

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
PSİKOLOJİ ANABİLİM DALI
KLİNİK PSİKOLOJİ BİLİM DALI

**YETİŞKİNLERDE KARAR VERME, DÜRTÜSELLİK VE
MOTİVASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Göksu GÜRE

İstanbul, 2023

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
PSİKOLOJİ ANABİLİM DALI
KLİNİK PSİKOLOJİ BİLİM DALI

YETİŞKİNLERDE KARAR VERME, DÜRTÜSELLİK VE MOTİVASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Göksu GÜRE

Öğrenci No:

2020039004

Orcid ID:

0000-0002-0142-8899

Danışman:

Prof. Dr. Mehmet Kerem DOKSAT

İstanbul, 2023

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Yetişkinlerde Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişki” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 25/01/2023

Göksu GÜRE



T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

25/01/2023

Enstitümüz *Psikoloji* Anabilim Dalı *Klinik Psikoloji* Programı yüksek lisans öğrencilerinden 2020039004 numaralı *Göksu GÜRE*'nin "*Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği*"nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*Yetişkinlerde Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişki*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 10/01/2023 tarih ve 2023/02 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin 29. maddesinin 3. fıkrası gereğince 45 dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında "*OYBİRLİĞİ*" ile "*KABUL*" kararı verilmiştir.

İşbu tutanak, 2 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü'ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.

DANIŞMAN
Prof. Dr. Me*** Ke*** DO***
(Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Dr. Öğr. Üyesi Hü*** EB***
(Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Dr. Öğr. Üyesi Fa*** BA***
(Sakarya Üniversitesi)

Adı ve Soyadı : Göksu GÜRE
Danışmanı : Prof. Dr. Mehmet Kerem DOKSAT
Türü ve Tarih : Yüksek Lisans, 2023
Alanı : Klinik Psikoloji
Anahtar Kelimeler : Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon

ÖZ

YETİŞKİNLERDE KARAR VERME, DÜRTÜSELLİK VE MOTİVASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ

Bu araştırmanın yapılma amacı karar verme, dürtüsellik ve motivasyon kavramları arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmanın başka bir amacı ise bu üç kavram arasındaki ilişkinin eğitim durumu, cinsiyet, çalışma durumu, algılanan gelir düzeyi ve medeni durumu açısından anlamlı farklılıklar gösterip göstermediğini incelemektir.

Bu çalışmada Yetişkinlerde Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişki ve sosyodemografik özellikler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla, Melbourne Karar Verme Ölçeği, Barrat Dürtüsellik Ölçeği Ölçeği, Yetişkin Motivasyon Ölçeği ve demografik özellikler hakkında bilgi edinebilmek amacıyla öğrenmek adına Sosyodemografik bilgi formu kullanılmıştır. Bu araştırmanın evreni, Türkiye'den katılan 18 ile 60 yaş üzeri aralığındaki bireylerden oluşmaktadır. Araştırmanın örneklem grubu, randomize olarak gönüllülük esasına göre seçilmiş olan 206'sı kadın ve 146'sı ise erkek toplamda 352 kişi katılımcıdan oluşmuştur. Araştırmada, betimsel araştırma yöntemlerinden olan genel tarama modeli kullanılmıştır. Verilerin analizinde SPSS 21.0 istatistik paket programı kullanılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında tartışmanın gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Araştırmada ulaşılan bulgulara istinaden katılımcıların dürtüsellik seviyeleri ile karar vermede öz saygı arasında ilişki bulunmuştur. Katılımcıların dürtüsellik puanları ile dikkatli karar verme puanlarına bakıldığında dürtüsellik puanları arttıkça dikkatli karar verme puanlarının düşüş gösterdiği tespit edilmiştir. Dürtüsellik ile kaçınan karar verme arasında ilişki vardır. Dürtüsellik puanları ile panik karar verme, erteleyici karar verme ve içsel motivasyon puanları arasında ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca, dürtüsellik puanları ile dışsal motivasyon puanları arasında da ilişki görülmüştür. Katılımcıların içsel motivasyon puanları ile karar vermede öz saygı, dikkatli karar verme, kaçınan karar verme, erteleyici karar verme ve

