına da neden olabilir. Bu

ittifakların bozulması; kaynakların kesilmesi, pazar gücünün erimesi, sosyal ağların bozulması gibi problemlere neden olarak faaliyetlerin kısıtlanmasına kadar giden sorunlar doğurabilir (Suchman, 1995:597).

Kazanılan meşruiyetin zarar görmesinin bir başka sebebi ise, örgütlerin gerçekleştirdikleri faaliyetlerin, yine aynı örgütün belirlediği talep ve normları karşılayamamasıdır. Örgütlerin bu talep ve normları karşılayamamasında kasıt aranmaz, bu durum ya belirli hatalar sonucunda ortaya çıkar ya da zaten örgütün özü bu talep ve normları karşılamaya yetmeyeceği için bu gerçek ortaya çıkar (Massey, 2001: 154). Gerçekliğin açığa çıkması gibi durumlarda, örgütler genellikle inkâr veya yapıcı bilgilendirme yolunu tercih ederler (Boyd, 2000: 346). Bilgilendirme yolunu tercih eden örgütler, bozulmanın nedenlerini çeşitli bahanelere dayandırarak açıklama yapma ya da özür dileme yoluna gidebilirler (Suchman, 1995:598).

Meşruiyet onarım stratejilerinden daha önce açıklanan meşruiyet inşa etme stratejilerinin çoğu, örgütün bir nebze de olsa güvenilirlik ve toplumla bağlılığının devam etmesi koşuluyla, bir krizin ardından meşruiyetin yeniden tesis edilmesine de kullanılabilir. Ancak çoğu zaman, meşruiyetini kaybetmiş örgütün daha küresel meşrulaştırma faaliyetlerine başlamadan önce, ilk olarak anlık aksaklıkları ele alınmalıdır. Bu yöntemle oluşturulacak stratejiler üçe ayrılabilir. (Suchman, 1995: 597).

- **Normalleştirici Açıklama da Bulunmak:** Her ne kadar meşruiyet krizleri performans sorunları etrafında birleşse de, çoğu zorluk nihayetinde anlam başarısızlıklarına ya da anlam karmaşasına dayanır. Anlam karmaşasından doğan meşruiyet krizini çözmek için örgütler genellikle ilk olarak açıklamalarda bulunarak çevre tarafından gelen baskıyı yatıştırmayı hedefler (Asforth ve Gibbs, 1990: 184). Diğer yandan çevrede oluşan algıyı bastırmak için yöneticiler inkâr yoluna gidebilir. Lâkin inkâr aşamasında samimi ve tutarlı veriler olmazsa meşruiyet daha da zedelenecektir. Bu nedenle yöneticilerin inkardan önce örgütün sorumluluklarını hatırlayarak ahlaki değerler çerçevesinde özür dilemesi daha yapıcı bir yol olacaktır (Suchman, 1995: 599).
- **Yeniden Yapılanmak:** İnkâr, mazeret, gerekçe ve açıklama sunmanın ötesinde örgütler, stratejik yeniden yapılandırma yoluyla yeniden meşrulaştırmayı kolaylaştırabilir (Pfeffer, 1981: 9). Her ne kadar gelişi güzel yapılan değişimler örgütün istikrarsız ve güvenilirmez olarak görülmesine neden olsa da normalleştirici

açıklamalarla uyumlu ve dar kapsamlı değişimler meşruiyetin onarılmasına destek olacaktır (Hannan & Freeman, 1984: 152). Yapılacak olan değişimler, hataların kabul edilmesi ve onarım için kararlı bir görüntü vermek, inkâr etme yöntemiyle oluşturulacak baskının ortadan kalkmasına ve güvensizlik sorununun ortadan kalkmasına neden olacaktır (Suchman, 1995: 599).

- **Panik Yapmamak:** Son olarak meşruiyet kriziyle karşı karşıya kalan yöneticiler panik yapmaktan kaçınmalıdır. Bu strateji kulağa basit veya alaycı gelse de meşruiyet krizinde sabır ve ölçülülük yöneticiler için tutunacak son dal olabilir (Ashforth & Gibbs, 1990: 185).

2.2. Karar alma kavramı

Hayatı boyunca insanlar, karar alma eylemi ile karşı karşıya kalmaktadır. Kimi zaman bilinçli olarak kimi zaman da rutin haline gelmiş karar alma eylemi istemsiz şekilde gerçekleştirilebilmektedir (Gürçay, 1998: 15). Karar alma eylemi bir olay anında farklı seçeneklerden birini tercih etme yöntemidir. Bu tercih etme durumu hayati olaylara sebep olabilecek önemli kararlara neden olabilir ya da günlük sıradan kararları da içerebilir (Emhan, 2007: 213).

Karar alma kavramını incelemeyden önce ‘karar’ kelimesini incelediğimizde Türk Dil Kurumdan ‘bir iş veya sorun hakkında verilecek kesin yargı’ şeklinde tanımlanmıştır. Karar kelimesi Türkçemize Arapçadan geçmiştir. Karar kelimesi günlük hayatımızı hem kelime olarak hem de faaliyet olarak oldukça meşgul etmektedir (TDK, 2022)

Literatürü incelediğimizde karar kelimesinin birçok farklı anlamıyla karşılaşılmaktadır. Karar için genel yargılardan biri, geleceğin kesin olarak bilinmemesinden dolayı harekete geçmek için uygulanacak olan en iyi yolu seçmek olarak karşımıza çıkmaktadır (Emhan, 2007: 213). Karar alma, sadece bir yol seçme değil sorun çözme durumunu da karşılamaktadır. Yani karşımıza çıkan sorunları çözmek için kullanabileceğimiz en iyi yolu seçmek içinde karar verme kavramını kullanabiliriz (Alpugan vd., 1995: 211).

Karar alma incelenirken tek bir açıdan bakmak yanlış olacaktır. Günlük hayattan iş hayatına, devlet yönetiminden idari işlemlere kadar birçok alanda karar almayla karşılaşılmaktadır. Yönetim açısından karar alma eylemine bakıldığında karar alma,

seçenekler içinden en iyi olanı seçmek olarak tanımlanabilir. Bu durumda yöneticinin veya karar merciiinin seçenekler içerisinde birini tercih etmesi karar almayı tanımlar. Bu sebeple karar alma, tercih etme, benimseme vb. kavramlar birbirine yakın kavramlardır (Koçel, 1999: 42).

Karar alma insanlığın var olduğundan bu yana hep var olmasına rağmen günlük sıradan bir iş olarak görüldüğü için yazın çalışmalarındaki yerini yirminci yüzyılda alabilmiştir. Öyle ki bu durumun mihenk taşı olarak Luther Gulick'in 'POSDCORB' formülünde yönetimin işlevlerini sıralarken yönetmeyi karar alma olarak göstermektedir. Bu formüle göre yönetme işlevini gerçekleştirmek için sürekli karar almak gerekmektedir. Bu durumda karar alma yöneticilerin ya da bireyler üzerinde etkisi bulunan kişilerin en önemli görevleri arasında gösterilmektedir. Yönetim içerisinde karar alma eylemine baktığımızda; istişare, düşünme, beyin fırtınası hesap yapma gibi eylemler karar alma ile iç içedir (Onaran, 1971:41).

Çoban ve Hamamcı (2006) 'a göre karar alma eyleminin oluşması ve gerçekleşmesi üç koşula bağlıdır. Bunlar:

- ✓ Karar vermeyi gerektirecek bir sorunun oluşması, oluşan sorunlar arasında seçeneklerin bulunması ve karar alacak bireyin bu durumun farkında olması,
- ✓ Sorunu çözmek için mutlaka birden fazla seçeneğin bulunması,
- ✓ Karar alacak olan bireyin bu eylemi gerçekleştirirken özgür olması gerekmektedir (Çoban ve Hamamcı, 2006: 394).

Karar alma genel tanımıyla bize sunulan seçenekler arasında seçim yaparak sonuca ulaşma olarak açıklanabilir. Karar verilmesi için sadece seçenek sunulması gerekmemektedir. Mevcut alternatifler arasında seçim yapma veya kendi alternatif yolunu belirleme yöntemleri ile de karar alma oluşturulabilir (Tatlıoğlu, 2010: 34). Karar alma aynı zamanda yaşam becerilerinin arasında en önemlilerinden biri olarak görülmektedir. Öyle ki insanlar çocukluklarından itibaren karar almaya başlarlar. Bu karar alma; zamanlamasıyla, doğruluğuyla, uygun ve yerinde olmasıyla insanların hayatında olumlu sonuçlara neden olurken, tam tersine hatalı alınmış kararlar insanların hayatında geri dönülmez olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir (Gürçay, 1998: 15).

Karar alma birçok psikolojik açıdan da incelenerek farklı yorumlamalar yapılmıştır. Öncelikle Kazım Nas (2017) yaptığı çalışmada ergenlik çağındaki yaşlı büyük bireylerin (18-25 yaş arası) karar alma sürecinde alınan kararların hem eğitim hayatında hem de gelecek

yaşantısında önemli bir yere sahip olduğu vurgulanmıştır. Bu süreçte bireylerin karşısına çıkan birçok faktör ve etken karşısında kişisel özelliklerle beraber alınan kararlar, var oldukları örgütler için çok önemlidir. Çünkü buldukları örgütlerin başarısı, alınan doğru kararlar neticesinde gelecektir (Nas, 2017: 196). Ersever (1996) yaptığı çalışmada yaş büyük olan ergenlerin seçenekleri daha çeşitli tuttuğu ve bu seçenekler arasında karar almadan önce daha çok analiz yaptıklarını vurgulamıştır. Aynı çalışmada istatistiksel bulgular incelendiğinde bu bireylerin karar alırken, ekonomik seçeneklerinin kısıtlanarak özgür karar alma çerçevesinden çıkarıldığı savunmaktadır (Ersever, 1996: 11).

Karar alma tıpkı yemek yemek, nefes almak, yürümek gibi olağan ve düşünce süzgecinden geçen bir süreçtir. Karar almayı diğer olağan uygulamalardan ayıran en önemli unsur karar aldıktan sonra olacakların ileriki dönemleri olumlu veya olumsuz etkileyecek olmasıdır. Bu nedenle karar almadan önce düşünme eyleminin nitelikli bir şekilde yapılması gerekmektedir. Nitelikli düşünme de ancak karar alınacak alanda eğitilmiş olmakla gerçekleşecektir (Tuncel ve diğerleri, 2018: 1218).

Karmaşık bir karar alma ile karşı karşıya kalmış birey, seçenekler arasında kaybolmadan önce seçenekleri analiz ederek karar alma sürecinde yaşanacak hasarı minimuma düşürmeyi hedefler. Yapılan çalışmada görülmüştür ki bireyler karar alırken daha önceden aldığı kararlara benzer yolları tercih etmeye meyillidir. Dahası bireyler problem çözmede sonucunu kestiremese de en kısa yolu tercih etmektedirler. Bu durum da karar alma sonrasında düşünmek yerine en tatmin edici kararı almaya yol açmaktadır (Mintzberg, 1976:247).

Bilgin'in (1995) yaptığı çalışmaya baktığımızda karar alma, ahlak gelişimi içerisinde bulunan evrelerden bir tanesidir. Bu evrede bireyler alacak oldukları kararları dış baskıların olduğu ve kendi karar mekanizmalarının henüz olgunlaşmadığı bir ortamda almaktadırlar. Daha sonra süre gelen evrelerde ise bu kararlar, bağlı oldukları kanunlar, örf ve adetler, normlar ve etkisi altında oldukları mekanizmalar tarafından şekillenebilmektedir. Bu durumlar içerisinde bireyler karar almadan önce bilgi ve becerilerini geliştirmelidirler. Aksi takdirde birçok olumsuz sonuçla karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır (Bilgin, 1995: 36).

İncelenen yazında farklı karar alma tanımları olsa da bunların arasında ortak tanımlar da vardır. Bu tanımlardan en önemlisi; bireylerin karar alması manevi inançlarına, ihtiyaçlarına, istek ve arzularına dayandığıdır. Diğer bir ortak nokta ise bireylerin karar

almaya ihtiyacı olduğunu hissetmesiyle birlikte karar alma sürecinin başlamış olmasıdır. Bu sürecin başlamasıyla birlikte birey alacağı karar için karşısına çıkan seçenekleri değerlendirir, bilgi toplar ve karar alma aşamasına geçer (Develioğlu, 2006: 36).

2.2.1. Karar Alma Süreci

Karar alma insanlar tarafından, günün herhangi bir anında farkında olmadan veya farkında olarak gerçekleştirilmektedir. Basit konularda ve farkında olmadan alınan kararlar bireylere karar almanın karmaşık bir yapıya sahip olmadığı izlenimi verebilir. Bu duruma istinaden önemli karar aşamasında gelindiğinde bireyler durumun ciddiyetini kavrar ve karar verme aşamasında olduğunu anlayacağı için karar verme süreci başlamış olur. Karar alacak olan birey sorunları çözmek veya amaca ulaşmak için önünde duran seçenekleri değerlendirir, seçenekler üzerinden bilgi toplar ve kendine en uygun kararı vermek için harekete geçer (Tatlıhoğlu, 2010: 35).

Karar alma bir anlık gelişen bir eylem gibi gözükse de aslında belirli bir süreç dahilinde meydana gelen bir eylemdir. Süreç kısaca, belli başlı eylemler dahilinde, olumlu veya olumsuz bir sonuca ulaşmak için yapılan çalışmadır. Diğer eylemlerde olduğu gibi karar alma eyleminde de belirli bir süreç gerçekleşmektedir. Belirli bir sonuca ulaşmak için alacak olduğumuz kararlar içinde oluşturduğumuz eylemlerin bütünü, karar alma sürecini oluşturmaktadır (Omarov, 2016: 8).

Yapılan araştırmalarda görülmektedir ki tamamen ortak noktada buluşulmuş bir karar alma süreci yoktur. Diğer süreçlerde olduğu gibi karar alma eyleminde de süreç, çevresel, bireysel, kültürel vb. birçok faktöre göre değişkenlik gösterebilir. Fakat genel olarak oturmuş bir karar alma süreci de vardır. Buna göre genel hatlarıyla karar alma süreci; problemin belirlenmesi, alternatiflerin oluşması, bilgilerin toplanması ve değerlendirmesi, en uygun alternatifin seçilmesi olarak dört adımda toplanabilir (Akaytay, 2004: 19).

Develioğlu ise (2006) yaptığı çalışmada karar alma sürecini beş adımlı bir yapı olarak ele almıştır bu adımlar:

1. **Problemin Belirlenmesi:** Bu süreçte ilk olarak problem ya kendiliğinden ortaya çıkar ya da var olan problem fark edilir. Fark edilen problemle birlikte karar alma süreci başlamış olur.

2. **Problem İçin Gerekli Bilgilerin Toplanması:** Ortaya çıkan problemlerde öncesi ve sonrası için bazı bilgiler görünür olsa da görünmeyen bilgiler için birey, araştırma yapmak zorunda kalır.
3. **Problemi zmek İçin Seçenekleri Yaratmak:** Birey etkili karar alabilmesi için birden fazla seçenek yaratarak hem zm kolaylaştırmalı hem de sonuca daha hızlı varmalıdır. Bunun yanında ne kadar çok seçenek yaratılırsa, probleme o kadar çok geniş bir perspektiften bakmış olur.
4. **Karar Almak:** Bu aşamada karar almadaki en önemli unsur seçenekleri sıralamak olacaktır. Bu sıralamada olmasa da olur denilen seçenekler elenmelidir. Tam tersine eğer bir seçenek bütün ltleri karşılıyor ve diğer seçeneklere ağır basıyorsa birinci sıraya yazılmalıdır. Bu iki seçenek ayırımından sonra önem değerlerine göre seçenekler sıralanarak karar alma aşaması uygulanmış olur.
5. **Alınan Kararı Uygulamak:** Tüm aşamalardan sonra alınan karar uygulanır ve sonuçlar gözlemlenir (Develioğlu, 2006: 38).

Yapılan bir diğer çalışmada Kökdemir (2003), karar alma sürecini iktisadi karar alma süreci olarak ele almıştır. Kökdemir (2003) yaptığı çalışmada Taylor (1998) 'un 'Beklenen Fayda Teorisi'ne atıfta bulunarak karar verme sürecini açıklamaya çalışmıştır. Bu teoriye göre bireyler iktisadi açıdan yapacak oldukları seçimlerde kr marjlarını en st seviyede tutmayı hedeflerken, zarar marjlarını da en alt seviyede tutmayı hedeflemektedirler. Beklenen fayda teorisi aynı zamanda insanların karar alırken nasıl bir yol izlemeleri gerektiğini de belirtmektedir. Bu durum da rasyonel karar alma modelini ortaya çıkarmaktadır. Rasyonel karar alma modeline göre karar alma sürecinin altı adımı vardır (Kökdemir, 2003: 7).

1. **Seçeneklerin sıralanması:**

zm için var olan seçeneklerin sıralanması olarak açıklanan bu adım en basit adım olarak nitelendirilebilir. Seçenekler tüm şartlar ile eşit değilse önem sırasına göre sıralanmaktadır.

2. **Dominantlık:** Karar alma aşamasına gelmiş birey, seçenekler arasından en baskın olanı seçmelidir. Buradaki baskınlıktan kasıt, en doğru olan seçeneğin seçilmesidir.

3. **İptal etme:** Seçenekler arasında bulunan ortak noktalar tespit edildiğinde, çıkacak sonuçlar arasında matematiksel açıdan hiçbir fark yok ise ortak seçenekler iptal edilmelidir.
4. **Geçişlilik:** Seçenekler arasında karar almayı düşünen birey yaptığı sıralamaya uymalıdır. Örneğin, x seçeneğini y seçeneğine göre tercih önceliği var, y seçeneğinin de z seçeneğine göre tercih önceliği var ise x ve z seçeneği arasında kaldığında düşünmeden z seçeneğini elemelidir.
5. **Devamlılık:** Karar alma aşamasında birey seçenekler arasından net olarak ayırtılabildiği seçeneği seçmeli ve bu diğer seçeneklere oranla daha çok desteklenmelidir.
6. **Değişmezlik:** Var olan seçeneklerin bireyin önüne sunulma şekli bireyin karar almasını etkilememelidir. Birey sadece kendi çıkarına göre yaptığı sıralamayla karar almalıdır.

Karar alma süreci üzerinde bir başka görüş ise öncelikle problemin ortaya çıkması gerektiğidir. Problemin ortaya çıkmasıyla birlikte var olan seçeneklerin yanına mutlaka yeni seçenekler oluşturulması gerekmektedir. Seçenekler üzerine dışardan bir gözle geniş perspektiften bakılarak seçenekler sıralanmalıdır. Bu sıralama yapılırken bireyin kendi düşüncesine göre önemli olan seçenekleri seçmek uygun olacaktır (Deniz, 2002: 40).