panik karar verme puanları arasında ilişki bulunmuştur. Dışsal motivasyon puanları ile karar vermede öz saygı ve dikkatli karar verme, kaçınan karar verme, erteleyici karar verme ve panik karar verme puanları arasında ilişki bulunmuştur. Dürtüsellik ile karar verme ölçeği alt boyutlarından, karar vermede özsaygı ve dikkatli stil, kaçınan stil, erteleyici stil ve panik stil ile ilişki görülmüştür. Dürtüsellik ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmuştur. Karar verme ölçeği alt boyutlarından karar vermede özsaygı ile içsel motivasyon arasında da ilişki olduğu görülmüştür. Karar vermede özsaygı ile dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmamaktadır. Karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında ilişki görülmüştür. Karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçınan stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmaktadır. Karar verme ölçeği alt boyutlarından panik stil ile içsel motivasyon arasında ilişki görülmüştür. Panik stil ile dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmamaktadır. Dürtüsellik'in yaş değişkenine göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Karar vermede özsaygı puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Kadınların dürtüsellik ve karar vermede “panik stil” puanları erkeklere göre daha yüksektir. Yetişkin Motivasyon Ölçeği alt boyutlarından “içsel motivasyon” ve “dışsal motivasyon” puanlarının cinsiyete göre farklılık göstermemektedir.

Name and Surname : Göksu GÜRE
Advisor : Prof. Dr. Mehmet Kerem DOKSAT
Degree and Date : Master, 2023
Major : Clinical Psychology
Keywords : Decision Making, Impulsivity and Motivation

ABSTRACT

THE RELATIONSHIP BETWEEN DECISION MAKING, IMPULSIVITY, AND MOTIVATION IN ADULTS

The purpose of this research is to examine the relationship between the concepts of decision making, impulsivity and motivation. Another aim of the study is to examine whether the relationship between these three concepts shows significant differences in terms of educational status, gender, employment status, perceived income level and marital status.

In this study, in order to examine the relationship between Decision Making, Impulsivity and Motivation in Adults and the relationship between sociodemographic characteristics, the Melbourne Decision-Making Scale, the Barrat Impulsivity Scale, the Adult Motivation Scale and the Sociodemographic information form were used to learn about demographic characteristics. The universe of this research consists of individuals between the ages of 18 and 60 who participated from Turkey. The sample group of the study consisted of a total of 352 participants, 206 female and 146 male, who were randomly selected on a voluntary basis. SPSS 21.0 statistical package program was used in the analysis of the data. It is aimed to carry out the discussion in the light of the findings obtained. Based on the findings of the study, a relationship was found between the impulsivity levels of the participants and their self-esteem in decision making. When the impulsivity scores and careful decision making scores of the participants were examined, it was found that as their impulsivity scores increased, their careful decision making scores decreased. There is a relationship between impulsivity and avoidant decision making. A relationship was found between impulsivity scores and panic decision making, procrastinating decision making and intrinsic motivation scores. In addition, a relationship was observed between impulsivity scores and extrinsic

motivation scores. A relationship was found between the participants' intrinsic motivation scores and their self-esteem in decision making, careful decision making, avoidant decision making, procrastinating decision making and panic decision making scores. A relationship was found between extrinsic motivation scores and self-esteem and careful decision making, avoidant decision making, procrastinating decision making and panic self-esteem and extrinsic motivation in decision making. There was a relationship between mindful style and intrinsic motivation and extrinsic motivation, one of the sub-dimensions of the decision making scale. A significant relationship was found between avoidant style and intrinsic motivation and extrinsic motivation, which are sub-dimensions of the decision making scale. There is a relationship between procrastination style, intrinsic motivation and extrinsic motivation, which is one of the sub-dimensions of the decision making scale. There was a relationship between panic style and intrinsic motivation, one of the sub-dimensions of the decision making scale. There is no relationship between panic style and extrinsic motivation. Women's impulsivity and "panic style" scores in decision making are higher than men. "Intrinsic motivation" and "extrinsic motivation" scores of the Adult Motivation Scale sub-dimensions do not differ according to genderdecision making scores. Among the sub-dimensions of impulsivity and decision making scale, a relationship was observed with self-esteem and careful style in decision making, avoidant style, procrastinating style and panic style. A relationship was found between impulsivity and intrinsic motivation and extrinsic motivation. It has also been observed that there is a relationship between self-esteem and intrinsic motivation in decision making, one of the sub-dimensions of the decision making scale. There is no relationship between panic style and extrinsic motivation. It is seen that impulsivity differs significantly according to the age variable. It is seen that self-esteem scores in decision making differ significantly according to working status. Women's impulsivity and "panic style" scores in decision making are higher than men. "Intrinsic motivation" and "extrinsic motivation" scores of the Adult Motivation Scale sub-dimensions do not differ according to gender.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖZ

ABSTRACT

TABLolar LİSTESİ iii

KISALTMALAR iv

SÖZLÜK.....v

GİRİŞ.....1

BİRİNCİ BÖLÜM

KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Karar Verme.....	5
1.1.1. Karar Verme Süreci.....	8
1.1.2. Karar Verme Stilleri	12
1.2. Motivasyon.....	12
1.2.1. Motivasyon Teorileri.....	16
1.2.2. Öz Belirleme Teorisi	17
1.2.3. İçsel ve Dışsal Motivasyon.....	19
1.2.4. İçsel Motivasyon.....	19
1.2.5. Dışsal Motivasyon.....	20
1.3. Dürtüsellik.....	21
1.3.1. Dürtüsellığe Etki Eden Faktörler.....	24

İKİNCİ BÖLÜM

YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Modeli	26
2.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi:	26
2.3. Veri Toplama Araçları	26
2.3.1. Bilgilendirilmiş Onam ve Demografik Bilgi Formu	27
2.3.2. Melbourne Karar Verme Ölçeği	27
2.3.3. Barrat Dürtüsellik Ölçeği	27
2.3.4. Yetişkin Motivasyon Ölçeği.....	28
2.4. Verilerin Analizi.....	28

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR.....	29
TARTIŞMA.....	39
SONUÇ	45
KAYNAKÇA.....	47
EKLER	62
Ek-1. Sosyodemografik Bilgi Formu	62
Ek-2. Yetişkin Motivasyon Ölçeği.....	63
Ek-3. Melbourne Karar Verme Ölçeği.....	64
Ek-4. Barratt Dürtüsellik Ölçeği	65
Ek-5. Etik Kurul İzni.....	67

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Çalışma Grubuna ilişkin Demografik Bilgiler	29
Tablo 2. Değişkenlere Ait Betimleyici İstatistikler.....	30
Tablo 3. Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları Tablosu	32
Tablo 4. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklemeler İçin t Testi Sonuçları	34
Tablo 5. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Yaş Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklemeler İçin t Testi Sonuçları	35
Tablo 6. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Çalışma Durumu Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklemeler İçin t Testi Sonuçları	37

KISALTMALAR

APA	: Amerikan Psikiyatri Birliği
DSM-V	: Psikiyatrik Bozukluklar Tanı Ölçütleri Başvuru El Kitabı
SPSS	: Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paketi
STD	: Öz Belirleme Teorisi
Vd.	: ve diğer



SÖZLÜK

Dürtüsellik: Sık görülen klinik bir problem ve insan davranışının temel bir özelliği olan dürtüsellik çeşitli şekillerde tanımlanabilir. Dikkatsizlik, zararlı davranışları öngörememe, sabırsızlık (ödülllenmeyi erteleyememe, risk alma eğilimi, haz ve duygulanım). Risk alma, plan yapmada yetersizlik ve zihni çabuk toplayamama. Hazırlıksız aniden hareket (motor aktivasyon), elindeki işe odaklanmadan (dikkat), plan yapmadan ve yeterince düşünmeden.

Motivasyon: Hedefe yönelik davranışları başlatan, yönlendiren ve sürdüren süreçtir. Motivasyon, davranışı harekete geçiren biyolojik, duygusal, sosyal ve bilişsel güçleri içerir. Motivasyon terimi sıklıkla bir kişinin bir şeyi neden yaptığını açıklamak için kullanılır.

GİRİŞ

Karar verme, olasılıkları ve alternatifleri değerlendirme ve bunların sonuçlarını izleme gibi faaliyetleri içerir. Karar verme süreci, bir kararı belirleyebilmek için kararı tanımlamak, bilgi birimini oluşturarak ve alternatif çözümleri değerlendirmeye alarak seçimde bulunma süreci şeklinde tanımlanabilir. Adım adım karar verme sürecini kullanmak, ilgili bilgileri düzenleyerek ve alternatifleri tanımlayarak daha kasıtlı, üzerinde düşünülmüş kararlar almanıza yardımcı olabilir. Çözümlemede doğru sonuca erişilmesi, kararı gerektiren durumun en iyi şekli ile tanımlanmasıyla birlikte mümkün olur.