Karar alma süreci hakkında yazın taraması yapıldığında farklı farklı adımlardan oluşan birçok yöntemin geliştirildiği görülmüştür. Tatlılıoğlu (2010) yaptığı çalışmada bu süreçleri üç ortak adımda birleştirilebileceğini söylemiştir. Bu adımlar:

1. **Karar Öncesi Dönem:** Problemin ortaya çıkmasıyla karar alması gerektiğini anlayan birey, seçenekler arasında kalarak kendisiyle bir çatışma ortamının içine düşer. Bu çatışma durumunun başlamasıyla birlikte bireyde stres ve kararsızlık görülebilmektedir. Çatışma içerisinde kalan birey bir an önce kendisini bu çatışma ortamından çıkaracak seçeneği aramaya başlar. Bunu yaparken de seçenekler üzerinde detaylı bir araştırma yaparak en doğru kararı almayı hedeflemektedir.
2. **Karar Dönemi:** Çatışma ortamının yarattığı stres ve heyecan duygusunu atlamaya çalışan birey, yaptığı kapsamlı incelemeler sonucunda elinde olan seçenekler arasından sıralama yapar ya da seçenekleri eleyerek en doğru seçeneğe ulaşmaya çalışır.

3. **Karar Sonrası Dönem:** Bütün aşamalardan sonra birey aldığı kararın sonuçlarını gözlemleyerek kendi düşünceleri doğrultusunda yorumlamalar yapmaktadır.

2.2.2. Karar Alma Sürecini Etkileyen Faktörler

Karar alma süreci başlı başına karmaşık bir yapıya sahip olabileceği gibi karar almayı etkileyen faktörler de bu karmaşıklık içerisinde yer almaktadır. Öyle ki karar almayı etkileyen faktörler insanların içerisinde bulunduğu sosyo-kültürel yapı, ekonomik yapı, aile baskısı, kişilik özellikleri gibi birçok farklı unsur tarafından etkilenmektedir (Halis, 2002:61).

Karar alma süreci psikolojik açıdan ele alındığında farklı bir bakış açısı yakalamak gerekebilir. Bireyler karar alma sürecinde sadece dış çevre ile bir etkileşime girmekle kalmayıp aynı zamanda kendi içerisinde bir hesaplaşma içerisinde de olabilir. Bu nedenle birey bu süreçte hem kendisi için oluşturduğu psikolojik ihtiyaçlarını gidermek hem de çevresi için kendisinden beklenen hamleleri karşılayarak bir mücadele verebilir (Sardoğan ve Arkadaşları, 2006: 79).

Yapılan araştırmalarda karar alma sürecini etkileyen unsurlar farklı başlıklar altında toplanmıştır. Bu başlıklardan bazıları şunlardır (Bakan ve Büyükbeşe, 2008: 32):

- **Doğru Karar Alma Endişesi:** Bireyler karar alma aşamasında geldiğinde seçeneklerden kendisine en faydalı olan seçeneği seçmek ister. Bu durum özellikle kaygılı kişilerde doğru seçimi yapmak için baskı oluşturabilir. Oluşan bu baskıyla birlikte bireylerin karar alma aşamasında hata yapması kaçınılmaz olacaktır.
- **Çevrenin Etkisi:** Bireylerin içerisinde buldukları çevre kişilik özelliklerini belirlediği gibi karar alma eylemini de etkili bir şekilde belirleyecektir. Doğru karar alma baskısı da çevrenin bir etmeni olarak görülebilir. Çünkü bireyler özellikle baskıcı bir kültüre sahip çevre içerisinde yaşıyorlarsa doğru kararı almak için olağanın dışında bir endişeye sahip olacaklardır.
- **Zaman Faktörü:** Karar alma sürecinde zaman da oldukça etkili bir etmendir. Bu durum iki şekilde açıklanabilir. Birincisi bireylerin karar alması için zamanın kısıtlı olduğu anlarda acele karar alarak hata yapılabilir. İkincisi de ise karar alma süreci

uzadığında dışarıdan gelen olumsuz etmenler sonucunda bireyler yanlış kararlar alabilmektedir.

- **Psikolojik Durum:** Karar alma eyleminde belki de en önemli etken olarak kişilik ve psikolojik unsurlar ön plana çıkmaktadır. Bireyin içerisinde bulunduğu psikolojik durum ve kişilik özellikleri karar almayı olumlu veya olumsuz etkileyecektir.
- **Karar Almada Hüristik:** Hüristik kısaca problem çözmede kısa yolu seçme olarak açıklanabilir. Karar alma süreci bazen uzun ve yorucu bir süreç olduğu için bireyler daha kısa bir alternatif yol üretmek için hata yapabilirler.
- **Katılma:** Karar alma eyleminde probleme dahil olan diğer bireyler karar alma süreci içerisine dahil olduğunda bu süreci uzatabilir ve olumsuz sonuçlar doğmasına neden olabilir.

Karar almayı etkileyen bir diğer önemli unsur da strestir. Sosyal hayatlarında gayet soğukkanlı olan bireyler karar alma eylemiyle karşı karşıya kaldığında stres yaşayabilmektedir. Stresini doğru şekilde yönetemeyen bireyler olumsuz sonuçlara neden olabilecek kararlar almaya meyilli hale gelmektedirler (Omarov, 2006: 6). Yapılan araştırmalarca görülmüştür ki karar alma eyleminde fazlaca risk var ise stres artmakta ve kişi yanlış karar alma eğilimine girmektedir. Riskin azaldığı durumlarda ise bireyler düşünme ve plan yapma eylemlerini daha rahat gerçekleştirecekleri için en faydalı kararı almak daha kolay olacaktır (Bakan ve Büyükbeşe, 2008: 33)

Stres günlük hayatı olumsuz etkilediği gibi karar almayı da olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle karar alma sürecinde stresle başa çıkılması gerekmektedir. Radford ve arkadaşları (1993) stresle başa çıkma sürecini beş farklı başlık altında toplamışlardır. Bunlar:

1. **Çatışmasız Bağımlılık:** Bireyin alacağı karar sonrasında içerisinde bulunduğu durumun değişmesini sakıncalı bulduğu zamanlarda değişmemeyi tercih etmesidir. Yani bireyin değişimi durdurup değişmeme kararı almasıdır.
2. **Çatışmasız Değişim:** Karar alma sürecinde bir şeylerin değişmemesi değişmesinden daha riskli ise bu durumda detaylı ve kapsamlı bir eleme yapmadan karar alınabilmektedir.

3. **Savunucu Kaçınma:** Karar alma sürecinden sonra hem değişimin hem de değişmemenin riskler içerdiği süreçler yaşanabilir. Bu süreçte bireyler karar almaktan kaçınabilirler. Bu durumda değişim eğiliminde, zaten içerisinde bulunulan ortamın tanımış olması etkilidir.
4. **Aşırı Uyarılmışlık:** Bireyler karar alıp almamak için kararsız kalabilirler. Böyle bir süreçte bu sorumluluğu başka birisine yıkabilir, yıkamayacağı zamanda karar almaktan vazgeçebilir veya acele ve panik halde karar alarak stresle baş edebilir.
5. **Dikkatlilik:** Karar almak riskli olsa da kişi stresini bir kenara bırakarak en faydalı alternatifi seçmeli veya kendine yeni alternatifler yaratmalıdır (Radford vd., 1993:291).

Yukarıda da görüldüğü gibi karar almayı etkileyen faktörler aslında bireyin kendine ait olan özellikler ve dış etkenler olarak iki ana başlığa sahiptir.

Tekin (2009) yaptığı çalışmada bireye ait özellikleri ve birey dışındaki etmenleri şu şekilde sıralamıştır (Tekin, 2009: 29):

Bireye Ait Özellikler:

- Bireyin içerisinde bulunduğu sosyal, kültürel ve ekonomik birikim ile kazandığı deneyim,
- Kişilik özellikleri,
- Stres,
- Doğru kararı alma kaygısı,
- Olayları algılama biçimi,
- Önyargı eşiği,
- Değer kıstasları,
- Yaratıcılık kıstasları,
- Kazanmış olduğu beceriler

Birey dışındaki etmenler:

- Çevre baskısı,
- Diğer bireylerle arasındaki değerler ve mücadeleler,
- Zaman baskısı,
- Hiyerarşik baskı,

- Katılım,
- Diğer bireylerin iletişimi,
- Haberleşme ağı,
- Bulunduğu örgüt içerisindeki yapı,

Karar alma süreci bilişsel olsun ya da olmasın bireylerin düşünme aşamasından sonra gerçekleşen bir eylem olduğu için olumlu yönde etkileyen faktörler olduğu gibi olumsuz yönde etkileyen faktörler de vardır. Bunlar (Kesici, 2002: 48):

1. **Bilgi:** Bilgi karar alma sürecini etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. Bilgi eksikliği, bilgi yetersizliği veya bilgi kaynağın güvenilir olmadığı zaman alınan kararların sağlıklı olması şansa bağlıdır diyebiliriz. Bilgiye ulaşma serüveni sadece karar almayı değil sürecin uzamasını da olumsuz yönde etkilemektedir.
2. **Tecrübe:** Tecrübe eksikliği aynı zamanda bilgi eksikliğine de neden olmaktadır. Sadece bu nedenle bile tek başına karar alma sürecini olumsuz etkileyebilmektedir. Lakin tecrübe eksikliği sadece bilgi yetersizliğine neden olmaz. Karar alınacak olan alanda tecrübesiz olan bireyler bu süreç sonunda çıkacak sonucu tahmin edemediklerinden özgüvensizlik ve beraberinde stres ve korku yaşayabilirler. Bu durum da yanlış kararlar alınmasına sebep olabilir.
3. **Kişisel faktörler:** Bireylerin hayatını her yönden etkileyen kişilik özellikleri karar almayı da birçok yönden etkilemektedir. Özellikle karamsar, kararsız, yoğun stres yaşamaya yatkın ve gelecek kaygıları yüksek olan bireylerin kişisel özellikleri karar alma sürecini olumsuz etkilemektedir.

2.2.3. Karar Alma Sürecinde Yapılan Hatalar

Karar alma süreci içerisine girmiş bireyler farklı zorluklar ve engellerle karşılaşabilirler. Bu engeller karar alma sürecini olumsuz yönde etkileyecek riskler taşımaktadır. Bu nedenle; acele karar alma, harekete geçmek için gereğinden fazla bekleme, alternatifler arasında yanlış sıralama yapma, yapılan hataların göz ardı edilmesi ve tek başına hareket etmek gibi risk içeren eylemlerden uzak durulması gerekmektedir (Emhan, 2007: 216).

Yapılan incelemelerde karar alma sürecinde yapılan hatalar farklı başlıklar altında toplanmıştır. Bunlar:

1. **Hafıza Kolaycılığı:** Bireyler bir problem karşısında hafızları tarafından daha kolay geribildirim aldıkları alternatiflere yönelme eğilimindedirler. Eylemin tazeliği ve sıcaklığı karşısında bu geribildirim yönlenmesiyle alınan kararlar risk teşkil etmektedir (Özcan, 1999: 36). Aynı zamanda bireyler karar alma aşamasına geldiğinde yakın zamanda gerçekleşmiş veya hafızlarında derin iz bırakmış dramatik olayları düşünürlerse bu durum karar almalarını etkileyebilir. Çünkü bireyler benzer durumlarda tekrardan yaşadıkları bu dramatik olayın hayata geçmesinden korkabilir (Tekin, 2009: 33). Aynı zamanda bireyler daha kolay hatırlayabildikleri olaylar hakkında daha kolay karar verebilmektedir. Böyle bir süreçte de ön yargı gerçekleşmesi kaçınılmazdır (Alver 2003: 69).
2. **Birlikteliğin Yarattığı Önyargı:** Bireyler çevrelerindeki bireylerle birlikte edindikleri tecrübe ve birlikte gerçekleşen eylemlerin sürekli devam etmesi nedeniyle alacak kararlar için önyargı içerisine girebilirler (Alver, 2003 :70). Bu önyargıdan kurtulmak ve karar alma eylemi karşısında meydana gelecek riski en aza indirmek için tekrarlanan eylemleri incelemek ve arkasında yatan sebepleri araştırmak gerekmektedir (Tekin, 2009: 33)

2.2.4. Karar Alma Stilleri

Karar alma her ne kadar günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası olarak görülse de birçok olgu gibi karar alma eyleminin de stilleri vardır. Alver (2004) yaptığı çalışmada karar almayı 4 strateji üzerinde durmuştur. Bu stratejiler:

- **Bağımsız Karar Alma Stili:** Karar alınırken bireyin dış etkenlere maruz kalmadan, kendi istediği seçenekler doğrultusunda aldığı kararlardır.
- **Mantıklı Karar Alma Stili:** Bireyin karar alma aşamasına geldiğinde önündeki seçenekler için bilgi toplaması, her zaman akılcı ve rasyonel biçimde yol kat etmesi ve bütün seçeneklerin kendisine sağlayacak olduğu faydaları ve sorunları ele alarak karar vermesi gerektiği stratejidir.
- **İç Tepkisel Karar Alma Stili:** Bireyin karar alma eyleminde seçenekler arasında muhakeme yapmaması, seçeneklerden birini sadece içinden geldiği için seçmesidir.

- **Kararsızlık:** Kararsızlık ise bireyin alacak olduğu karar karşısında tereddüt etmesi, çekingen kalması veya tamamen kişisel olarak karar vermemesidir. Kararsızlık genellikle karmaşık kişilik yapılarında, sonucun ne olacağı belli olmayan seçeneklerin çok olduğu zamanlarda ve alınması zor kararlarda ortaya çıkmaktadır (Alver, 2004: 189).

Karar alma stiller ile alakalı diğer çalışmalara baktığımızda, bireylerin karar alma stratejilerinin içsel ve dışsal olarak birçok faktör tarafından etkilendiği görülmektedir (Çoban ve Hamamcı, 2006: 395). Bu faktörler arasında yaş gruplarının farklılığı, bireyin içerisinde bulunduğu aile yapısı, akranları tarafından maruz kaldığı baskı, özgüven varlığının seviyesi gibi kişinin karar almasında doğrudan etkili faktörleri sayabiliriz (Mann vd., 1989: 270).

Bireyler karar alma stillerini belirlerken farklı yöntemlere başvurmaktadır. Bu yöntemler kişilik özellikleri, çevre şartları gibi değişken özelliklere bağlı olabilir. Gigerenzer (1996) yaptığı çalışmada ise bireylerin seçenekler arasından birini seçmek zorunda kaldıklarında sonuçlarını bildikleri seçeneklerden birini seçmeye daha yakın olduklarını savunmuştur. Aynı zamanda seçenekler arasında hiçbiri hakkında elde edilen somut bir bilgi yoksa bu süreçte yapılacak olan şeyin sadece tahmin olabileceğini de eklemiştir (Gigerenzer, 1996: 662).

Karar alma sürecini açıklarken bu sürecin farklı kişilerde farklı stillerde işleyebileceğini aktarmıştık. Karar alma stillerinde de karar alma sürecinde olduğu gibi insandan insana değişkenlik gösterebilmektedir. Bu stiller bilişsel ve davranışsal olarak iki başlıkla açıklanabilir (Avşaroğlu, 2007).

Yapılan çalışmalarda bilişsel karar alma stilleri dokuz adımda ele alınmıştır. Bunlar (Mann ve arkadaşları, 1989: 33):

- **Seçim:** Kişinin karar verme yetisine sahip olması için öncelikle bir ön koşula sahip olması gerekmektedir. Ön koşulun oluşmasından sonra karar alma iç kontrol ve öz saygı ile gerçekleşebilecektir.
- **Anlama:** Karar alma sürecinde bilişsel sürecin doğduğunu anlamaktır.
- **Yaratıcı problem çözme:** Ortaya çıkan problemin tanınmasından sonra alternatiflerin de görülmesiyle problemi çözmek için yaratıcı ve etkin biçimde yeni alternatifler oluşturulmalıdır.

- **Uzlaşma:** Problemin ortaklarıyla (Aile, arkadaş, iş ortakları vb.) çözüm için uzlaşılmasıdır.
- **Sonucu Değerlendirebilme:** Karar alındıktan sonra ortaya çıkabilecek sonuçları hem kendisi hem de problem ortakları için değerlendirebilme yetisinin olmasıdır.
- **Doğru seçim:** Problem ortaklarına en faydalı sonucu getirebilmek için seçenekler arasından doğru seçimi yapmak gereklidir.
- **Güvenirlilik:** Oluşturulan alternatiflerde bilgi kaynaklarının ve bilginin güvenirliliği doğru seçim için olmazsa olmazdır.
- **Kararlılık:** Doğru kararları verebilecek kişinin aynı zamanda verdiği kararlar içinde tutarlı olması gerekir.
- **Bağlılık:** Alınan kararların problem ortaklarıyla arasındaki bağı simgelemektedir.

2.2.5. Karar Alma Stilleri Boyutları

Karar alma stillerinde bireylerin karakteristik özellikleri oldukça belirleyici rol üstlenmektedir. Bu özelliklerden yola çıkarak birçok farklı araştırmacı farklı başlıklar altında karar alma stillerini boyutlandırmıştır. Bu sınıflandırma çalışmalarının en önemlisi Scott ve Bruce (1995)'un yaptığı çalışmalarıdır. Scott ve Bruce (1995) yaptığı ölçek çalışmasında karar alma stillerini beş başlık altında boyutlandırmıştır (Scott ve Bruce, 1995: 824). Yapılan diğer çalışmalar ise bu başlıklar ile benzerlik gösterse de farklı başlıklar altında toplanmıştır.

Reich (1991) yaptığı çalışmada karar alma eylemini kişinin kendi duygu ve hislerine bağlı olarak veya kadere boyun eğerek gerçekleştiğini öne sürmektedir. İç tepkisel karar alma eğiliminde olan kişiler problemle karşılaştıklarında akıllarına gelen ilk alternatif yolu seçme eğilimindedirler. Bu kişiler genellikle duygularına göre hareket eder ve önce yap sonra düşün politikasını uygularlar. Kader inancı yüksek kişiler ise olaylar karşısında karar alma sürecini doğal akışına bırakarak alternatif yol aramak yerine olağan durumu bozmadan karar alma yolunu tercih ederler. İki çalışmadan yola çıkarak karar alma stilleri boyutlarını şu şekilde sıralayabiliriz.