Literatürde, karar verme kavramı için bulunmuş olan tanımlamalara bakıldığında, ilki karar verme kavramının davranış ve eylem tercihi olduğu, ikinci tanımlamada da hedefe ulaşmakta farklı çözümlerin içinden ağır gelenin seçilmesi, üçüncü tanımlamada ise sorunu çözmeyi içermesi ve dördüncü tanımlama ise sadece bir sonuç değil eş zamanda bir süreç olduğu şeklinde ortak özellikler olduğu görülür. Karar verme sürecini sadece nihai kararları inceleyerek ele almak yetersiz kalacaktır. Eğer insanın karar vermesine ilişkin yeterli bir anlayış kazanmak istiyorsak algısal, duygusal ve nihayetinde bir karar seçimine yol açan bilişsel süreçler de alternatif olarak incelenir.

Dürtüsellik, bir davranışın sonucunu düşünememe veya planlama eksikliği, sabırsızlık ve yeni deneyimler arama heyecanı içerir. Dürtüsel bir davranış, sonuçları düşünmeden hızlı hareket edildiği zamandır. Zihinde tam olarak o anın ötesinde bir şeyin olmamasıdır. Diğer bir deyişle dürtüsellik, kişinin tepkilerini baskılamakta güçlük yaşaması, bilgi işleme sürecinin hızlı olması, yenilik arayışı ve hazzı ertelemeye ilgi yetersizlik, diğerlerinin davranışlarının bağlam ve sonuçlarını değerlendirememesi durumudur. Çoğunlukla gerçekleşen davranış sonucunda istenmedik sonuçlarla karşı karşıya kalma durumu olarak tanımlanabilir. Farkında olarak yapılacak eylem veya cevabı ertelemeye gitmek, derinlemesine düşünmemek ve dikkat eksikliği gibi hem bilişsel hem de davranışlar süreçleri olarak tanımlanır.

Dürtüsellik çok faktörlü bir yapı olarak sınıflandırılabilir. Son yıllarda dürtüsellik ve bununla ilgili biyo-psiko-sosyal biyolojik değişkenler hakkında

yapılan birçok çalışmaya rağmen, bu alandaki kapsamlı verileri entegre etmek için çok az çalışma yapılmıştır. Bunun nedeni, dürtüsellüğün kesin ve benzersiz bir tanımı olmaması ve ana bileşenleri üzerinde bir anlaşma olmamasıdır. Dürtüsellik genellikle fiziksel, psikolojik veya gelişimsel bir bozuklukla ilişkilendirilebilir. Ayrıca ilaçlar veya kimyevi maddelerden de kaynaklanabilir.

Motivasyon kavramı, davranışın önemine ve kontrolüne bağlı olarak, bireylerin amaçlarına ulaşmak veya belirli şeylerden kaçınmak için gösterdikleri çaba ya da çabaların derecesi olarak tanımlandığı görülmektedir. Motivasyon, birçok kişiyi sürekli olarak seçilen bir yöne doğru hareket ettiren tüm çabadır. Motivasyon terimi, bir kişinin bir şeyi neden yaptığını açıklar. İnsan eylemlerinin arkasındaki itici güçtür. Motivasyon, insan davranışını hareket aldırان fizyolojik, duygusal, sosyal ve kognitif süreçleri içerir. Motivasyon ayrıca hedefe dair hareketleri etkileyen ve devam ettiren süreçleri de içerir. Bununla birlikte, bu şekildeki motifler nadiren direkt olarak izlenebilir.

İki ana motivasyon türü sıklıkla dışsal veya içsel olarak tanımlanır. Dışsal motivasyon, bireyin dış etkilerinden kaynaklanır ve sıklıkla ödüller, ekonomik gelir, popülerite veya iltifat gibi dışsal ödülleri içerir. İçsel motivasyon ise daha kişinin kendiliğinden gelir ve yalnızca bir problem çözmenin verdiği tatmin için komplike bir puzzle çözmek gibi kişinin kendiliğinden kaynaklanır.

Motivasyon, hedefe dair hareketleri başlatan, yönlendiren ve devam ettiren bir süreçtir. Davranışın varlığının ya da yokluğunun altında yatan sebeplere karşılık gelir. Bu nedenle araştırmacılar, bireyin motivasyonunu dikkat, çaba, davranışların seçimi (ve zorluk seviyeleri), davranışların olasılığı, tutarlılığı, zorluk, başarısızlıktan sonra süreklilik, bedensel, yüz ifadeleri ve zevk alma gibi davranışsal indekslerinin ölçülmesiyle değerlendirilebilir. Motivasyon, tüm insan davranışları için yol gösterici bir güç görevi görür. Bu nedenle, motivasyonun nasıl çalıştığını ve onu etkileyebilecek faktörleri anlamak birkaç nedenden dolayı önemli olabilir

Alanyazında, karar verme, dürtüsellik ve motivasyon kavramının üçünü birden ele alan bir çalışma bulunmamaktadır. Yapılan çalışmalar dürtüsellik ile motivasyon kavramını, dürtüsellik ile karar vermeyi ve motivasyon ile karar vermeyi ele almıştır.

Bu bağlamda bu çalışmanın amacı bu üç kavram arasındaki ilişkiyi incelemek ve literatüre yeni bir çalışma kazandırmaktır.

Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın yapılma amacı karar verme, dürtüsellik ve motivasyon kavramları arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmanın başka bir amacı ise bu üç kavram arasındaki ilişkinin eğitim durumu, cinsiyet, çalışma durumu, algılanan gelir düzeyi ve medeni durumu açısından anlamlı farklılıklar gösterip göstermediğini incelemektir. Ayrıca elde edilen bilgiler ışığında ilgili literatüre katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Araştırmanın Önemi

Bilimsel topluluklar, günümüzde hala karar vermeyi etkileyen temel önermelerin neler olduğunu bulmaya çalışıyor. Bu durumda, insanların harekete geçmesi için ana motivasyonun ne olduğunu ve dürtüsel olarak hareket edip etmediklerini bilmek yapılacak çalışmalar için son derece büyük bir önem arz ediyor. Karar verme stilleri ile ilgili yapılacak çalışmaların yanı sıra dürtüsellik ve motivasyon ile ilgili olacak çalışmalar da oldukça önemli. Bu sebepten de yola çıkarak yaş aralığını geniş tutup karar verme, dürtüsellik ve motivasyon ile ilgili bir çalışma yürütmenin oldukça önemli olduğu görülüyor. Bu örneklerin de içinde barındırdığı karar verme stilleri ile ilgili yapılacak çalışmaların yanı sıra dürtüsellik ve motivasyon ile ilgili olacak çalışmalar bulmak hedeflendiği için, üç kavramın beraber çalışılıp arasındaki ilişkiyi demografik değişkenlerle incelemek oldukça önem arz ediyor. , konuyla ilgili farkındalık geliştirme ve ilgili alanyazına katkı sağlama bu araştırmanın önemini oluşturmaktadır

Problem Cümlesi

Gerçekleştirilen bu araştırmanın problemi Yetişkinlerde Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişkide sosyodemografik veriler arasındaki ilişkinin incelenmesidir.

HİPOTEZLER

Hipotez 1: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları arasında anlamlı ilişki görülmektedir.

Hipotez 2: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları cinsiyet değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 3: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları yaş değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 4: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları Çalışma Durumu Değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Sayıtlar

1. Araştırma örneklemini oluşturan katılımcıların çalışmada yer alan ölçeklere doğru ve içten cevaplar verdikleri varsayılmaktadır.

Araştırmanın Sınırlılıkları

1. Araştırma, 18 ve 60 yaş üzeri erişkin kişiler tarafından gönüllülük esasına dayanarak doldurulan ölçeklerden elde edilen verilerle kısıtlıdır.

2. Araştırmada kullanılan ölçekler; Melbourne Karar Verme Ölçeği, Barratt Dürtüsellik Ölçeği ve Yetişkin Motivasyon Ölçeği ile sınırlıdır.

3. Araştırma, örnekleme ve örneklem verilerine internet üzerinden ulaşılmış olması ve Türkiye sınırları içerisinde olmasıyla sınırlıdır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1 Karar Verme

Karar verme tanımlanmasında, seçim davranışı şeklinde tanımlanmaktadır (Connor ve Becker, 2003: 155). Ayrıca bireyin karar verme tarzları için ;bireyin seçime göre hareket etmekten ziyade seçimi etkilemeye yönelik naturel ve alışlagelen (öğretilbilir) yaklaşım şeklinde belirtilir. Karar verme, ruhsal bir süreçtir ayrıca en kritik insan yaşam donanımlarından bir tanesidir. Karar verme, akıl, düşünce, bilinç ve irade sahibi bireylere özgüdür. Bilinç ya da bilinçdışı süreçlerden sonra tüm insan eylemleri karar verme süreçleri olarak adlandırılır (Çoban ve Hamamcı, 2006: 393). Karar, karar verme süreci sonucunda ulaşılan nihai durum olarak ifade edilir. Birey, karar verme sürecinde karar seçeneklerini değerlendirir (Nas, 2010: 43). Eylemin başlayabilmesi için kişinin karar vermeyi gerektiren bir durumun farkında olması gerekir (Alver, 2005: 9).