- **Boyun Eğici Karar Alma (Bağımlı):** Genellikle emir altında çalışanlar veya ekonomik ya da manevi olarak bağılı oldukları kişilerce baskı altında olan kişiler, bu kişilerin istekleri ve çıkarları doğrultusunda karar alma eğilimi göstermektedirler (Phillips vd., 1984: 500). Bu kişilerin aldıkları kararların kendileri açısından olumsuz

sonuçlar doğurabilme ihtimali olsa da sorumluluğu kendilerinde hissetmeyeceklerdir (Scott ve Bruce, 1995: 825).

- **Erteleyici Karar Alma:** Bazı kişiler yapıları gereğince karar almak için acele etmez ve karar almak için strese girmez. Bu kişiler vurdumduymaz olarak tanımlansa da problemler karşısında etkili çözüm bulmak için de bu yolu seçebilirler (Durmuş, 2019: 19). Phillips'in erteleyici karar alma boyutu Scott'ın çekingen karar alma boyutuyla benzerlik göstermektedir. Çekingen karar alma boyutunda kişilerin karar almaları zorlaşınca ilk olarak erteleme yoluna gittiği saptanmıştır.
- **Agnostik Karar Alma:** Agnostik kiřilięe sahip olan insanlar dięer olaylarda olduęu gibi karar alma ařmasında da kendine eziyet etme yolunu seçmektedirler. Bu kiřiler karar alma sürecinde kendilerine eziyet edercesine dūřünme, alternatif yol arama ve bilgi toplama serüvenine tutulurlar. Her řeyi fazla irdeleyerek en iyi ve kendilerine en az zarar verecek yolu seçmek için bir hayli zaman harcarlar (Phillips vd., 1984: 7).
- **Plan Yaparak Karar Alma:** Bu kiřiler kadercilerin aksine kaderlerini kendilerinin çizdiklerini dūřünerek karar alma sürecinde iřlerini řansa ve kadere bırakmayarak ve detaylı planlama yaparak iřleri sıkı tutma eęilimindedirler.
- **Akılcı (Rasyonel):** Akılcı karar alma stili kişilerin karar almasında bir amacı olduğu teorisine dayanmaktadır. Kiři amaçları doğrultusunda karar almak için kendisine seçenek oluşturur ve bu seçenekler arasında amacına en uygun seçenekle yola çıkararak karar almayı hedefler. Belirlenen amaç aynı zamanda oluşturulan seçeneklerinde değerini ortaya çıkaracaktır. Amaç karar almadan önce belirleneceği için oluşturulacak seçenekler ve yol bu amaca uygun gerçekleşir. Bu boyutta kişinin açık ve net bilgiye, gelişmiş organize bir tercih sıralamasına sahip olduğu dūřünülür.

Akılcı karar alma stillerinin özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Taş ve Boztoprak, 2012: 295):

- ✓ Kararı alacak olan kişi evre ile ilgili bütün bilgilere sahip olmalıdır.
- ✓ Politik, ekonomik, teknolojik ve beşerî unsurlardan elde edilecek bütün bilgilere ulaşabilir olmalıdır.
- ✓ Stratejiyi etkileyecek bütün unsurları gözlemleyebilir olmalı,
- ✓ Bilgi kaynakları fark edilebilir ve ölçülebilir olmalı,
- ✓ Oluşturulacak stratejinin içeriği önceden belirlenmelidir.

- **Sezgisel (İntuitive):** Sezgisel karar alma, kısaca duygusal karar verme stili olarak açıklanabilir. Akılcı karar verme araştırma ve sonuçları karşılaştırma yoluna giderken sezgisel karar alma daha çok kişinin kendi kendine düşünmesiyle iç sesini dinleyerek ortaya çıkmaktadır (Soyer v, 2020: 3). Kişilerin karakterleri her karar alma stilini farklı yönde etkilese de karar alma stilleri boyutları arasında karakteristik özelliklerden en fazla sezgisel karar alma boyutu etkilenmektedir. Çünkü bireylerin düşünce yapısını karakteristik özellikler belirlemektedir (Taşdelen, 2001: 2).
- **Paralytic Karar Alma:** Paralytic kelime anlamı olarak felçli demektir. Literatürde donup kalma hareket edememe durumu olarak kullanılmaktadır. Bu tarz kişiler problemle karşılaştıklarında problemi çözmek zorunda olduklarını bilirler ama hareket etmek için cesaretlerini toplayamazlar. Karar verme süreci oldukça yavaş ilerlerken bu süreç hiç gerçekleşmeyebilmektedir (Phillips ve Arkadaşları, 1984: 7).
- **Doğal Karar Alma (Spontane):** Doğal karar alma stili diğer stillerden farklı olarak ani gelişen olaylarda o an neyi gerektiriyorsa spontane bir şekilde karar alınmasıdır. Genellikle günlük hayatta sürekli karşımıza çıkan olaylarda varlık göstermektedir (Tatlıhoğlu, 2010: 41)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Araştırmanın üçüncü bölümünde araştırmanın yöntemi yer almaktadır. Araştırmanın yöntemi başlığı altında, araştırmanın; örnekleme, modeline, hipotezlerine, veri toplama aracına ve değişkenlerine yönelik bilgiler verildikten sonra araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler açıklanmıştır.

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. İhtiyaç duyulan veriler literatürden elde edilen ölçekler yardımıyla anket yöntemi ile toplanmıştır. Araştırmanın; örnekleme, modeli, hipotezleri, veri toplama aracı ve değişkenleri ile araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemlere ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

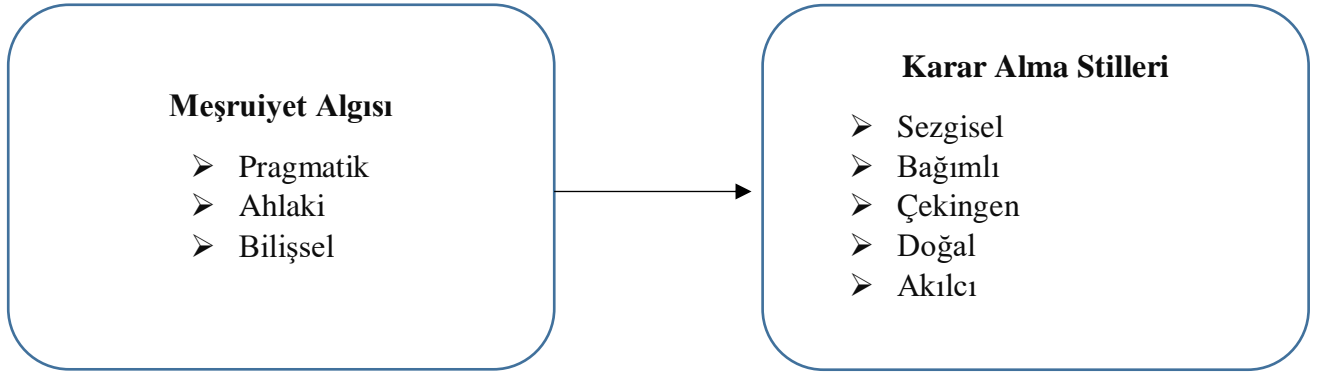
3.1.1. Araştırmanın Evren ve Örnekleme

Araştırmada, yaygın olarak kullanılan ve uygulamada da en ideal deney olması sebebiyle kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Altunışık vd., 2005:132).

Araştırmanın evreni Çanakkale ili genelinde kripto varlık alım satım platformlarını kullanan yatırımcılar oluşturmaktadır. Evrenin tamamına zaman ve maddi kısıtlardan dolayı ulaşmak mümkün olmadığı için Çanakkale merkez ilçesinde rastgele seçilmiş kripto varlık alım satım platformlarını kullanan yatırımcılar araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Bu doğrultuda Çanakkale merkez ilçe genelinde, Google form üzerinden ve elden anket dağıtım yöntemiyle toplam 400 anket toplanmıştır. Bu 400 anketin 13'nün kullanılamaz olduğu tespit edilmiş ve toplam 387 anket ile araştırma analizleri yapılmıştır.

3.1.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmada değişkenler arasındaki ilişkiyi ele alan tanımlayıcı model kullanılmıştır. Bu doğrultuda, değişkenler arası ilişkiler incelenmiştir. Bağımsız değişken olan meşruiyet algısı ile bağımlı değişken olan karar alma stilleri arasında ilişki olduğu varsayılmıştır. Bu varsayım ile araştırma modeli aşağıda Şekil 1 'de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.1.3.Araştırmanın Hipotezleri

Literatür incelendiğinde kripto piyasalarının ve kripto alım satım platformlarının işleyiş biçimi ve tercih edilme nedenlerinin genel bir yapıda incelendiği görülmüştür (Mosmer ve Başarır, 2023: 47-61). Kripto varlık alım satım platformlarının güvenliğinin ve tercih edilme sebeplerinin incelenmesiyle, bu platformları kullanan bireylerin meşruiyet algısı ve bu algının karar alma stilleri üzerindeki etkisi merak uyandırmıştır. Bu merak doğrultusunda, bireysel meşruiyet algısı ve karar alma stilleri değişkenleri arasındaki ilişkilerin test edilmesine yönelik geliştirilen araştırma hipotezleri şu şekildedir:

H₁: Bireysel meşruiyet algısı, karar alma stillerinin sezgisel boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

- H_{1a}: Bireysel meşruiyet algısının pragmatik boyutu, karar alma stillerinin sezgisel boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.
- H_{1b}: Meşruiyet algısının ahlaki boyutu, karar alma stillerinin sezgisel boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.
- H_{1c}: Meşruiyet algısının bilişsel boyutu, karar alma stillerinin sezgisel boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H₂: Bireysel meşruiyet algısı, karar alma stillerinin bağımlı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

- H_{2a}: Meşruiyet algısının pragmatik boyutu, karar alma stillerinin bağımlı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{2b}: Meşruiyet algısının ahlaki boyutu, karar alma stillerinin bağımlı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{2c}: Meşruiyet algısının bilişsel boyutu, karar alma stillerinin bağımlı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H₃: Bireysel meşruiyet algısı, karar alma stillerinin çekingen boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{3a}: Meşruiyet algısının pragmatik boyutu, karar alma stillerinin çekingen boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{3b}: Meşruiyet algısının ahlaki boyutu, karar alma stillerinin çekingen boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{3c}: Meşruiyet algısının bilişsel boyutu, karar alma stillerinin çekingen boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H₄: Bireysel meşruiyet algısı, karar alma stillerinin doğal boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{4a}: Meşruiyet algısının pragmatik boyutu, karar alma stillerinin doğal boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{4b}: Meşruiyet algısının ahlaki boyutu, karar alma stillerinin doğal boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{4c}: Meşruiyet algısının bilişsel boyutu, karar alma stillerinin doğal boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H₅: Bireysel meşruiyet algısı, karar alma stillerinin akılcı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{5a}: Meşruiyet algısının pragmatik boyutu, karar alma stillerinin akılcı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{5b}: Meşruiyet algısının ahlaki boyutu, karar alma stillerinin akılcı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

➤ H_{5c}: Meşruiyet algısının bilişsel boyutu, karar alma stillerinin akılcı boyutunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H₆: Medeni durum ve karar alma stilleri arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{6a}: Medeni durum ve karar alma stillerinin çekingen boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H7: Eğitim düzeyi ve bireysel meşruiyet algısı arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{7a}: Eğitim düzeyi ve meşruiyet algısının pragmatik boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{7b}: Eğitim düzeyi ve meşruiyet algısının ahlaki boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H8: Eğitim düzeyi ve karar alma stilleri arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{8a}: Eğitim düzeyi ve karar alma stillerinin çekingen boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{8b}: Eğitim düzeyi ve karar alma stillerinin doğal boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H9: Yaş farkı ve bireysel meşruiyet algısı arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{9a}: Yaş farkı ve meşruiyet algısının pragmatik boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{9b}: Yaş farkı ve meşruiyet algısının ahlaki boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H10: Yaş farkı ve karar alma stilleri arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{10a}: Yaş farkı ve karar alma stillerinin sezgisel boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{10b}: Yaş farkı ve karar alma stillerinin bağımlı boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{10c}: Yaş farkı ve karar alma stillerinin çekingen boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{10d}: Yaş farkı ve karar alma stillerinin doğal boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H11: Hanede yaşayan toplam kişi sayısı ve bireysel meşruiyet algısı arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{11a}: Hanede yaşayan toplam kişi sayısı ve meşruiyet algısının pragmatik boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{11b}: Hanede yaşayan toplam kişi sayısı ve meşruiyet algısının ahlaki boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{11c}: Hanede yaşayan toplam kişi sayısı ve meşruiyet algısının bilişsel boyutu arasında anlamlı fark vardır.

H12: Hane toplam geliri ve karar alma stilleri arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{12a}: Hane toplam geliri ve karar alma stillerinin çekingen boyutu arasında anlamlı fark vardır.

➤ H_{12b}: Hane toplam geliri ve karar alma stillerinin doğal boyutu arasında anlamlı fark vardır.

3.1.4. Veri Toplama Aracı ve Değişkenler

Veriler toplanırken anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formunda iki farklı ölçek kullanılmıştır. Bunlardan birincisi Kostas Alexiou ve Jennifer Wiggins (2019) tarafından geliştirilen üç boyutlu bireysel meşruiyet algısı ölçeğidir (Alexiou ve Wiggins, 2019: 475). Ölçek özü korunarak Türkçe'ye çevrilmiş ve kripto alım satım platformlarına uyarlanmıştır. Diğer ölçek ise Scott ve Bruce (1995) tarafından geliştirilen beş boyutlu karar alma stilleri ölçeğidir (Scott ve Bruce, 1995:825). Ölçek özü korunarak Türkçe'ye çevrilmiştir. Anket formunda yer alan ölçekleri yanıtlamak için "1= Kesinlikle Katılmıyorum", "2= Katılmıyorum", "3= Ne Katılıyorum Ne de Katılmıyorum", "4=Katılıyorum", "5=Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde beşli likert tipi metrik kullanılmıştır.

Tablo 1
Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler

Ölçekler	Boyutlar	İfade Sayıları
Bireysel Meşruiyet Algısı	Pragmatik	6
	Ahlaki	8
	Bilişsel	5
Karar Alma Stilleri	Sezgisel	6
	Bağımlı	5
	Çekingen	4
	Doğal	5
	Akılcı	4

Tablo 1'de araştırmada kullanılan ölçeklerin boyutlarına ve ifade sayılarına ilişkin bilgiler gösterilmiştir. Anket formunda yer alan 1-19. İfadeler meşruiyet algısının, 20-43. İfadeler ise karar alma stilleri ölçeğine aittir.

Meşruiyet algısının pragmatik boyutuna ilişkin ifadeler SPSS programına: MA_P1, MA_P2, MA_P3, MA_P4, MA_P5, MA_P6 şeklinde; meşruiyet algısını ahlaki boyutuna yönelik ifadeler: MA_A7, MA_A8, MA_A9, MA_A10, MA_A11, MA_A12, MA_A13, MA_A14 şeklinde; meşruiyet algısının bilişsel boyutuna yönelik ifadeler: MA_B15, MA_B16, MA_B17, MA_B18, MA_B19 şeklinde kodlanmıştır. Karar alma stillerinin sezgisel boyutuna yönelik ifadeler: KA_S20, KA_S21, KA_S22, KA_S23, KA_S24, KA_S25 şeklinde; karar alma stillerinin bağımlı boyutuna yönelik ifadeler: KA_B26, KA_B27, KA_B28, KA_B29, KA_B30 şeklinde; karar alma stillerinin çekingen boyutuna yönelik ifadeler KA_Ç31, KA_Ç32, KA_Ç33, KA_Ç34 şeklinde; karar alma stillerinin

doğal boyutuna yönelik ifadeler: KA_D35, KA_D36, KA_D37, KA_D38 Şeklinde; karar alma stillerinin akılcı boyutuna yönelik ifadeler KA_A39, KA_A40, KA_A41, KA_A42, KA_A43 Şeklinde kodlanmıştır.

Anket formunda kullanılan bu üç ölçek dışında, katılımcıların demografik özelliklerini tespit etmek amacıyla 7 soru kullanılmıştır. Bunlar: cinsiyetiniz, medeni durumunuz, eğitim düzeyiniz, yaşınız, ikamet ettiğiniz hanede yaşayan sayısı, ikamet ettiğiniz haneye giren toplam maaş ve kripto varlık dışında yatırım aracınız var mı Şeklinde dir.

3.1.5. Uygulanan İstatistiki Yöntemler

Verilerin analizini yapmak amacıyla kullanılan belirli istatistiki yöntemler kullanılmıştır. Bu analizler, "IBM SPSS Statistics 20" programı ile yapılmıştır. Toplanan anketlerin 13 tanesinde kayıp veri tespit edilmiş ve değerlendirme dışı bırakılmıŐtır. Her ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek için ayrı ayrı faktör analizi yapılmıştır. Aynı zamanda her ölçek ve alt boyutu için Cronbach's Alpha katsayısı dikkate alınarak, güvenilirlik düzeyleri hesaplanmıŐtır. Sonrasında araştırma kapsamında ele alınan değişkenler arasındaki ilişkileri ölçmek için Pearson's Korelasyon analizi yapılmıştır. Hipotezleri test etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Son olarak demografik değişkenler ve araştırmada yer alan değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek için T- testi ve Anova testi yapılmıştır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. Demografik Bulgular

Bu kısımda katılımcıların; cinsiyetlerine, medeni durumlarına, eğitim düzeylerine, yaşlarına, hanelerinde yaşayan toplam kişi sayılarına, hanelerine giren toplam gelirlerine ve kripto varlık dışındaki yatırımlarına ilişkin frekans ve yüzde dağılımları yer almaktadır. Bunlar aşağıda Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4, Tablo 5, Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 2
Katılımcıların cinsiyetlerine ilişkin frekans dağılım tablosu

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Kadın	149	38,5	38,5
Erkek	238	61,5	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların cinsiyet dağılımına ilişkin frekans dağılımı Tablo 2’de gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında toplam 387 katılımcının %61,5’i (238) erkek, %38,5’i (149) kadın olmak üzere cinsiyet dağılmış olduğu görülmektedir.

Tablo 3
Katılımcıların medeni durumlarına ilişkin frekans dağılım tablosu

Medeni Durum	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evli	70	18,1	18,1
Bekar	317	81,9	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların medeni durumuna ilişkin frekans dağılımı Tablo 3’te gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında toplam 387 katılımcının %81,9’unun (317) bekar, %18,1’inin (70) evli olduğu görülmektedir.

Tablo 4

Katılımcıların eğitim düzeylerine ilişkin frekans dağılım tablosu

Eğitim Düzeyi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlkokul	9	2,3	2,3
Lise	116	30	32,3
Önlisans	9	2,3	34,6
Lisans	199	51,4	86
Lisansüstü	54	14	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların eğitim düzeylerine ilişkin frekans dağılımı Tablo 4'te gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında, toplam 387 katılımcının %2,3'ünü (9) ilkokul mezunu, %30'unu (116) lise mezunu, %2,3'ünü (9) önlisans mezunu, %51,4'ünü (199) lisans mezunu, %14'ünü (54) lisansüstü mezunu yatırımcılar oluşturmaktadır.

Tablo 5

Katılımcıların yaş durumlarına ilişkin frekans dağılımı tablosu

Yaş	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
18-25	237	61,2	61,2
26-33	86	22,2	83,5
34-41	41	10,6	94,1
42-50	13	3,4	97,4
51-55	10	2,6	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların yaş durumlarına ilişkin frekans dağılımı Tablo 5'te gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında, toplam 387 katılımcının %61,2'sinin (237) 18-25 yaş aralığında, %22,2'sinin (86) 26-33 yaş aralığında, %10,6'sının (41) 34-41 yaş aralığında, %3,4'ünün (13) 42-50 yaş aralığında, %2,6'sının da (10) 51-55 yaş aralığında olduğu görülmektedir. 55 yaş üstü katılımcı olmadığından dolayı frekans analizinde bu değer gösterilmemiştir.

Tablo 6

Katılımcıların hane de yaşayan sayısına ilişkin frekans dağılımı

Hanede Yaşayan Sayısı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-2	101	26,1	26,1
3-4	207	53,5	79,6
5-6	66	17,1	96,6
7+	13	3,4	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların hane de yaşayan toplam kişi sayısına ilişkin frekans dağılımı tablo 6’te gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında toplam 387 katılımcının %53,52inin (207) hanesinde 3-4 kişi, %26,1’inin (101) 1-2 kişi, %17,1’inin (66) 5-6 kişi, %3,4’ünün (13) 7 ve daha fazla kişinin yaşadığı görülmektedir.

Tablo 7

Katılımcıların toplam hane gelirine ilişkin frekans dağılım tablosu

Toplam Hane Geliri (TL)	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-4.250	30	7,8	7,8
4.250-6.000	37	9,6	17,3
6.000-8.000	47	12,1	29,5
8.000-10.000	41	10,6	40,1
10.000-12.000	126	32,6	72,6
12.000+	106	27,4	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların toplam hane gelirine ilişkin frekans dağılımı Tablo 7’de gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında toplam 387 katılımcının hane gelir dağılımı; %32,6 (126) 10.000-12.000 TL, %27,4 (106) 12.000 TL ve daha fazlası, %12,1 (47) 6.000-8.000 TL, %10,6 (41) 8.000-10.000 TL, %9,6 (37) 4.250-6.000 TL ve %7,8 (30) 0-4.250 TL şeklinde dağıldığı görülmüştür.

Tablo 8

Katılımcıların kripto varlık harici yatırımlarına ilişkin frekans dağılım tablosu

Kripto Varlık Harici Yatırım	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yok	185	47,8	27,8
Gayrimenkul	17	4,4	52,2
Hisse	80	20,7	72,9
Altın-Döviz	56	14,5	87,3
Diğer	7	1,8	89,1
Hepsi	42	10,9	100
Toplam	387	100	

Katılımcıların kripto varlık harici yatırımlarına ilişkin frekans dağılımı Tablo 8’de gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında toplam 387 katılımcının %47,8’nin (185) kripto varlık haricinde yatırımının olmadığı görülmektedir. Bunun haricinde %20,7’sinin (80) Hisse, %14,5’inin (56) altın-döviz, %10,9’unun (42) bütün yatırım araçlarını, %4,4’ünün (17) gayrimenkul, %1,8’inin de (7) diğer yatırım araçlarını kullandığı görülmektedir.

4.2. Güvenilirlik ve Faktör Analizine İlişkin Bulgular

Bireysel meşruiyet algısı ve karar alma stilleri değişkenlerine ilişkin verilere, ölçeklerin yapı geçerliliklerini sağlamak için, faktör analizi ve varimaks döndürme yöntemi uygulanmıştır. Temel bileşenler analizi üzerinde yapılan Kaiser-Meier-Olkin (KMO) testleri, Bartlett testleri ve genel iç tutarlık (Cronbach's Alpha) değerleri aşağıda Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9
Ölçeklere ilişkin KMO, Barlett ve güvenilirlik testleri

Ölçekler	KMO Değerleri	Barlett Değerleri	Barlett Anlamlılık	Genel İç Tutarlılık (Cronbach's Alfa)
Meşruiyet Algısı	,868	1220,559	,000	,826
Karar Alma Stilleri	,809	3330,904	,000	,791

KMO değerleri kullanılan ölçeğin ölçüm için kullanılabilirliğini göstermektedir. KMO değerinin 0,5'in altında çıktığı durumlarda ölçek için faktör analizi yapmak uygun değildir (Patır, 2009:73). Barlett değerleri ise verilerin normal dağılımını göstermek için kullanılmaktadır. Barlett anlamlılık ,000 olduğunda verilerin anlamlı dağıldığı anlaşılmaktadır (Tanrıöğen ve Türker, 2019:356). Cronbach's alfa katsayısı, ölçekteki maddelerin iç tutarlılığını göstermektedir. Cronbach's alfa katsayısının yüksek olması, ölçekteki maddelerin birbirleri ile tutarlı olduğunu ve aynı özelliği ölçtüklerini göstermektedir. Cronbach's alfa katsayısının; 0-0,40 aralığında olması halinde, değerlerin güvenilir olmadığı, 0,40-0,60 aralığında olması halinde, değerlerin düşük güvenilirlikte olduğu, 0,60-0,80 arasında olması halinde değerlerin oldukça güvenilir olduğu ve 0,80-1,00 arasında olması halinde, değerlerin yüksek güvenilirlikte olduğu görülmektedir (Yıldız ve Uzunsakal, 2018: 19). Bu durumda kullanılan ölçeklerde, veri setinin yeterli olduğu, verilerin normal dağıldıkları ve verilerin yüksek güvenilirliğe sahip oldukları söylenebilir.

Faktör analizi ise aralarında ilişki olduğu düşünülen çok sayıda değişkenin arasında ki ilişkiyi daha kolay tespit etmek için ölçeği boyutlara indirmektedir (Coşkun vd., 2019:296). Meşruiyet algısı ve karar alma stillerine ait ölçeklerin faktör analizleri yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda faktör yükleri 0,50'nin altında kalan sorular

ölçeklerden çıkartılmıştır. Faktör analizi sonucunda elde edilen sonuçların teoriye uygun olduğu ve sosyal bilimler alanındaki güvenilirlik ve geçerlilik düzeylerinin yeterli olduğu görülmüştür. Faktör analizleri sonucunda elde edilen faktör yapıları, faktör yükleri, hesaplanan genel iç tutarlılık katsayısı ve açıklanan varyanslara ilişkin bulgular aşağıda verilmiştir.

4.2.1. Bireysel Meşruiyet Algısı Ölçeği

Bireysel meşruiyet algısı ölçeğinin maddelerine faktör analizi ve varimaks döndürmesi yapılarak 3 faktör çözümü elde edilmiştir. Oluşan faktörler, toplam varyansın %53,015'ini açıklamaktadır. Pragmatik boyutunun açıklandığı varyans oranı %8,434; ahlaki boyutunun açıklandığı varyans oranı %32,965; bilişsel boyutunun açıklandığı varyans oranı %11,618 tür. Elde edilen faktörlerin dönüştürülmüş faktör yükleri Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10
Bireysel meşruiyet algısı ölçeğinin dönüştürülmüş faktör yükleri

Değişken Kodu	Pragmatik	Ahlaki	Bilişsel
MA_P2	,801		
MA_P1	,606		
MA_P5	,587		
MA_P4	,532		
MA_A12		,794	
MA_A10		,743	
MA_A7		,686	
MA_A11		,542	
MA_A9		,518	
MA_B16			,738
MA_B17			,703
MA_B18			,672
MA_B15			,662
İç Tutarlılık Katsayıları (Cronbach's Alpha)	,648	,765	,694
Hesaplanan Genel İç Tutarlılık Katsayısı (Cronbach's Alpha)	,826		
Açıklanan Varyanslar	8,434	32,965	11,618
Çıkarım Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi – Döndürme Yöntemi: Varimaks Döndürme			

Yapılan faktör analizi sonucunda, faktör yükü %0,50 altında kalan toplam 6 madde ölçek kapsamından çıkartılmıştır. Çıkartılan maddelerin kodları şu şekildedir: MA_P2, MA_P6, MA_A8, MA_A13, MA_A14 ve MA_B19. Yapılan faktör analizi sonucunda, meşruiyet algısı ölçeğinin teoriye uygun bir yapıyı ölçtüğü ve yapı geçerliliğine sahip olduğu görülmektedir. Meşruiyet algısı ölçeğindeki değişkenlere ait ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablo 11
Bireysel meşruiyet algısı ölçeğinin değişken ortalamaları

Faktörler	Ölçek Maddeleri	Değişken Ortalamaları	Standart Sapma	Faktör Ortalamaları
Pragmatik	MA_P1	3,3566	1,06376	3,06305
	MA_P2	2,8915	1,12144	
	MA_P4	3,0568	1,02653	
	MA_P5	2,9483	1,04679	
Ahlaki	MA_A7	3,1499	1,09083	2,9979
	MA_A9	2,6873	1,06665	
	MA_A10	3,0879	1,03440	
	MA_A11	3,1680	,98707	
	MA_A12	2,8966	1,09150	
Bilişsel	MA_B15	3,4160	1,18717	3,531
	MA_B16	3,6899	,97745	
	MA_B17	3,5349	,99256	
	MA_B18	3,4832	1,04639	

4.2.2.Karar alma stilleri ölçeği

Karar alma stilleri ölçek maddelerine ait veriler faktör analizi ve varimaks döndürülmesi yapılarak 5 faktör çözümü elde edilmiştir. Oluşan faktörler toplam varyansın %61,585’ini açıklamaktadır. Sezgisel boyutun açıklandığı varyans oranı %19,801; çekingen boyutun açıklandığı varyans oranı %17,974, akılcı boyutun açıklandığı varyans oranı 10,524, bağımlı boyutun açıklandığı varyans oranı %6,965, doğal boyutun açıklandığı varyans oranı %6,221’dir. Elde edilen faktörlerin döndürülmüş faktör yükleri Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12
Karar alma stilleri ölçeğinin döndürülmüş faktör yükleri

Değişken Kodu	Sezgisel	Çekingen	Akılcı	Bağımlı	Doğal
KA_S21	,849				
KA_S20	,816				
KA_S24	,750				

KA_S23	,667				
KA_S22	,635				
KA_Ç32		,849			
KA_Ç33		,830			
KA_Ç31		,705			
KA_Ç34		,699			
KA_A43			,797		
KA_A41			,789		
KA_A42			,786		
KA_A40			,769		
KA_B27				,780	
KA_B28				,765	
KA_B30				,661	
KA_B26				,652	
KA_B29				,554	
KA_D36					,821
KA_D37					,786
KA_D39					,697
İç Tutarlılık Katsayıları (Cronbach's Alpha)	,823	,823	,822	,740	,727
Hesaplanan Genel İç Tutarlılık (Cronbach's Alpha)			,791		
Çıkarım Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi – Döndürme Yöntemi: Varimaks Döndürme					

Yapılan faktör analizi sonucunda, faktör yükü %0,50 altında kalan toplam 2 madde ölçek kapsamından çıkartılmıştır. Çıkartılan maddelerin kodları şu şekildedir: MA_S25, MA_D35. Yapılan faktör analizi sonucunda, karar alma stilleri ölçeğinin teoriye uygun bir yapıyı ölçtüğü ve yapı geçerliliğine sahip olduğu görülmektedir. Karar alma stilleri ölçeğindeki değişkenlere ait ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 13'de gösterilmiştir.

Tablo 13
Karar alma stilleri ölçeği değişken ortalamaları

Faktörler	Ölçek Maddeleri	Değişken Ortalamaları	Standart Sapma	Faktör Ortalamaları
Sezgisel	MA_S20	3,6227	1,15723	3,6482
	MA_S21	3,6822	1,13346	
	MA_S22	3,8191	1,05955	
	MA_S23	3,4522	1,18482	
	MA_S24	3,6667	1,05791	

Çekingen	MA_Ç31	2,7545	1,24850	2,6253
	MA_Ç32	2,5917	1,22315	
	MA_Ç33	2,5168	1,21374	
	MA_Ç34	2,6382	1,20594	
Akılcı	MA_A40	3,7261	1,06397	3,8611
	MA_A41	3,7726	1,04310	
	MA_A42	3,9328	1,02337	
	MA_A43	4,0129	,98029	
Bağımlı	MA_B26	3,4186	1,17639	3,19072
	MA_B27	3,2946	1,06331	
	MA_B28	3,4212	1,07533	
	MA_B29	3,0052	1,15618	
	MA_B30	2,8140	1,16134	
Doğal	MA_D36	2,9251	1,17490	2,9464
	MA_D37	2,9638	1,14888	
	MA_D38	2,7623	1,24064	
	MA_D39	3,1344	1,17289	

4.3. Araştırma Hipotezlerine İlişkin Bulgular

Araştırmada değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesi için pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonucunda belirlenen ilişkiler dahilinde; bağımsız değişken olan meşruiyet algısının bağımlı değişken olan karar alma stillerini etkileme düzeylerini açıklamak için regresyon analizi yapılmıştır. Daha sonra da demografik değişkenler ile meşruiyet algısı ve karar alma stilleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek için t testi ve anova testi yapılmıştır. Korelasyon analizine, regresyon analizine, t testi ve anova testine ilişkin bulgular aşağıda verilmiştir

4.3.1.Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Korelasyon analizi aralık ve rasyo düzeyde ölçülen iki değişken arasındaki ilişki ve bağımlılığın şiddetini ölçmek için uygulanmaktadır. Analiz sonucunda korelasyon katsayısı -1 ve +1 arasında değişmektedir. Katsayının +1 olması iki değişken arasında mükemmel bir doğrusal ilişki olduğunu gösterirken, katsayının -1 olması ise değişkenler arasında ters yönlü mükemmel bir ilişki olduğunu göstermektedir (Coşkun vd., 2019: 259- 260). Korelasyon katsayısının, 0,70-1,00 arasında olması değişkenler arasında yüksek düzeyde ilişki anlamına gelmektedir. Korelasyon katsayısının 0,70-0,30 arasında olması değişkenler arasındaki orta düzeyde bir ilişkiyi ifade etmektedir. Korelasyon katsayısının 0,30-0,00 arasında olması ise değişkenler arasındaki düşük düzeyde ilişki olduğu göstermektedir (Büyüköztürk, 2003: 32).

Tablo 14

Araştırmada Kullanılan Değişkenlerin Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Analizi

		Prag.	Ahlaki	Bilişsel	Sezgi.	Bağım.	Çekin.	Doğal	Akılcı
Pragmatik	Pearson cor.	1							
	Sig (2-tailed)								
Ahlaki	Pearson cor.	,552**	1						
	Sig (2-tailed)	,000							
Bilişsel	Pearson Cor.	,385**	,406**	1					
	Sig (2-tailed)	,000	,000						
Sezgisel	Pearson Cor.	,218**	,152**	,226**	1				
	Sig (2-tailed)	,000	,003	,000					
Bağımlı	Pearson Cor.	,126*	,082	,170**	,147**	1			
	Sig (2-tailed)	,013	,108	,001	,004				
Çekingen	Pearson Cor.	,107*	,134**	,109*	,042	,364**	1		
	Sig (2-tailed)	,035	,008	,032	,406	,000			
Doğal	Pearson Cor.	,223**	,186**	,062	,160**	,141**	,382**	1	
	Sig (2-tailed)	,000	,000	,226	,002	,005	,000		
Akılcı	Pearson Cor.	,106*	,130*	,258**	,353**	0,78	-0,130*	-177**	1
	Sig (2-tailed)	,037	,011	,000	,000	,126	,011	,000	
Korelasyon **0,01 düzeyinde, *0,05 düzeyinde anlamlıdır									

Araştırma kapsamında Tablo 14’te meşruiyet algısı (Pragmatik, Ahlaki, Çekingen) ile karar alma stilleri (Sezgisel, Çekingen, Akılcı, Bağımlı, Doğal) arasındaki korelasyon analizi sonuçları gösterilmiştir.

Araştırmada, meşruiyet algısı ölçeğinin pragmatik boyutu ile, karar alma stilleri ölçeğinin sezgisel, bağımlı, çekingen, doğal ve akılcı boyutları arasında ilişki tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, pragmatik meşruiyet algısı ile; sezgisel karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=218$, $p<0,01$), bağımlı karar alma stili ile pozitif yönde ($r=126$, $p<0,05$), çekingen karar alma stili pozitif yönde ($r=107$, $p<0,05$), doğal karar alma stili pozitif yönde ($r=223$, $p<0,01$), akılcı karar alma stili pozitif yönde ($r=106$, $p<0,05$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

Araştırmada meşruiyet algısı ölçeğinin ahlaki boyutu ile, karar alma stilleri ölçeğinin, sezgisel, çekingen, doğal ve akılcı boyutu ile arasında ilişki tespit edilmiştir. Meşruiyet algısı ölçeğinin ahlaki boyutu ile, karar alma stilleri ölçeğinin bağımlı boyutu arasında ilişki tespit edilememiştir ($r=0,82$, $p>0,05$). Bu doğrultuda ahlaki meşruiyet algısı ile; sezgisel karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=152$, $p<0,01$), çekingen karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=134$, $p<0,01$), doğal karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=186$, $p<0,01$), akılcı karar alma stili pozitif yönde ($r=106$, $p<0,05$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

Araştırmada meşruiyet algısı ölçeğinin bilişsel boyutu ile, karar alma stilleri ölçeğinin, sezgisel, bağımlı, çekingen ve akılcı boyutları ile arasında ilişki tespit edilmiştir. Meşruiyet algısı ölçeğinin bilişsel boyutu ile karar alma stilleri ölçeğinin doğal boyutu arasında ilişki tespit edilememiştir ($r=0,62$, $p>0,05$). Bu doğrultuda bilişsel meşruiyet algısı ile; sezgisel karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=226$, $p<0,01$), bağımlı karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=170$, $p<0,01$), çekingen karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=109$, $p<0,05$), akılcı karar alma stili arasında pozitif yönde ($r=258$, $p<0,01$) anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

4.3.2.Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

Regresyon analizi, bir bağımlı değişken ve bir veya birden fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi ölçmek için yapılmaktadır. Aynı zamanda bu analiz, bağımlı değişkende meydana gelen değişimi de açıklamaktadır (Coşkun vd., 2019:271).