Farkındalık, birden fazla seçenek arasından alternatifler yaratılmasını gerektirir (Güngör ve Özcan, 2022: 119). Sürecin sonu, durum karşısında ne zaman ve nasıl karar verileceğinin belirlenmesi (Alver, 2005: 19) ve bir dizi kriter kullanarak amaca ulaşmak için bu alternatiflerden birini veya birkaçını seçip uygulamaya koymaktır. (Güngör ve Özcan, 2022: 119).

Karar verme bireyin kendini tanımladığı karmaşık süreçler olarak tanımlanmıştır. Birkaç alternatif eylem tarzını değerlendirir ve uygulama için bir alternatif seçer (Horan, 1979: 78). “Karar”, farklı olası eylemlerden bilinçli olarak seçim yapmak anlamına gelir (Sanchez vd., 2009: 369) Karar vermeyi dört adımlık bir dizi olarak düşünürsek, ilk adım hedef belirlemek, ikinci adım bu hedefi oluşturmak için seçenekleri derlemek, üçüncü adım seçenekleri sıralamak ve son adım ise en yüksek dereceli alternatifi seçmek (Byrnes, 2002: 359). İnsanların karar verirken nasıl bir strateji sergiledikleri ile ilgili yapılan araştırmalar, karar verme adımları açısından benzerlik göstermektedir.

Yeni veya potansiyel olarak çelişkili bilgiler karşısında ilk kararları değiştirme yeteneği, uyumlu davranış için çok önemlidir (Stone vd., 2022: 419). Bu

nedenle karar sonuçlarını izleyebilmek, inceleyebilmek, sonuçları değerlendirebilmek ve uygulamaya koyabilmek önemlidir (Coşkun, 2020: 1181). Bir kişinin doğru kararı vermesi için bir plana ihtiyacı vardır. Kişi, oluşturduğu seçenekler arasından en uygununu seçebilecek, uygulayabilecek ve karar verme sonucunu izleyip değerlendirebilecek niteliklere sahip olmalıdır. .

Karar verme literatüründe bu süreç, bilgiyi yönlendiren stratejilerin kişinin kendisi hakkında ve kişinin seçeneklerinden elde edildiği ve işlendiği görülmüştür (Jepsen, 1974: 17). Karar verme, alışlagelen şekliyle seçenekler arasında tercihte bulunmak şeklinde tanımlanmakta ve şayet seçim yapılabilecek bir tek seçenek varsa karar vermeden bundan söz edilemeyeceği belirtilmektedir (Rollinson, 2002: 254). Kuzgun'un çalışmalarına göre (1992: 161) karar verme ihtiyacını ortaya çıkaran karar verme davranışının ortaya çıkmasında bir güç vardır ve bu gücün birey tarafından hissedilmesi gerekir.

Bireyler karar verirken daha önce geliştirilmiş karar verme alışkanlıklarının birçoğunu kullanırlar; ayrıca iç ve dış etkenlerden etkilenebilecek alışkanlıklar geliştirirler. Bu alışkanlıklar karar verme stilini yapılandırır (Nas,2010: 43). Karar verme stilinin, karar vericinin bireysel olarak seçilmiş öğrenme ortamlarıyla birleştirilmiş deneyimlerinden ortaya çıktığını belirtir (Nutt , 1979: 85).

Karar verme davranışı, seçeneklerin oluşturulması ve en uygun olanın seçilmesi kararı hakkında ön bilgi edinilmesi ve hedefe ulaşılması şeklinde açıklanabilir (Güçray, 2001: 8) Bireylerin sahip olması gereken en önemli düşünme becerilerinden biri karar verebilme yeteneğidir. Günlük hayatımızın her aşamasında hayatımıza yön verecek kararlar alırız. Bu kararlar hem kendimizi hem de çevremizi etkiler. Karar verme becerisi için farklı tanımlar bulunsa da en genel anlamda alternatifler arasından seçim yapmak olarak tanımlanabilir (Greenbank, 2001: 1760). Karar verme, verileri gözlemleme, gözlemlenen verileri doğrulama, çıkarımlarda bulunma ve istenen sonuçlara ulaşmak için harekete geçme gibi bir dizi kararı içerir (Lauri ve Salanterä, 2002: 18). İnsanlar çok küçük yaşlardan itibaren günlük olarak çeşitli kararlar alırlar (Mettas, 2011: 63). Hayatın her alanında önemli bir yere sahip olan karar verme becerisi özellikle küçük yaşlardan itibaren kazandırılmalıdır (Cenkseven, 2012: 40). Ancak erken yaşta karar verme becerisine sahip olamamak,