Tablo 15

Meşruiyet algısı ölçeği boyutlarının karar alma stilleri ölçeğinin sezgisel boyutu üzerindeki etkisi

Değişkenler	B	Standart Sapma	β	Anlamlılık
Sabit	2240	,233		,000
Pragmatik	,178	,070	,155	,011
Ahlaki	-,001	,069	-,001	,988
Bilişsel	,188	,062	,167	0,03
Bağımlı Değişken: Sezgisel Karar Alma Stili Ölçeği				
F=9,830	Model Anlamlılık: ,000	R ² = ,071	Düzeltilmiş R ² =,063	

Tablo 15'te regresyon analizi yapılarak elde edilen düzeltilmiş R² değeri sonucuna göre yatırımcıların sezgisel karar alma stilinde meydana gelen değişikliğin %6,3'ü meşruiyet algısı ölçeğinin 3 boyutu tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklayan regresyon modeli (F=9,830 P<0,01) anlamlıdır. Meşruiyet algısının pragmatik boyutu ($\beta=,155$; P<0,05) yatırımcıların sezgisel karar alma stilini pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Meşruiyet algısının ahlaki boyutu ($\beta=,001$; P>0,05) sezgisel karar alma stilini anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Meşruiyet algısının bilişsel boyutu ($\beta=,167$; P<0,05) sezgisel karar alma stilinin pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Sonuç olarak H1 hipotezi kısmi olarak (H1a ve H1c) kabul edilmiştir.

Tablo 16

Meşruiyet algısı ölçeği boyutlarının karar alma stilleri ölçeğinin bağımlı boyutu üzerindeki etkisi

Değişkenler	B	Standart Sapma	β	Anlamlılık
Sabit	2,456	,219		,000
Pragmatik	,087	,065	,082	,184
Ahlaki	-,024	,065	-,023	,707
Bilişsel	,153	,058	,148	,009
Bağımlı Değişken: Bağımlı Karar Alma Stili Ölçeği				
F=4,421 Model Anlamlılık: ,005 R ² = ,033 Düzeltilmiş R ² =,026				

Tablo 16'da regresyon analizi yapılarak elde edilen düzeltilmiş R² değeri sonucuna göre yatırımcıların bağımlı karar alma stilinde meydana gelen değişikliğin %2,6'sı meşruiyet algısı ölçeğinin 3 boyutu tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklayan regresyon modeli (F=4,421 P<0,01) anlamlıdır. Meşruiyet algısının pragmatik boyutu ($\beta=,105$; P>0,05) bağımlı karar alma stilini anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Meşruiyet algısının ahlaki boyutu ($\beta=,105$; P>0,05) bağımlı karar alma stilini anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Meşruiyet algısının bilişsel boyutu ($\beta=,185$; P<0,05) yatırımcıların bağımlı karar alma stilini pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Sonuç olarak H2 hipotezi kısmi olarak (H2c) kabul edilmiştir.

Tablo 17

Meşruiyet algısı ölçeği boyutlarının karar alma stilleri ölçeğinin çekingen boyutu üzerindeki etkisi

Değişkenler	B	Standart Sapma	β	Anlamlılık
Sabit	1,859	,275		,000
Pragmatik	,045	,082	,034	,586
Ahlaki	,120	,082	,092	,143
Bilişsel	,076	,073	,059	,300
Bağımlı Değişken: Çekingen Karar Alma Stili Ölçeği				
F=2,922 Model Anlamlılık: ,034 $R^2=$,022 Düzeltilmiş $R^2=$,015				

Tablo 16’da regresyon analizi yapılarak elde edilen düzeltilmiş R^2 değeri sonucuna göre yatırımcıların çekingen karar alma stilinde meydana gelen değişikliğin %1,5’i meşruiyet algısı ölçeğinin 3 boyutu tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklayan regresyon modelinin (F=2,922 P>0,05) anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak H3 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 18

Meşruiyet algısı ölçeği boyutlarının karar alma stilleri ölçeğinin doğal boyutu üzerindeki etkisi

Değişkenler	B	Standart Sapma	β	Anlamlılık
Sabit	2,096	,248		,000
Pragmatik	,226	,074	,185	,002
Ahlaki	,126	,074	,105	,089
Bilişsel	-,062	,066	,052	,347
Bağımlı Değişken: Doğal Karar Alma Stili Ölçeği				
F=7,805 Model Anlamlılık: ,000 $R^2=$,058 Düzeltilmiş $R^2=$,050				

Tablo 18’de regresyon analizi yapılarak elde edilen düzeltilmiş R^2 değeri sonucuna göre yatırımcıların doğal karar alma stilinde meydana gelen değişikliğin %5’i meşruiyet algısı ölçeğinin 3 boyutu tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklayan regresyon modelinin (F=7,805 P<0,01) anlamlı olduğu

sonucuna ulaşılmıştır. Meşruiyet algısının pragmatik boyutu ($\beta=,185$; $P<0,05$) yatırımcıların sezgisel karar alma stilini pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Meşruiyet algısının ahlaki boyutu ($\beta=,105$; $P>0,05$) doğal karar alma stilini anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Meşruiyet algısının bilişsel boyutu ($\beta=,167$; $P<0,05$) bağımlı karar alma stilinin anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Sonuç olarak H4 hipotezi kısmen (H4a) kabul edilmiştir.

Tablo 19

Meşruiyet algısı ölçeği boyutlarının karar alma stilleri ölçeğinin akılcı boyutu üzerindeki etkisi

Değişkenler	B	Standart Sapma	β	Anlamlılık
Sabit	2,826	,226		,000
Pragmatik	-,009	,068	-,008	,896
Ahlaki	,037	,067	,034	,580
Bilişsel	,269	,060	,247	,000
Bağımlı Değişken: Akılcı Karar Alma Stili Ölçeği				
F=9,196 Model Anlamlılık: ,000 R ² = ,067 Düzeltilmiş R ² =,060				

Tablo 19’da regresyon analizi yapılarak elde edilen düzeltilmiş R² değeri sonucuna göre yatırımcıların akılcı karar alma stilinde meydana gelen değişikliğin %6’sı meşruiyet algısı ölçeğinin 3 boyutu tarafından açıklanmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklayan regresyon modelinin (F=9,196 P<0,01) anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Meşruiyet algısının pragmatik boyutu ($\beta=, -,008$; $P>0,05$) yatırımcıların akılcı karar alma anlamlı bir şekilde etkilemediği etkilememektedir. Meşruiyet algısının ahlaki boyutu ($\beta=,034$; $P>0,05$) akılcı karar alma stilini anlamlı bir şekilde etkilememektedir. Meşruiyet algısının bilişsel boyutu ($\beta=,247$; $P<0,01$) akılcı karar alma stilini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Sonuç olarak H5 hipotezi kısmen (H5c) kabul edilmiştir.

4.3.3T Testi ve Anova Testine İlişkin Bulgular

Sosyal bilimlerde farklı evrenler arasında kıyaslamalar yapıldığı durumlarda T testi ve Anova testi yapılmaktadır. Yalnızca iki grup karşılaştırması yapıldığında T testi; birden fazla grup karşılaştırması yapıldığında Anova Testi uygulanmaktadır (Coşkun vd., 2019: 219-230). Bu doğrultuda meşruiyet algısı ve karar alma stilleri ile demografik özellikler arasında yapılan T ve Anova testleri aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 20

Medeni duruma göre, karar alma stilleri ölçeğinin çekingen boyutunda meydana gelen fark

	Medeni Durum	N	Ortalama	Standart Sapma	Anlamlılık
Çekingen Karar Alma Stili	EVLİ	70	2,3949	,74311	,000
	BEKAR	317	2,6703	1,02605	
P<,005 Anlamlıdır					

Elde edilen bulgulara göre, medeni durum ve çekingen karar alma stili arasında anlamlı fark vardır. Bu farklılığa göre bekar yatırımcılar evli yatırımcılara göre daha fazla çekingen karar alma eğilimindedirler. Sonuç olarak H6 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 21

Eğitim düzeyine göre meşruiyet algısına ilişkin anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Pragmatik Meşruiyet	Gruplararası	5,724	4	1,431	2,636	,034
	Gruplar İçi	207,350	383	,543		
	Toplam	213,074	387			
Ahlaki Meşruiyet	Gruplararası	8,325	4	2,081	3,728	,005
	Gruplar İçi	213,273	383	,558		
	Toplam	221,598	387			
Bilişsel Meşruiyet	Gruplararası	2,233	4	,558	,963	,428
	Gruplar İçi	221,395	383	,580		
	Toplam	223,628	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 22'de eğitim düzeyine göre meşruiyet algısında fark olup olmadığını görmek için yapılan anova analizinin sonucu gösterilmiştir. Yapılan anova analizine göre, eğitim düzeyi ile pragmatik meşruiyet ve ahlaki meşruiyet arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir.

Tablo 22

Eğitim düzeyine göre pragmatik ve ahlaki meşruiyet algısına yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Pragmatik Meşruiyet	Lise	İlkokul	,44852	,25493	,079	-,0527	,9498
		ÖNLİSANS	-,07926	,25493	,756	-,5805	,4220
		LİSANS	,24137*	,08606	,005	,0722	,4106
		LİSANSÜSTÜ	,21703	,1217	,075	-,0216	,4557
Ahlaki Meşruiyet	Lise	İlkokul	,04943	,25855	,848	-,4589	,5578
		ÖNLİSANS	,62720*	,25855	,016	,1188	,9876
		LİSANS	,22497*	,08728	,010	,0534	,3966
		LİSANSÜSTÜ	,38276*	,12309	,002	,1407	,6248
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 23'te farklılığın kaynağını bulmak için yapılan LSD testinin sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre; lise mezunu yatırımcıların pragmatik meşruiyet algıları lisans mezunlarına göre farklılaşmaktadır. Bu farklılaşmaya göre lise mezunu yatırımcıların, lisans mezunu yatırımcılarına göre pragmatik meşruiyet algısının daha yüksek olduğu görülmektedir. Ahlaki meşruiyet algısına bakıldığında ise; lise mezunu yatırımcıları ile önlisans, lisans ve lisansüstü mezunları arasında farklılaşma olduğu görülmektedir. Bu farklılaşmaya göre; lise mezunlarının lisans mezunlarına göre, lisans mezunlarının lisansüstü mezunlarına göre, lisansüstü mezunlarının da önlisans mezunlarına göre ahlaki meşruiyet algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Sonuç olarak H7 hipotezi kısmi olarak (H7a ve H7b) kabul edilmiştir.

Tablo 23

Eğitim düzeyine göre karar alma stillerine ilişkin anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Sezgisel Karar Alma Stili	Gruplararası	3,721	4	,930	1,269	,281
	Gruplar İçi	279,926	383	,733		
	Toplam	283,647	387			
Bağımlı Karar Alma Stili	Gruplararası	5,011	4	1,253	2,031	,089
	Gruplar İçi	235,595	383	,617		
	Toplam	240,607	387			
	Gruplararası	14,6333	4	3,658	3,854	,004
	Gruplar İçi	362,172	383	,949		

Tablo 23'ün devamı

Çekingen Karar Alma Stili	Toplam	377,172	387			
Doğal Karar Alma Stili	Gruplararası	10,254	4	2,563	3,182	,014
	Gruplar İçi	307,696	383	,805		
	Toplam	317,950	387			
Akılcı Karar Alma Stili	Gruplararası	2,456	4	,615	,891	,489
	Gruplar İçi	263,638	383	,690		
	Toplam	866,097	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 24'te eğitim düzeyine göre karar alma stillerine ilişkin anova analizi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre; eğitim düzeyi ve çekingen karar alma stili ve doğal karar alma stil arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir.

Tablo 24

Eğitim düzeyine göre çekingen ve doğal karar alma stillerine yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Çekingen Karar Alma Stili	İlkokul	Lise	,97534*	,33709	,004	,3125	1,6381
		Önlisans	,63889	,45924	,165	-,2641	1,5418
		Lisans	,97166*	,33199	,004	,3189	1,6244
		Lisansüstü	1,28241*	,35075	,000	,5928	1,9721
Doğal Karar Alma Stili	Lisansüstü	İlkokul	-,78241*	,32313	,016	-,9965	-,1471
		Lise	-,37867*	,14785	,011	,0422	-,0880
		Önlisans	-,83796*	,32313	,010	-,9899	-,2026
		Lisans	-,31298*	,13771	,024	-,5837	-,0422
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 25'te farklılığın kaynağını bulmak için yapılan LSD testi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre; ilkokul mezunu yatırımcıların lisans mezunu yatırımcılarına göre, lisans mezunu yatırımcıların lise mezunu yatırımcılarına göre, lise mezunu yatırımcıların da lisansüstü mezunu yatırımcılarına göre daha çekingen karar alma eğiliminde oldukları görülmektedir. Doğal karar alma stiline bakıldığında ise; lisansüstü mezunu yatırımcıların lisans mezunu yatırımcılarına göre, lisans mezunu yatırımcıların lise mezunu yatırımcılarına göre, lise mezunu yatırımcıların ilkokul mezunu yatırımcılarına göre, ilkokul mezunu yatırımcıların ön önlisans mezunu yatırımcılarına göre daha az doğal

karar alma eğiliminde oldukları görülmektedir. Sonuç olarak H8 hipotezi kısmi olarak (H8a ve H8b) kabul edilmiştir.

Tablo 25

Yaş gruplarına göre meşruiyet algısına ilişkin anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Pragmatik Meşruiyet	Gruplararası	11,879	5	2,970	5,638	,000
	Gruplar İçi	201,195	382	,527		
	Toplam	213,074	387			
Ahlaki Meşruiyet	Gruplararası	7,263	5	1,816	3,236	,012
	Gruplar İçi	214,35	382	,561		
	Toplam	221,598	387			
Bilişsel Meşruiyet	Gruplararası	3,420	5	,855	1,483	,207
	Gruplar İçi	220,208	382	,576		
	Toplam	223,628	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 26'da yaş gruplarına göre meşruiyet algısına ilişkin anova analizi sonuçları gösterilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, yaş grupları ile pragmatik ve ahlaki meşruiyet algısı arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir.

Tablo 26

Yaş gruplarına göre pragmatik ve ahlaki meşruiyet algısına yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Pragmatik Meşruiyet	18-25	26-33	,17351	,09136	,058	-,0061	,3531
		34-41	,41713*	,12275	,001	,1758	,6585
		42-50	,48702*	,20673	,019	,0805	,8935
		51-55	,65432*	,23429	,005	,1937	1,1150
Ahlaki Meşruiyet	51-55	18-25	-,60135*	,24182	,013	-1,0768	-,1259
		26-33	-,59721*	,25027	,018	-1,0893	-,1051
		34-41	-,52585*	,26418	,047	-1,0453	-,0064
		42-50	-,03692	,31507	,907	-,6564	,5826
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 27'de farkın kaynağını bulmak için yapılan LSD testi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre; pragmatik meşruiyet algısı, 18-25 arası katılımcılarda 34-41 yaş arası

katılımcılara göre, 34-41 yaş arası katılımcılarda 42-50 yaş arası katılımcılara göre, 42-50 yaş arası katılımcılarda da 51-55 yaş arası katılımcılara göre daha fazladır. Bu sıralamaya göre, katılımcıların yaş ortalamaları arttıkça pragmatik meşruiyet algısı azalmaktadır diyebiliriz. Ahlaki meşruiyet algısı ise; 18-25 yaş arası katılımcıların 26-33 yaş arası katılımcılara göre, 26-33 yaş arası katılımcıların 34-41 yaş arası katılımcılara göre, 34-41 yaş arası katılımcıların da 51-55 yaş arası katılımcılara göre daha fazla olduğu görülmektedir. Bu sıralamaya göre, yine katılımcıların yaş ortalaması arttıkça ahlaki meşruiyet algısı azalmaktadır diyebiliriz. Sonuç olarak H9 hipotezi kısmi olarak (H9a ve H9b) kabul edilmiştir.

Tablo 27

Yaş gruplarına göre karar alma stillerine ilişkin anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Sezgisel Karar Alma Stili	Gruplararası	13,735	5	3,434	4,860	,001
	Gruplar İçi	269,912	382	,707		
	Toplam	283,647	387			
Bağımlı Karar Alma Stili	Gruplararası	8,466	5	2,116	3,343	,008
	Gruplar İçi	232,141	382	,608		
	Toplam	240,607	387			
Çekingen Karar Alma Stili	Gruplararası	16,906	5	4,226	4,481	,002
	Gruplar İçi	390,66	382	,943		
	Toplam	377,172	387			
Doğal Karar Alma Stili	Gruplararası	12,394	5	3,098	3,874	,004
	Gruplar İçi	305,556	382	,800		
	Toplam	317,950	387			
Akılcı Karar Alma Stili	Gruplararası	3,496	5	,874	1,271	,281
	Gruplar İçi	262,601	382	,687		
	Toplam	266,097	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 28'de yaş gruplarına göre karar alma stillerine ilişkin anova analizi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre, yaş grupları ile; sezgisel, bağımlı, çekingen ve doğal karar alma stilleri arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir.

Tablo 28

Yaş gruplarına göre sezgisel bağımlı çekingen ve doğal karar alma stillerine yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Sezgisel Karar Alma	18-25	26-33	,20874*	,10582	,049	,0007	,4168
		34-41	,31578*	,14218	,027	,0362	,5953
		42-50	,90302*	,23944	,000	,4322	1,3738
		51-55	,22456	,27136	,408	-,3090	,7581
Bağımlı Karar Alma	18-25	26-33	-,14590	,09813	,138	-,0470	,3389
		34-41	,39996*	,13186	,003	,1407	,6592
		42-50	,50315*	,22206	,024	,0665	,9398
		51-55	,20776	,25166	,410	-,2871	,7026
Çekingen Karar Alma	18-25	26-33	,43067*	,12225	,000	,1903	,6710
		34-41	,44358*	,16426	,007	,1206	,7665
		42-50	,34883	,27663	,208	-,1951	,8927
		51-55	,44114	,31351	,160	-,1753	1,0576
Doğal Karar Alma	18-25	26-33	,27653*	,11259	,014	,0552	,4979
		34-41	,33814*	,15128	,026	,0407	,6356
		42-50	,71056*	,25476	,006	,2096	1,2115
		51-55	,32595	,28873	,260	-,2417	,8936
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 29’da farklılıkların kaynağını bulmak için yapılan LSD testi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre, 18-25 yaş arası katılımcıların 26-33 yaş arası katılımcılara göre, 26-33 yaş arası katılımcıların 34-41 yaş arası katılımcılara göre, 34-41 yaş arası katılımcıların da 42-50 yaş arası katılımcılara göre daha fazla sezgisel karar alma stili eğilimi olduğu görülmektedir.

18-25 yaş arası katılımcıların 34-41 yaş arası katılımcılara göre, 34-41 yaş arası katılımcıların 42-50 yaş arası katılımcılara göre daha fazla bağımlı karar alma eğilimi olduğu görülmektedir. 18-25 yaş arası katılımcıların 26-33 yaş arası katılımcılara göre, 26-33 yaş arası katılımcıların 34-41 yaş arası katılımcılara göre daha fazla çekingen karar alma eğiliminde olduğu görülmektedir.

18-25 yaş arası katılımcıların 26-33 yaş arası katılımcılara göre, 26-33 yaş arası katılımcıların 34-41 yaş arası katılımcılara göre, 34-41 yaş arası katılımcıların da 42-50 yaş

arası katılımcılara göre daha fazla doğal karar alma stili eğilimi olduğu görülmektedir. Sonuç olarak H10 hipotezi kısmi olarak (H10a, H10b, H10c ve H10d) kabul edilmiştir.

Tablo 29

Hanede yaşayan toplam kişi sayısına göre meşruiyet algısına ilişkin anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Pragmatik Meşruiyet	Gruplararası	5,806	4	1,935	3,577	,014
	Gruplar İçi	207,267	383	,541		
	Toplam	213,074	387			
Ahlaki Meşruiyet	Gruplararası	6,703	4	2,234	3,982	,008
	Gruplar İçi	214,895	383	,561		
	Toplam	221,598	387			
Bilişsel Meşruiyet	Gruplararası	11,098	4	3,699	6,667	,000
	Gruplar İçi	212,530	383	,55		
	Toplam	223,628	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 30'da hanede yaşayan toplam sayısına göre meşruiyet algısına ilişkin anova analizi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre hanede yaşayan kişi sayısı ile; pragmatik, ahlaki ve bilişsel meşruiyet algısı arasında anlamlı fark vardır.

Tablo 30

Hanede yaşayan kişi sayısına göre pragmatik, ahlaki ve bilişsel meşruiyet algısına yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Pragmatik Meşruiyet	7+	1-2	-,54151*	,21676	,013	-,9677	-,1153
		3-4	-,65450*	,21034	,002	-1,0681	-,2409
		5-6	-,53438*	,22322	,017	-,9733	-,0955
Ahlaki Meşruiyet	7+	1-2	-,65362*	,22072	,003	-1,0876	-,2197
		3-4	-,72241*	,21417	,001	-1,1435	-,3013
		5-6	-,60093*	,22729	,009	-1,0478	-,1540
Bilişsel Meşruiyet	7+	1-2	-,69612*	,21950	,002	-1,1277	-,2645
		3-4	-,87207*	,21299	,000	-1,2909	-,4533
		5-6	-,66638*	,22604	,003	-1,1108	-,2219
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 31'de hanede yaşayan kişi sayısına göre pragmatik, ahlaki ve bilişsel meşruiyet algısına yönelik farkın kaynağını bulmak için yapılan LSD testi gösterilmiştir. Bu sonuçlara

göre, hanesinde; 3-4 kişi yaşayan yatırımcılar 1-2 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 1-2 kişi yaşayan yatırımcılar 5-6 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 5-6 kişi yaşayan yatırımcılar da 7 ve daha fazla yaşayan yatırımcılara göre daha fazla pragmatik meşruiyet algısına sahip olduğu görülmektedir.

Hanesinde; 3-4 kişi yaşayan yatırımcılar 1-2 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 1-2 kişi yaşayan yatırımcılar 5-6 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 5-6 kişi yaşayan yatırımcılar da 7 ve daha fazla yaşayan yatırımcılara göre daha fazla ahlaki meşruiyet algısına sahip olduğu görülmektedir.

Hanesinde; 3-4 kişi yaşayan yatırımcılar 1-2 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 1-2 kişi yaşayan yatırımcılar 5-6 kişi yaşayan yatırımcılara göre, 5-6 kişi yaşayan yatırımcılar da 7 ve daha fazla yaşayan yatırımcılara göre daha fazla bilişsel meşruiyet algısına sahip olduğu görülmektedir. Sonuç olarak H11 hipotezi kısmı olarak (H11a, H11b ve H11c) kabul edilmiştir.

Tablo 31

Haneye giren toplam gelire göre karar alma stillerine yönelik anova analizi sonuçları

		Kareler Toplamı	Df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Sezgisel Karar Alma Stili	Gruplararası	6,182	5	1,236	1,698	,134
	Gruplar İçi	277,464	382	,728		
	Toplam	283,647	387			
Bağımlı Karar Alma Stili	Gruplararası	2,856	5	,571	,916	,471
	Gruplar İçi	237,750	382	,624		
	Toplam	240,607	387			
Çekingen Karar Alma Stili	Gruplararası	15,107	5	3,021	3,179	,008
	Gruplar İçi	362,065	382	,95		
	Toplam	377,172	387			
Doğal Karar Alma Stili	Gruplararası	13,214	5	2,643	3,304	,006
	Gruplar İçi	304,736	382	,800		
	Toplam	317,950	387			
Akılcı Karar Alma Stili	Gruplararası	2,559	5	,512	,740	,594
	Gruplar İçi	263,538	382	,692		
	Toplam	266,097	387			
P<,005 Anlamlıdır						

Tablo 32’de haneye giren toplam gelire göre karar alma stillerine yönelik anova analizi sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre; haneye giren toplam gelir ile, çekingen ve doğal karar alma stilleri arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir.

Tablo 32

Haneye giren toplam gelire (tl) göre çekingen ve doğal karar alma stillerine yönelik fark

	I Alan	J Alan	Ortalama Fark (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık	%95 Güven Aralığı	
						Alt Sınır	Üst Sınır
Çekingen Karar Alma	12.000+	0-4.250	-,56745*	,20160	,005	-,9638	-,1711
		4.250-6.000	-,47826*	,18614	,011	-,8443	-,1123
		6.000-8.000	-,33235	,17083	,052	-,6682	-,0035
		8.000-10.000	-,52721*	,17929	,003	-,8797	-,1747
		10.000-12.000	-,32817*	,12848	,011	-,5808	-,0755
Doğal Karar Alma	12.000+	0-4.250	-,47673*	,18495	,010	-,8404	-,1131
		4.250-6.000	-,39948*	,17077	,020	-,7352	-,0637
		6.000-8.000	-,14286	,15873	,363	-,4510	,1653
		8.000-10.000	-,42815*	,16448	,010	-,7516	-,1047
		10.000-12.000	-,38982*	,11787	,001	-,6216	-,1581
P<,005 Anlamlıdır							

Tablo 33'te haneye giren toplam gelire (TL) göre çekingen ve doğal karar alma stillerine yönelik farklılığın kaynağını bulmak için yapılan LSD testinin sonuçları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre, haneye giren toplam geliri; 12.000 TL'den fazla olan yatırımcılar 10.000 TL-12.000 TL arası yatırımcılara göre, 10.000 TL-12.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar 4.250 TL-6.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılara göre, 4.250 TL-6.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar 8.000 TL-10.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılara göre, 8.000 TL-10.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar da 0-4.250 TL arası hane gelirine sahip olan yatırımcılara göre daha az çekingen karar alma eğiliminde oldukları görülmektedir.

Haneye giren toplam geliri; 12.000 TL'den fazla olan yatırımcılar 10.000 TL-12.000 TL arası yatırımcılara göre, 10.000 TL-12.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar 4.250 TL-6.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılara göre, 4.250 TL-6.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar 8.000 TL-10.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılara göre, 8.000 TL-10.000 TL arası hane geliri olan yatırımcılar da 0-4.250 TL arası hane gelirine sahip olan yatırımcılara göre daha az doğal karar alma eğiliminde oldukları görülmektedir. Sonuç olarak H12 hipotezi kısmi olarak (H12a ve H12b) kabul edilmiştir.

Tablo 33

Araştırma Hipotezlerin kabul edilme ve reddedilme durumları

Bağımsız Değişkenler		Bağımlı Değişkenler	Anlamlılık	Sonuç
H ₁	Bireysel Meşruiyet Algısı	Sezgisel Karar Alma Stili	,000	Kısmi Kabul
H _{1a}	Pragmatik Meşruiyet Algısı	Sezgisel Karar Alma Stili	,011	Kabul Edildi
H _{1b}	Ahlaki Meşruiyet Algısı	Sezgisel Karar Alma Stili	,988	Reddedildi
H _{1c}	Bilişsel Meşruiyet Algısı	Sezgisel Karar Alma Stili	,003	Kabul Edildi
H ₂	Bireysel Meşruiyet Algısı	Bağımlı Karar Alma Stili	,005	Kısmi Kabul
H _{2a}	Pragmatik Meşruiyet Algısı	Bağımlı Karar Alma Stili	,184	Reddedildi
H _{2b}	Ahlaki Meşruiyet Algısı	Bağımlı Karar Alma Stili	,707	Reddedildi
H _{2c}	Bilişsel Meşruiyet Algısı	Bağımlı Karar Alma Stili	,009	Kabul Edildi
H ₃	Bireysel Meşruiyet Algısı	Çekingen Karar Alma Stili	,034	Reddedildi
H _{3a}	Pragmatik Meşruiyet Algısı	Çekingen Karar Alma Stili	,586	Reddedildi
H _{3b}	Ahlaki Meşruiyet Algısı	Çekingen Karar Alma Stili	,143	Reddedildi
H _{3c}	Bilişsel Meşruiyet Algısı	Çekingen Karar Alma Stili	,300	Reddedildi
H ₄	Bireysel Meşruiyet Algısı	Doğal Karar Alma Stili	,000	Kısmi Kabul
H _{4a}	Pragmatik Meşruiyet Algısı	Doğal Karar Alma Stili	,002	Kabul Edildi
H _{4b}	Ahlaki Meşruiyet Algısı	Doğal Karar Alma Stili	,089	Reddedildi
H _{4c}	Bilişsel Meşruiyet Algısı	Doğal Karar Alma Stili	,347	Reddedildi
H ₅	Bireysel Meşruiyet Algısı	Akılcı Karar Alma Stili	,000	Kısmi Kabul
H _{5a}	Pragmatik Meşruiyet Algısı	Akılcı Karar Alma Stili	,896	Reddedildi
H _{5b}	Ahlaki Meşruiyet Algısı	Akılcı Karar Alma Stili	,580	Reddedildi
H _{5c}	Bilişsel Meşruiyet Algısı	Akılcı Karar Alma Stili	,000	Kabul Edildi
Demografik Değişkenler		Bağımlı Değişkenler	Anlamlılık	Sonuç
H ₆	Medeni Durum	Çekingen Karar Alma Stili	,000	Kabul Edildi
H ₇	Eğitim Düzeyi	Bireysel Meşruiyet Algısı		
H _{7a}	Eğitim Düzeyi	Pragmatik Meşruiyet Algısı	,034	Kabul Edildi
H _{7b}	Eğitim Düzeyi	Ahlaki Meşruiyet Algısı	,005	Kabul Edildi
H _{7c}	Eğitim Düzeyi	Bilişsel Meşruiyet Algısı	,428	Reddedildi
H ₈	Eğitim Düzeyi	Karar Alma Stilleri		
H _{8a}	Eğitim Düzeyi	Sezgisel Karar Alma Stili	,281	Reddedildi
H _{8b}	Eğitim Düzeyi	Bağımlı Karar Alma Stili	,089	Reddedildi
H _{8c}	Eğitim Düzeyi	Çekingen Karar Stili	,004	Kabul Edildi
H _{8d}	Eğitim Düzeyi	Doğal Karar Alma Stili	,014	Kabul Edildi
H _{8e}	Eğitim Düzeyi	Akılcı Karar Alma Stili	,489	Reddedildi
H ₉	Yaş Farkı	Bireysel Meşruiyet Algısı		
H _{9a}	Yaş Farkı	Pragmatik Meşruiyet Algısı	,000	Kabul Edildi

H _{9b}	Yaş Farkı	Ahlaki Meşruiyet Algısı	,012	Kabul Edildi
H _{9c}	Yaş Farkı	Bilişsel Meşruiyet Algısı	,207	Reddedildi
H ₁₀	Yaş Farkı	Karar Alma Stilleri		
H _{10a}	Yaş Farkı	Sezgisel Karar Alma Stili	,001	Kabul Edildi
H _{10b}	Yaş Farkı	Bağımlı Karar Alma Stili	,008	Kabul Edildi
H _{10c}	Yaş Farkı	Çekingen Karar Alma Stili	,002	Kabul Edildi
H _{10d}	Yaş Farkı	Doğal Karar Alma Stili	,004	Kabul Edildi
H _{10e}	Yaş Farkı	Akılcı Karar Alma Stili	,281	Reddedildi
H ₁₁	Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	Bireysel Meşruiyet Algısı		
H _{11a}	Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	Pragmatik Meşruiyet Algısı	,014	Kabul Edildi
H _{11b}	Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	Ahlaki Meşruiyet Algısı	,008	Kabul Edildi
H _{11c}	Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	Bilişsel Meşruiyet Algısı	,000	Kabul Edildi
H ₁₂	Hane Toplam Geliri	Karar Alma Stilleri		
H _{12a}	Hane Toplam Geliri	Sezgisel Karar Alma Stili	,134	Reddedildi
H _{12b}	Hane Toplam Geliri	Bağımlı Karar Alma Stili	,471	Reddedildi
H _{12c}	Hane Toplam Geliri	Çekingen Karar Alma Stili	,008	Kabul Edildi
H _{12d}	Hane Toplam Geliri	Doğal Karar Alma Stili	,006	Kabul Edildi
H _{12e}	Hane Toplam Geliri	Akılcı Karar Alma Stili	,594	Reddedildi

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşen dünyada teknolojinin hızla artması dünyanın artık daha küçük bir yer haline gelmesine neden olmaktadır. Başka bir ülkede çıkan yeniliklerin dünyanın birçok farklı ülkesine ulaşması artık birkaç saat sürmektedir. Bu gelişmelerden yatırım araçları da etkilenmektedir. Kripto varlıkların hızla yaygınlaşması, finansal yatırım araçlarının arasına girmesini sağlamıştır. Kripto alım satım platformlarının hukuksal bir dayanağın olmaması beraberinde dolandırıcılık gibi problemlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu durum kripto varlık alım satım platformları üzerinde meşruiyet tartışmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın temel araştırma sorusu olan “kripto varlık alım satım yapan bireylerin kripto varlık platformlarına dair bireysel meşruiyet algıları karar alma stillerini nasıl etkilemektedir?” sorusu geliştirilmiş ve buna yanıt aranmıştır.

Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi ölçmek için korelasyon analizi uygulanmıştır. Çıkan sonuçlara göre pragmatik meşruiyet algısı ile karar alma stillerinin tüm alt boyutları ile ilişki tespit edilmiştir. Ahlaki meşruiyet algısı ile karar alma stillerinin bağımlı boyutu hariç diğer alt boyutları ile ilişki tespit edilmiştir. Son olarak bilişsel meşruiyet algısı ile karar alma stillerinin doğal boyutu hariç diğer alt boyutları ile ilişki tespit edilmiştir.

Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki etkiyi ölçmek için regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda; pragmatik meşruiyetin sezgisel ve doğal karar almayı etkilediği, çekingen akılcı ve bağımlı karar almayı etkilemediği saptanmıştır. Bilişsel meşruiyetin ise sezgisel, bağımlı ve akılcı karar almayı etkilediği; çekingen ve doğal karar almayı etkilemediği saptanmıştır. Son olarak ahlaki meşruiyetin karar alma stillerini etkilemediği bir diğer sonuçtur.

Elde edilen bulgulara göre Pragmatik meşruiyet algısına sahip yatırımcılar kazanç sağlamak amacıyla kripto varlık platformlarına sezgisel ve doğal karar alma yoluyla yatırım yapmayı tercih etmektedir. Sezgisel ve doğal karar alma farklı boyutlar olarak ele alınsa da temelde içlerinden ne geliyorsa o şekilde karar almayı barındıran karar alma stilleridir (Soyer vd., 2020:3). Bu nedenle yatırım yaparken sadece kazanç sağlamayı düşünen yatırımcıların sezgisel ve doğal karar alma eğiliminde olması öngörülebilir. Mosmer ve Başarır (2023) yaptıkları çalışmada kripto varlık yatırımcılarının, kripto varlık alım satım platformlarının

güvenilir olmamasına rağmen, bu platformların kullanıldığı sonucuna varmışlardır. Bu durumun en büyük sebebi, ülkedeki ekonomik güvensizlik ile birlikte kripto varlık yatırımının kazanç sağlayacağına dair inançtır. Mosmer ve Başarır'ın araştırmasına göre yatırımcılar; kripto varlık alım satım platformlarına olan güvensizliğe rağmen; hızlı işlem yapılması, bankalardan bağımsız olması, çevrelerindeki insanların aynı platformları kullanması ve çeşitli sponsorluk veya reklam faaliyetlerinin bulunması ve yüksek kazançlar sağlanması gibi nedenlerden dolayı bu platformları kullanmakta olduklarını belirtmişlerdir (Mosmer ve Başarır, 2023 54). Mosmer ve Başarır'ın yaptığı araştırma bu çalışma da çıkan sonuçları destekler niteliktedir.