yaşamın ilerleyen dönemlerinde riskli ve hatalı karar verme gibi farklı davranış sorunlarına yol açacaktır. Bu nedenle karar verme becerileri zayıf olan çocukların tespit edilmesi ve bu becerilerin geliştirilmesi gerekmektedir ki ileriki yaşlarda karar verme sorunu yaşamassınlar (Weller vd., 2014: 76). Karar verme becerileri diğer düşünme süreçleriyle ilişkilidir. Karar verme süreci eleştirel, yaratıcı, analitik ve diyalektik düşünme gibi çeşitli düşünme becerilerini içerir (Nardi ve Galler, 1985: 222).

Karar, bir soruna karşı bir çözüm veya durum olarak tanımlanabilir ve doğru bir karara ulaşmak için birkaç adım gerektirir (Al Dabbagh, 2020: 20). Bu adımlar, problemin net bir şekilde tanımlanmasıyla başlar, ardından gerekli bilgilerin toplanması ve optimal çözüme ulaşmak için sınıflandırma yapılır. Ancak bu adımlar bir kriz anında bozulabilir. Bir kriz sırasında karar vermek genellikle hızlı bir çözüm gerektirirken, karar rastgele, temelsiz bir çözüm olmamalıdır. Bu nedenle, bir karar vericinin etkinliği ve yaratıcılığı son derece önemlidir (Youssef, 2017: 109). Bir kriz sırasında karar verme, içsel belirsizlikler nedeniyle öğretilemez. Hatalar olabilir; ancak kriz anında kararsızlıktan her zaman iyidir. Kararın doğru ya da yanlış olması değil, alternatif yöntemler arasında olması gerekir. Bu nedenle kriz anında alınan kararlar da yakından takip edilmeli, değişime ve düzeltmeye açık olmalıdır (Al Dabbagh, 2020: 21). Önceki çalışmalar, sağlıklı karar verme için bilgi toplamayı ve sınıflandırmayı vurgular, bu da başarılı bir karar verme olasılığını artırır (Schippers vd., 2014: 731). Ayrıca karar vericinin içsel önyargılarının hatalara yol açabileceği bildirilmektedir (Schippers ve Rus, 2021: 12). Yüksek stres altında, karar vericilerin alışkanlıklarına ve seçeneklere olan aşinalıklarına göre karar verme olasılıklarının daha yüksek olduğu gösterilmiştir. Diğer önyargılar, taahhütlerin çerçevelendirilmesini ve yükseltilmesini içerir (Schippers vd., 2014: 731). Kararlar ekip düzeyinde önyargılar da dahil olmak üzere ekip olarak alınırsa bu tür hataların ölçeği daha da artabilir (Schippers ve Rus, 2021: 12).

Bazı koşullar altında, insanlar karar vermek için olası sonuçlar hakkında açık bilgilere sahip olabilir ve olası sonuçları tahmin edebilirler; bunlara genellikle risk altındaki karar verme veya riskli karar verme olarak atıfta bulunulur (Brand vd., 2006: 1266). Karar vermenin günlük yaşam işlevselliğindeki öneminin yanı sıra, karar verme süreçlerindeki herhangi bir bozukluğun psikolojik, finansal, sosyal veya

sağlıkla ilgili sorunlara yol açabilmesi nedeniyle son zamanlarda psikolojik işlevsellikteki rolü de dikkat çekmektedir (Brand vd. 2006, s.1266). Risk altındaki ve belirsizlik altındaki karar vermenin iki farklı faktör olduğu gerçeği, Ellsberg'in (1961: 643) çalışmaları, riskli kararlar ile belirsizlik altındaki kararlar arasında paralel bir bağlantı kurmuştur (Lauriola vd., 2007: 130).

Akademisyenler, doğru karar verme sürecini anlamak için teoriler düzenlediler (Dionne vd., 2018: 95). Bu kuramlar duyguların karar vermedeki rolüne göre kendi aralarında farklılık göstermektedir. Son çalışmalar, bilişsel ve duygusal bilgi işleme modellerinin birlikte çalıştığını göstermektedir (Sayegh vd., 2004: 179).