Yapılan bir diğer analize göre, bilişsel meşruiyet algısı sezgisel, bağımlı ve akılcı karar almayı anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Akılcı karar alma stilinde, bireylerin karar almada belirli bir amacının olduğu ve bu amaç doğrultusunda bilinçli bir karar alma süreci gerçekleştirdikleri bilinmektedir (Taş ve Boztoprak, 2012: 295). Bu nedenle bilişsel meşruiyetin akılcı karar almayı etkilemesi öngörülebilir. Çünkü yatırım için karar almak isteyen bireyler, kripto varlık platformlarının faaliyetlerini ve politikalarını bilmek isteyeceklerdir. Aynı şekilde bu platformların faaliyetlerinin ve politikalarının bilinmesi insanların güvenini kazanacağı için sezgisel olarak karar almalarına da neden olacaktır. Phillips vd. (1984) yaptığı çalışmada bağımlı karar alma eğilimine sahip kişilerin sorumluluğu altında olan unsurların çıkarlarına göre hareket edeceklerini savunmuştur (Phillips, 1984:7). Platformların faaliyetleri ve politikaları bilindiği takdirde yatırımcıların da daha az risk ve daha çok güven duygusuyla yatırım yapacaklarından dolayı çıkan sonuçlar birbirini destekler niteliktedir. Shepherd ve Zacharakis (2003) yeni kurulmuş ticari örgütler hakkındaki araştırmalarında benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Örgüt paydaşlarının politika, faaliyet ve örgüt ve yönetim hakkındaki bilgi düzeyleri arttıkça örgüte ilişkin meşruluk algılarının da artarak tercih edilme oranlarının da arttığını vurgulamışlardır (Shepherd ve Zacharakis, 2003). İncelenen araştırmalarda ve yapılan bu çalışmadaki sonuçlar birbirlerini destekler niteliktedir. Öte yandan ahlaki meşruiyetin karar alma stillerinin hiçbir alt boyutunu etkilememesi de ilginç bir sonuçtur. Bireylerin yatırım yaparken amaçları kazanç sağlamaktır. Bu kazanç hem kâr elde etmek hem de elde edilen kârın korunması şeklinde iki temelden oluşmaktadır. Çıkan sonuçlar incelendiğinde bireyler kâr elde etmek için pragmatik; kârlarının korunması için bilişsel meşruiyet algısına odaklandığı görülmektedir. Bu nedenle bireylerin, kripto varlık platformlarının ahlaki çıktıları ile ilgilenmemeleri öngörülebilir. Farklı bir görüş olarak Bitektine'nin (2008) ahlaki meşruiyetin aynı zamanda

bilişsel ve pragmatik meşruiyeti içerisinde barındırdığını savunması ahlaki meşruiyetin karar alma stilleri boyutlarını etkilememesini açıklar niteliktedir. (Bitektine, 2008: 22). Bitektine'nin varsayımı ahlaki meşruiyetin karar alma stillerini etkilememesini destekler niteliktedir.

Medeni durum ile karar alma stilleri arasındaki fark incelendiğinde, çekingen karar alma stili boyutu ile medeni durum arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Bu tespite göre bekar yatırımcılar evli yatırımcılara göre daha fazla çekingen karar alma eğilimindedirler. Yatırımcıların demografik özellikleri incelendiğinde bekar katılımcılar örneklemin büyük çoğunluğunu oluşturması ve yine bekar katılımcılarının büyük çoğunluğunun 18-25 yaş aralığında olması, ekonomik ve manevi anlamda bağımlı oldukları varsayımından yola çıkarak daha fazla çekingen karar alma eğiliminde oldukları söylenebilir. Temur (2012) yaptığı çalışmada bu sonuca benzer olarak bekar katılımcıların evli katılımcılara göre daha fazla çekingen karar alma stiline sahip olduklarını saptamıştır (Temur 2012: 70-71). Ölçüm (2015) ise yaptığı çalışmada, medeni durum ile çekingen karar alma stili hariç diğer karar alma stili boyutları arasında anlamlı fark bulması bu çalışmayla farklılaşmaktadır. (Ölçüm, 2015: 121).

Eğitim düzeyi ile meşruiyet algısı arasında yapılan anova testinde, pragmatik meşruiyet ve ahlaki meşruiyet algılarında anlamlı fark tespit edilmiştir. Bu tespite göre eğitim düzeyi arttıkça pragmatik meşruiyet ve ahlaki meşruiyet algısı azalmaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe pragmatik meşruiyetin düşmesi, kişisel gelişimin artmasıyla, bireyin kendi çıkarı dışındaki unsurları da önemsemesinden kaynaklanabilir. Eğitim düzeyi ile bilişsel meşruiyet arasında anlamlı fark olmaması, bilişsel meşruiyetin eğitim düzeyine hassas olmadığını göstermektedir. İncelenen araştırmalarda eğitim düzeyi ile meşruiyet algısı arasında yapılan bir çalışma bulunamaması, bu sonuçları önemli kılan bir diğer unsurdur.

Eğitim düzeyi ile karar alma stilleri arasında yapılan anova testinde, eğitim düzeyi ile çekingen karar alma stili ve doğal karar alma stili arasında anlamlı fark tespit edilmiştir. Bu tespite göre, eğitim düzeyi arttıkça doğal karar alma eğilimi artmakta, çekingen karar alma eğilimi ise azalmaktadır. Eğitim düzeyi artışıyla, bireylerin finansal okur-yazarlığının, iletişim ve kendini ifade etme yeteneklerinin de artmasıyla birlikte, bireyler daha özgüvenli

ve daha bilinçli karar alma eğiliminde olacaklarından çekingen karar alma eğiliminde bulunmayacaklardır. Aynı şekilde daha özgüvenli olmalarından dolayı daha spontane karar almaları öngörülebilir. İncelenen diğer araştırmalarda eğitim düzeyi ile çekingen ve doğal karar alma stilleri arasında anlamlı farkın bulunmaması, yapılan bu araştırmayı ön plana çıkarmaktadır bkz. (Tekkurşun Demir vd., 2018: 183).

Yaş grupları ile karar alma stilleri arasında yapılan anova analizinde, yaş grupları ile; sezgisel, bağımlı, çekingen ve doğal karar alma stilleri arasında anlamlı fark tespit edilmiştir. Bu tespite göre yaş ortalaması arttıkça sezgisel, bağımlı ve doğal karar alma eğilimi de artmakta, çekingen karar alma ise azalmaktadır. Yaş ortalaması arttıkça tecrübe ve bilinçli hareket etme kabiliyetlerinin arttığını varsayarsak, katılımcıların içgüdülerine dayanarak ve bu içgüdülerle doğal karar alma eğiliminde bulunması olağan bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle yaş ortalamasının artmasıyla çekingen karar almanın azalması, eğitim düzeyinin artmasındaki aynı etkiyi göstermesiyle öngörülebilir. Yaş ortalamasının artmasıyla bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısının da artması, bireylerin daha temkinli davranmasına neden olmaktadır. Bu nedenle bağımlı karar almanın artmasını doğru orantıda etkilemiştir. Bu sonuçlara benzer olarak, Tatlıoğlu (2014) yaptığı çalışmanın sonucunda, üniversite birinci sınıf öğrencilerinin dördüncü sınıf öğrencilerine göre daha fazla çekingen karar alma eğiliminde olduklarını saptamıştır (Tatlıoğlu, 2014: 160).

Haneye giren toplam gelir ile karar alma stilleri arasında yapılan anova testinde, haneye giren toplam gelir ile, çekingen ve doğal karar alma stilleri arasında anlamlı fark tespit edilmiştir. Bu tespite göre, haneye giren toplam gelir azaldıkça çekingen karar alma eğilimi artmaktadır. Ekonomik güç yatırım için önemli bir etkidir. Yatırımcıların geçinimini sağlayacakları paradan fazlasını yatırım olarak kullanmak isterler. Bu nedenle ekonomik güç azaldıkça bireyler çekingen karar alma eğilimi göstermektedir. Aynı zamanda ekonomik gücün artmasıyla yatırım miktarının artması da doğaldır. Bu nedenle yatırımcıların doğal karar alma eğiliminin azalması da beklenen bir durumdur. Bu sonuçlara benzer olarak Tatlıoğlu (2014) üniversite öğrencileri üzerine yaptığı çalışmada, geliri daha fazla olan öğrencilerin karar almada öz saygının daha yüksek olduğu sonucunu saptamıştır. (Tatlıoğlu, 2014: 162).

Sonuç olarak, öne sürülen alt hipotezler birlikte toplam 32 hipotezden 22 tanesi kabul edilmiştir. Dolayısıyla yapılan analizler ve elde edilen bulgular, kurulan araştırma

modelindeki ilişkileri istatistiksel olarak açıklamaktadır. Bu doğrultuda bundan sonraki çalışmalara yönelik araştırmacılara aşağıdaki öneriler sunulmaktadır:

- Örneklem dağılımı farklılaştırılarak farklı sonuçlar elde edilebilir
- Çalışmada aracı ve düzenleyici güçlü başka değişkenler de kullanılabilir.
- Analiz sonuçlarına göre bireysel meşruiyet algısının karar alma stillerini etkilediği görülmektedir. Kripto alım satım platformları da bu sonuçlara göre faaliyet ve politikalarına yön verebilir.



KAYNAKÇA

- Akaytay, A. (2004). Karar Verme Sürecinde Maliyet Verilerinin Rolü: ABC Makine ve Ticaret Sanayi A. Ş. Uygulaması. Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Akyüzoğlu, İlyas (2012). Hz. Muhammed ve Dört Halife Döneminde İktidarın Meşruiyet Kaynakları' Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Aldrich, H. ve Fiol C.M. (1994). “Fools Rush İn? The Institutional Context Of Industry Creation”. *Academy Of Management Review*. 19(4), 645-670.
- Alexiou K. ve Wiggings J. (2019). “Measuring Individual Legitimacy Perceptions: Scale Development And Validation”. *Strategic Organization*. 17(4), 470–496.
- Ali, T. ve Hasan, B. (2012). “Karar Modelleri Çerçevesinde Türk Firmalarının Stratejik Araç Tercihlerinin İncelenmesi: Dilovası ve Sakarya I No’lu Organize Sanayi Bölgelerindeki İşletmeler Üzerine Bir Araştırma”. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), 295.
- Alptekin V. Metin, İ. ve Akcan, A. T. (2018). “Kripto Para Ekonomisi”. Eğitim Yayınevi: Konya
- Alpugan, O., Demir H. ve Oktav M. (1995). “İşletme Ekonomisi ve Yönetimi”. Beta Basım Yayınevi: İstanbul.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2005). “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı”. Sakarya Kitabevi, Sakarya.
- Alver B. (2004). “Psikolojik Danışma ve Rehberlik Eğitimi Alan Öğrencilerin Empati Beceri ve Karar Verme Stratejilerinin Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi”. *Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10, 185-195.
- Arslan S. (2018) “Örgütsel Meşruiyet ile Örgütsel Dil Arasındaki İlişkinin Kurumsal Kuram Açısından İncelenmesi” Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Doktora Tezi. Sakarya
- Ashforth, B. E. ve Gibbs, B. W. (1990). “The Double-Edge Of Organizational Legitimation” *Organization Science*, 1(2), 177-194.

- Atabaş H. (2018). “Blokzincir Teknolojisi ve Kripto Paraların Hayatımızdaki Yeri”. Ceres Yayınları, İstanbul.
- Atay, Ender E. (1997). “Hukukta Meşruiyet Kavramı”. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 121-166.
- Avşaroğlu, S. (2007). “Üniversite Öğrencilerin Karar Vermede Özsaygı, Karar Verme ve Stresle Başa Çıkma Stillerinin Benlik Saygısı ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi”. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Bakan, B. ve Büyükbeşe, T. (2008). “Katılımcı Karar Verme: Kararlara Katılım Konusunda Çalışanların Düşüncelerine Yönelik Bir Alan Çalışması”. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 32-36.
- Bardakoğlu, Ö. ve Akgündüz, Y. (2016). “Otel Çalışanlarının Örgütsel Prestij ve Psikolojik Güçlendirme Algılarının İşbirliği Davranışlarına Etkisi”. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(30), 145-158.
- Berger, Peter, L. ve Luckmann, T. (1966). “The Social Construction Of Reality”. USA: Penguin Books.
- Bilgin, A. (1995). “Grup Rehberliğinin ve Grupla Psikolojik Danışmanın, Lise Öğrencilerinin Anne-Babalarından Bağımsız Meslek Kararı Verme Davranışına Etkisi”. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Bitektine, A. ve Haack, P. (2016). “Legitimacy”. Article In The Academy Of Management Annals · July.
- Bitektine, A. (2011). “Toward A Theory Of Social Judgments Of Organizations: The Case Of Legitimacy, Reputation And Status”. *Academy Of Management Review*, 36 (1), 151-179.
- Boxenbaum, E. (2008). “The Process Of Legitimation. S.Scheuer Ve J.D.Schewer (Ed)”. The Anatomy Of Change. CBS Press. 237-262.
- Boyd, J. (2000). “Actional Legitimacy”, *No Crisis Necessary. Journal Of Public Relations Research*, 4, 341-353.

- Brinkerhoff, D. W. (2005). "Organisational Legitimacy, Capacity And Capacity Development". *European Centre For Development Policy Management, Discussion Paper*, 58, 1-16.
- Büyüköztürk, Ş. (2003). "Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı". Pegem Yayıncılık, Ankara.
- Ceylan, T. (2011). "Toplumsal Sistem Analizinde Toplumsal Statü ve Rol". *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 89-104.
- Coşkun, R., Altunışık, R. ve Yıldırım, E. (2019). "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı". Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- Çoban, A. E. ve Hamamcı, Z. (2006). "Kontrol Odakları Farklı Ergenlerin Karar Stratejileri Açısından İncelenmesi". *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 14(2), 394-400.
- Deegan, C. ve Gordon, B. (1996). "A Study of the Environmental Disclosure Practices of Australian Corporations". *Accounting And Business Research*, 26(3), 187-189.
- Deephouse, D. L. ve Suchman, M. (2008). "Legitimacy İn Organizational Institutionalism". (Ed. Greenwood, R., Oliver, C., Sahlin, K. Ve Suddaby, R.). *The SAGE Handbook Of Organizational Institutionalism*. Thousand Oaks CA: Sage.
- Deniz, M. E. (2002). "Üniversite Öğrencilerinin Karar Verme Stratejileri ve Sosyal Beceri Düzeylerinin TA-Baskın Ben Durumları ve Bazı Özlük Niteliklerine Göre Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi". Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Develioğlu, M. (2006). Problem Çözme Becerileri Yüksek ve Düşük Olan Üniversite Öğrencilerinin Karar Verme Stratejilerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Dowling, J. ve Pfeffer, J. (1975). "Organizational Legitimacy: Social Values And Organizational Behavior". *Pacific Sociological Review*, 18(1), 122-136.
- Durmuş, İ. (2019). "Yöneticilerin İşlerine Yönelik Tutumları, Karar Verme Tarzları ve Modern Ahilik Davranışları". *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 8(16), 17-22.

- Elsbach, K.D. (1994). "Managing Organizational Legitimacy In The California Cattle Industry: The Construction And Effectiveness Of Verbal Accounts". *Administrative Science Quarterly*, 39, 57-88.
- Elsbach, K.D. ve R.I.Sutton. (1992). "Acquiring Organizational Legitimacy Through Illegitimate Actions: A Marriage Of Institutional And Impression". Management Theories'. *Academy Of Management Journal*, 35(4), 699-738.
- Emhan, A. (2007). "Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanılması". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(21), 213-220.
- Ersever, Ö. H. (1996). Karar Verme Becerileri Kazandırma Programının ve Etkileşim Kurma Deneyiminin Üniversite Öğrencilerinin Karar Verme Stilleri Üzerindeki Etkileri. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitimde Psikolojik Hizmetler Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Ankara
- Etzioni, A. (1987). "Entrepreneurship, Adaptation And Legitimation: A Macrobehavioral Perspective". *Journal Of Economic Behavior And Organization*, 8, 175-189.
- Freeman, J. H., Carroll, G. R., and Hannan, M. T. (1983). "The Liability Of Newness: Age Dependence In Organizational Death Rates". *American Sociological Review*, 48, 692-710.
- Gigerenzer, G. (1996). "Reasoning The Fast And Frugal Way: Models Of Bounded Rationality". *Psychological Review*, 103(4), 660-665.
- Gök, G. O. (2012). Türk Dış Politikasında Uluslararası Meşruiyet Sorunsalı: Birleşmiş Milletler ve Bölgesel Krizler. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı Uluslararası İlişkiler Bilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul
- Gürçay, S. (1998). "Bazı Kişisel Değişkenler: Algılanan Sosyal Destek ve Atılğanlığın Karar Verme Stilleri ile İlişkisi". *Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 2(9), 12-16.
- Halis, M. (2002). "Karar Verme Eyleminin Davranışsal Temelleri- Görgül Bir Uygulama". *Akademik Araştırmalar Dergisi*, 14, 49 – 64.

- Hamilton Elizabeth, A. (2006). "An Exploration Of The Relationship Between Loss Of Legitimacy And The Sudden Death Of Organizations". *Group And Organization Management*, 31 (3), 327- 358.
- Hannan, M. T., ve Freeman, I. H. (1984). "Structural İnertia And Organizational Change". *American Sociological Review*, 49, 149-164.
- Hinings, R., ve Greenwood, R. (1988). "The Normative Prescription Of Organizations". In L. G. Zucker (Ed.)' *İnstitutional Patters And Organizations*, 53-70.
- Hybels Ralph, C. (1995). "On Legitimacy, Legitimation, And Organizations: A Critical Review And İntegrative Theoretical Model". *Academy Of Management Proceedings*, 1, 241-245.
- Jost, J. T., Banaji, M. R., and Nosek, B. A. (2004). "A Decade Of System Justification Theory: Accumulated Evidence Of Conscious And Unconscious Bolstering Of The Status Quo". *Political Psychology*, 25: 881-919.
- Kalemci, R. A. ve Kalemci Tüzün, İ. (2008). "Örgütsel Alanda Meşruiyet Kavramının Açılımı: Kurumsal ve Stratejik Meşruiyet". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (2), 403-413.
- Karaköse, T. (2007). "Örgütlerde İtibar Yönetimi". *Uluslararası Hakemle Sosyal Bilimler E-Dergisi, Ocak Sayısı*, 2-3.
- Kelman, H. C. (2001). "Reflections On Social and Psychological Processes Of Legimitization and Delegitimzation". *The Psychology of Legitimacy*, Cambridge University Press, Cambridge
- Kelman, H. C., ve Hamilton, V. L. (1989). "Crimes Ofobedience.New Haven". CT:Yale Univ.Press.
- Kesici, Ş. (2002). Üniversite Öğrencilerinin Karar Verme Stratejilerinin Psikolojik İhtiyaç Örüntüleri ve Özlük Niteliklerine Göre Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi. Selçuk Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Keskinoğlu, M. Ş., Kalı Soyer M. ve İme Y. (2020). "Akılcı ve Sezgisel Karar Verme Stilleri Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması" *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 10(16), 2-5.

- Koçel, T. (2003). “İşletme Yöneticiliği, Yönetim ve Organizasyon-Organizasyonlarda Davranış Klasik-Modern-Çağdaş Yaklaşımlar”. Beta Yayınları, İstanbul.
- Kökdemir D. (2003). Belirsizlik Durumlarında Karar Verme ve Problem Çözme. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Psikoloji Ana Bilim Dalı Doktora Tezi, Ankara.
- Latin, L. (2017). Latinlexicon.Org/Search_Latin.Php, Erişim Tarihi: 03.03.2023.
- Levent, G. (2001). “Meşruiyet Kavramı ve Anayasaların Meşruiyeti Problemi”, *AÜHF Dergisi*, 50(1), 131-152.
- Mann, L., Hormonı, R., ve Rover, C. (1989). “Adolescent Decision Making: The Development Of Competence”. *Journal Of Adolescence*, 12, 265-278.
- Massey, J. E. (2001). “Managing Organizational Legitimacy: Communication Strategies For Organization In Crisis”. *Journal Of Business Communication*, 38.2, 153-183.
- Maurer, J. G. (1971). “Readings in organizational theory: Open systems. Approaches”. NY: Random House, London.
- Mazza, C. (1999). “Organizational Legitimacy And The Rhetoric Of Corporate Mission Statements”. University Of Navarra, Italy.
- Meyer, J. W., ve Rowan, B. (1991). “Institutionalized Organizations: Formal Structure As Myth And Ceremony”. In W. W. Powell and P. J. Dimaggio (Eds.), *The New Institutionalism In Organizational Analysis*, Chicago: University Of Chicago Press, 41-62.
- Mintzberg, H. (1976). “Duru Raisinghani And André Théorêt Source”. *Administrative Science Quarterly*, 21(2), 246-275.
- Mosmer, S. ve Başarır, Ç. (2023). “Türkiye’deki Bireysel Kripto Para Yatırımcılarının Kripto Paralara Yaklaşımları”. *TheJournal of International Scientific Researches*, 8(1), 47-67.
- Nas, K. (2017). “Decision-Making Styles: Athletes Playing At University Teams”. *Uluslararası Anadolu Spor Bilimleri Dergisi*, Aralık Sayısı, 195-205.
- Nebil, F. S. (2018). Bitcoin ve Kripto Paralar. Pusula 20 Teknoloji: İstanbul.

- NTV (2021), “Çiftlik bank dolandırıcılığı” <https://www.ntv.com.tr/turkiye/ciftlik-bank-kurucusu-mehmet-aydin-kimdir-brezilyada-teslim-oldu,NaxTaRPQC0WdIOCXjKtxXA>, erişim tarihi: 01.02.2023
- Oliver, C. (1991). “Strategic Responses To Institutional Processes”. *Academy Of Management Review*, 16(1), 145-179.
- Omarov, Z. (2016). Tüketici Karar Alma Stilleri: Türkiye ve Azerbaycan Arasında Bir Karşılaştırma. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Bursa.
- Onaran, O. (1971). “Örgütlerde Karar Verme”. A.Ü. SBF Yayınları Sayı:321, Ankara.
- Ölçüm, D. (2015). Okul Yöneticilerinin Karar Verme Stillерinin Öğretmenlerin İş Doyumuna Etkisi (Sakarya İli Örneği). Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı Eğitim Yönetimi ve Denetimi Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.
- Özcan, S. ve Mark J. (1999). “Function and regulation of yeast hexose transporters”. *Microbiology and Molecular Biology Reviews* 63(3),554-569.
- Özev, M. Hilmi (2005). “Meşruiyet Kavramının Dönüşümü”. *Bilim ve Sanat Vakfı Bülteni*, 57, 87-96.
- Parsons, T. (1965). “Full Citizenship For The Negro American? A Sociological Problem”. *The Making Of Modern Science: Biographical Studies*, 99(4), 826-881 .
- Patır, S. (2009). “Faktör Analizi ile Öğretim Üyesi Değerleme Çalışması”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 69-80.
- Pfeffer, J. (1981). “Management As Symbolic Action: The Creation And Maintenance Of Organizational Paradigms. In L. L. Cummings & B. M. Staw (Eds.), *Research In Organizational Behavior*”. Greenwich, CT: JAI Press.13, 1-52.
- Phillips, S.D, Paziienza, N.J.C Ferrin, H.H. (1984). “Decision-Making Styles And Problem-Solving Appraisal”. *Journal Of Counseling Psychology*, 497-502.
- Powell, W. W. ve Dimaggio, P. J. (1991). “The New Institutionalism In Organizational Analysis”. The University Of Chicago Press: Chicago.

- Radford, M. H. B., Mann, L. ve Ohta, Y. (1993). "Difference Between Australian And Japanese Students In Decisional Self-Esteem, Decisional Stress And Coping Styles". *Journal Ofcross-Cultural Psychology*. 24(3), 284-298
- Reich, W. (1991). "Kişilik Çözümlemesi". (Çeviren: Bertan Onaran). Panel Yayınevi: İstanbul
- Ruef, M. ve Scott, W. Richard (1998). "A Multidimensional Model Of Organizational Legitimacy: Hospital Survival İn Changing İstitutional Environments". *Administrative Science Quarterly*, 43, 877-904.
- Sardoğan, E.M., Karahan, F., T., Kaygusuz, C. (2006). "Üniversite Öğrencilerinin Kullandıkları Kararsızlık Stratejilerinin Problem Çözme Becerisi, Cinsiyet, Sınıf Düzeyi Ve Fakülte Türüne Göre İncelenmesi". *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(1), 78 – 97.
- Schlusberg M. D. (1969) "Corporate Legitimacy and Social Responsibility: The Role of Law". *California Management Review*, 12(1), 65-80
- 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.
- Scott, W. R. (1977). "Effectiveness Of Organizational Effectiveness Studies". In P. S. Goodman & J. M. Pennings (Eds.), *New Perspectives On Organizational Effectiveness*, Jossey-Bass, 63-95: San Francisco.
- Scott, W. R. (1991). "Unpacking İstitutional Arguments". In W. W. Powell & P. J. Dimaggio (Eds.), *The New İstitutionalism İn Organizational Analysis*, University Of Chicago Press, 164-182: Chicago.
- Scott, W. R.(2003). "Organizations: Rational, Natural, And Open Systems". Prentice Hall: New Jersey.
- Shepherd, D. A. ve Zacharakis, A. (2003). "A new venture's cognitive legitimacy: An assessment by customers". *Journal of Small Business Management*, 41(2), 148- 167.
- Sidanius, J, ve Pratto, F. (1999). "Social Dominance". Cambridge Univ. Press: New York.

- Sitkin Sim, B. ve Bies, R. J. (1993). "The Legalistic Organization: Definitions, Dimensions And Dilemmas". *Organization Science*, 4 (3), 345-351.
- Stinchcombe, A. L. (1965). "Social Structure And Organizations. In J. G. March (Ed.), Handbook Of Organizations". *Chicago: Rand-Mcnally*, 142-193.
- Suchman, M. C. (1995). "Managing Legitimacy: Strategic And Institutional Approaches". *Academy Of Management Review University Of Wisconsin-Madison*, 20(3), 571-610
- Suddaby, R. ve Greenwood, R. (2005). "Rhetorical Strategies Of Legitimacy". *Administrative Science Quarterly*, 50(1), 35-67
- Tanrıoğen, A. ve Türker, Y. (2019). "Rotterdam Duygusal Zekâ Ölçeği'nin Türkçeye Uyarlanması". *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 47, 345-366.
- Taş A. Ve Boztoprak H. (2012). "Karar Modelleri Çerçevesinde Türk Firmalarının Stratejik Araç Tercihlerinin İncelenmesi: Dilovası ve Sakarya I Nolu Organize Sanayii Bölgelerindeki İşletmeler Üzerine Bir Araştırma". *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), 291-318
- Taşdelen, A. (2001). "Öğretmen Adaylarının Bazı Psikososyal Değişkenlere Göre Karar Verme Stilleri". *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(10), 40-52.
- Tatlıhoğlu, K. (2010). Farklı Öz-Anlayış Düzeylerine Sahip Üniversite Öğrencilerinin Karar Vermede Özsayı, Karar Verme Stilleri ve Kişilik Özelliklerinin Değerlendirilmesi. Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Psikolojik Danışma ve Rehberlik Bilim Dalı, Doktora Tezi:Konya
- TDK (2023), <https://sozluk.gov.tr/> Erişim Tarihi: 03.03.2023
- Tekin, Ö. (2009). Yönetimde Karar Verme: Batı Antalya Bölgesinde Bulunan Beş Yıldızlı Otel İşletmelerindeki Çeşitli Departman Yöneticilerinin Karar Verme Stilleri Tespit Etmeye Yönelik Uygulamalı Bir Araştırma. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Antalya.
- Tekkurşun, Demir G. (2018). "Bireysel ve Takım Sporcularının Karar Verme Stilleri ve Mental İyi Oluş Düzeyleri". *CBÜ Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 13 (1),176-191

- Temur Ö. F. (2012). Öğretmen Algılarına Göre Yöneticilerin Karar Verme Stillerinin Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılığına Etkisi (Rize İli Örneği). Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İlköğretim Ana Bilim Dalı Sınıf Öğretmenliği Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Rize
- Tost, L.P. (2011). “An Integrative Model Of Legitimacy Judgments”. *Academy Of Management Review*, 36(4), 686-710.
- Tuncel, M. Yıldız, S. Yıldız, K. ve Yavuz, R. (2018). “Öğretmen Adaylarının Kişisel Kararsızlık ve Eleştirel Düşünme Motivasyonları”. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(2), 1127-1129.
- Tyler, T. R. (2005). “Psychological Perspectives On Legitimacy And Legitimation”. *Annual Review Of Psychology*, 57(1): 375-400.
- Von Neumann, J., ve Morgenstern, O. (2007). “Theory Of Games And Economic Behavior. In Theory Of Games And Economic Behavior”. Princeton University Press: New Jersey.
- Walker, Henry A. (2004). “Beyond Power And Domination: Legitimacy And Formal Organizations”. (Ed. C. Johnson)’. *Research In Sociology, 22, Legitimacy Processes In Organizations*. Oxford: 239-271.
- Weber, M. (1978). “Economy and society: An interpretive sociology”. Guenther Roth ve Claus Wittich (Ed.). Bedminster Press: New York.
- Wick, S. M. (2013). Missionaries Of Modernization And Managers Of Myth: Organizational Legitimacy İn The Field Of International Development. Doctoral Thesis, University Of Minnesota.
- Yıldız, D. ve Uzunsakal, E. (2018). “Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama”. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 14-28.
- Yılmaz, A. (2018). Örgütsel Meşruiyet Krizi ve Meşruiyetin Yeniden Yapılandırılması: Çoklu Vaka İncelemesine Dayalı Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Bilim Dalı, Doktora Tezi, Konya.

- Zucker, L. G. (1983). "Organizations As Institutions. In S. B. Bacharach (Ed.), *Research In The Sociology Of Organizations*". Greenwich, CT: JAI Press, 1-42.
- Zucker, L. G. (1991). "The Role Of Institutionalization In Cultural Persistence. In W. W. Powell and P. J. Dimaggio (Eds.), *The New Institutionalism In Organizational Analysis, Chicago*". University Of Chicago Press, 83-107.
- Zyglidopoulos, Stelios C. (2003). "The Issue Life-Cycle: Implications For Reputation For Social Performance And Organizational Legitimacy" *Corporate Reputation Review*, 6, 70-81.



EK I
ANKET FORMU

Değerli Katılımcı; Bu anket formu, “Bireysel Meşruiyet Algısının Karar Alma Sitillerine Ektisi: Kripto Alım-Satım Platformları Üzerine Bir Araştırma” adlı tez çalışması için veri toplamak amacıyla geliştirilmiştir. Anket formuna lütfen isim yazmayınız. Anket sorularını cevaplarken, sıklıkla kripto alım-satım için kullanmakta olduğunuz platformları baz almanızı, tarafsız ve tutarlı cevaplar vermenizi istirham ederim. Saygılarımla,

Emre AÇAR

Lütfen, aşağıdaki ifadelerin, işyeriniz ve kendiniz ile ilgili durumu ne ölçüde yansıttığını “1-kesinlikle <u>katılmıyorum</u> ”, “2- <u>katılmıyorum</u> ”, “3-ne katılıyorum ne de <u>katılmıyorum</u> ”, “4- <u>katılıyorum</u> ”, “5-kesinlikle <u>katılıyorum</u> ” şıklarından bir tanesini işaretleyerek belirtiniz.	Kesinlikle <u>Katılmıyorum</u>	<u>Katılmıyorum</u>	Ne Katılıyorum Ne de <u>Katılmıyorum</u>	<u>Katılıyorum</u>	Kesinlikle <u>Katılıyorum</u>
1. Kripto alım-satım platformları genel olarak, hissedarları için değer yaratır					
2. Kripto alım-satım platformlarının politikaları, hissedarlarının çıkarlarına göre hareket eder.					
3. Kripto alım-satım platformlarının faaliyetlerinin yakın hissedarlarına fayda sağladığına inanıyorum					
4. Kripto alım-satım platformları benzer kuruluşlarla karşılaştırıldığında, daha iyi yönetilmektedir ve işletilmektedir					
5. Kripto alım-satım platformları benzer kuruluşlarla karşılaştırıldığında, müşterilerinin ihtiyaçlarını ve endişelerini daha iyi anlar.					
6. Kripto alım-satım platformlarının prosedürleri müşterileri için değer yaratır					
7. Çoğu insan, kripto alım-satım platformlarının işletim uygulamalarını onaylayacaktır.					
8. Kripto alım-satım platformları, kendi alanlarında kabul edilebilir etik davranış konusunda özen gösterir.					
9. Kripto alım-satım platformlarının çalışma şekli kamu yararını gözetir.					
10. Toplumun geneli kripto alım-satım platformlarının politikalarını ve prosedürlerini onaylayacaktır.					
11. Kripto alım-satım platformlarının politikaları uygun görünmektedir.					
12. Çoğu insan Kripto alım-satım platformlarının uygulamalarını ahlaki açıdan olumlu olduğunu düşünecektir.					
13. Kripto alım-satım platformlarının çalışanlarının iyiliğini ve refahını önemseydiğine inanıyorum.					
14. Kripto alım-satım platformları kurallara uymaya önem gösterir.					
15. Kripto alım-satım platformlarının gerekli olduğuna inanıyorum.					
16. Kripto alım-satım platformlarının genel olarak temel bir işlevi vardır					
17. Kripto alım-satım platformlarının çalışma şeklinin iyi bir nedeni olmalıdır.					
18. Kripto alım-satım platformlarının tipik (Diğer alım-satım platformları gibi) politikaları vardır					
19. Kripto alım-satım platformlarının sağladığı değeri göz ardı etme eğilimindeyim.					
20. Bir karar verirken içgüdülerime güvenirim.					
21. Bir karar verirken sezgilerime güvenme eğilimindeyim.					
22. Genelde bana doğru gelen kararlar veririm.					

Lütfen arka sayfaya geçiniz...

23. Bir karar alırken bu kararın mantıklı nedenlere sahip olmasından çok, doğru olduğunu hissetmek benim için daha önemlidir.					
24. Bir karar alırken hislerime ve içsel tepkilerime güveniyorum					
25. Genellikle kararlarımı düşünmeden veririm.					
26. Önemli kararlar almak üzereyken beni doğru yöne yönlendirecek birinin olmasını isterim.					
27. Önemli kararları alırken başkalarının tavsiyelerine uyarım.					
28. Başkalarının desteğini alırsam önemli kararlar vermem daha kolay olur.					
29. Başka insanlara danışmadan, nadiren önemli kararlar alırım.					
30. Önemli kararlar alırken genellikle başkalarının yardımına ihtiyaç duyarım.					
31. Vermem gereken birçok karar, beni huzursuz ettiği için karar vermeyi ertelerim					
32. İş önemli kararlar almaya geldiğinde genellikle üşengeçlik yaparım.					
33. Mümkün olduğunca karar vermeyi ertelerim.					
34. Baskı gelmeden önce önemli kararlar vermektan kaçınırım.					
35. Kararlar vereceğim o an, doğal görüneni yapıyorum.					
36. Genellikle ani kararlar veririm					
37. Çoğu zaman kararlarımı anlık veririm.					
38. Genelde önemli kararları son dakikada veririm.					
39. Hızlı karar veririm.					
40. Karar vermeden önce doğru bilgilere sahip olduğumdan emin olmak için bilgi kaynaklarımı iki kez kontrol ederim.					
41. Mantıklı ve sistematik bir şekilde kararlar veririm.					
42. Karar vermem için dikkatli düşünmem gerekir.					
43. Bir karar verirken belirli bir hedef için çeşitli seçenekleri değerlendiririm.					

44. Cinsiyetiniz: () Kadın () Erkek
45. Medeni durumunuz: () Evli () Bekar
46. Mezuniyet düzeyiniz: () İlkokul () Lise () Ön Lisans
() Lisans () Lisansüstü
47. Yaşınız: () 18-25 () 26-33 () 34-41 () 42-49 () 50 ve üzeri
48. İkamet ettiğiniz haneye giren toplam maaş: () 4.000-6.000 () 6.000-8.000 () 8.000-10.000
() 10.000-12.000 () 12.000 ve üzeri
49. İkamet ettiğiniz hanede yaşayan sayısı: () 1-2 () 3-4 () 5-6 () 7 ve üzeri

Değerli katkılarınız için teşekkür ederiz...

EK II ETİK KURUL



T.C.
ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Etik Kurulu
Bilimsel Araştırma Etik Kurulu



Sayı : E-84026528-050.01.04-2200116805
Konu : Başvuru İncelenmesi

13.06.2022

Sayın Emre AÇAR

Yürütücülüğünüzü yapmış olduğunuz 2022-YÖNP-0479 nolu projeniz ile ilgili Bilimsel Araştırmalar Etik Kurulu'nun almış olduğu 09.06.2022 tarih ve 12/30 sayılı kararı aşağıdadır.

Bilgilerinize rica ederim.

KARAR 30- Sorumlu yürütücülüğünü **Dr. Öğr. Üyesi Abdullah KIRAY**'ın yaptığı ve proje araştırmacısı **Emre AÇAR** tarafından gerçekleştirilen "Bireysel Meşruiyet Algısının Karar Alma Stillerine Etkisi: Kripto Varlık Alım-Satım Platformları Üzerine Bir Araştırma" başlıklı araştırmanın, Bilimsel Araştırmalar Etik Kurul ilkelerine **uygun** olduğuna oy birliği ile karar verilmiştir.

Prof. Dr. Salih Zeki GENÇ
Kurul Başkanı

Belge Doğrulama Kodu: C73A3DH

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Takip Adresi: dogrulama.comu.edu.tr

Adres: Onsekiz Mart Üniversitesi Terzioğlu Yerleşkesi Çanakkale

Telefon No: (0 286) 2180018

e-Posta:

Keş Adresi: comu@b011.kep.tr

Faks No:

İnternet Adresi: <https://www.comu.edu.tr>

Bilgi için :

Emine Ateş

Fen Bilimleri Enstitüsü Etik

Kurulu Memur

Telefon No:

(0 286) 2180018 - 1040