1.1.1. Karar Verme Süreci

İnsanlık ihtiyaçlarını gidermek için yaşam boyu seçimler yapmak zorundadır. Hayvanlardan farklı olarak içgüdüsel olarak hareket edemeyen insanlar, tercihlerine bağlı olarak bir fark yaratırlar (Kuzgun, 2014; 20). Bu durumu fark etmek karar verme sürecinin başladığını gösterir. Bilgi araştırması sonrasında kazanılan bu informasyonların süreçten geçirilmesi karar verme (Avşaroğlu, 2007; 85).

Karar verme akıl, düşünce, bilinç ve irade kavramlarına sahip donanımlı olan insana özgü bir süreçtir. Karar verme kavramı a) davranışa etki eden hükümleri; b) Karar bireyin İstenilen sonucu elde etmek için seçenekler içinden seçimde bulunması; c) Karar verme, problemin çözümü için uygulanacak yaptırımların belirlenmesi süreci; d) yapılmış belirlenme sonucunda değerlendirme süreci. e) davranış veya problemle alakalı bilgiler Yorumlama ve karşılaştırma yoluyla yargı oluşturma süreci olarak tanımlanmıştır (Çoban ve Hamamcı, 2006; 393). Ayrıca karar verme davranışının oluşabilmesi amacıyla üç koşulun olması gerektiği belirtilmektedir. Bir, karar verme ihtiyacını artıran seçim problemleri ve problemin varlığının birey tarafından fark edilmesi. İki, zorluğu çözmenin birden fazla yöntemi olduğunun fark edilmesi. Üç, kişi seçeneklerden birini seçmekte özgür olduğunu bilmesidir. Bu koşullar sağlandığında kişinin bir karar vermesi beklentisine girilir. Fakat her kişinin karar alırken farklı metodlar kullandığı öngörülmektedir.

Drucker'a göre (1967: 178), etkili karar verme, iyi tanımlanmış adımlarla sistematik bir süreci takip etmelidir. Bu adımlardan ilki Problemi Sınıflandırma, ikinci olarak Problem Tanımlama, üçüncü olarak Sorulara Cevap Belirleme, dördüncü olarak

Çözüm şartlarını sağlayabilmesi adına hangisinin kabul edilebilir olduğundan ziyade neyin “kabul edilebilir” olduğu kararı, beşinci olarak Belirlenen eylemi gerçekleştirilmesi, altıncı olarak Kararın etkililiğini ve etkililiğini test etmek için gerçek olayların yaşanması.

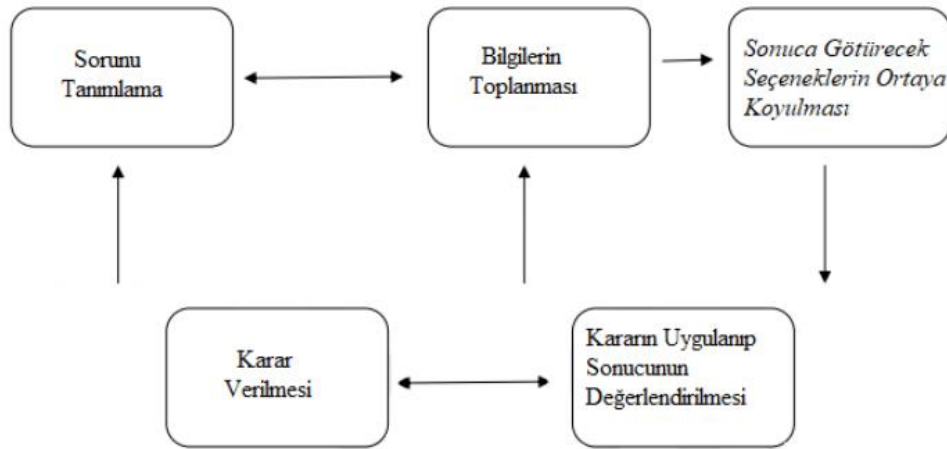
Konuyla ilgili yapılan bir inceleme çalışmasında literatürde ifade edilen adımların benzer olduğu belirtilmiş; problemi tanıma ve tanımlama, alternatif çözümler önerme, alternatifleri inceleme, en uygun alternatifi seçme, karar verilen seçeneği uygulama ve karar sonuçlarını takip etme süreçleridir (Coşkun, 2020: 118). burada bahsedilen ana adımların karar verme sürecini etkileyen aşamalar olduğu da belirtilmektedir (Adair: 2017). Problem durumunun belirlenmesi, karar verme ve problem çözmenin ilk adımını oluşturur (Timur, 1990: 17). Nitekim bir konu hakkında fikir sahibi olmadan önce bilgi sahibi olunması gerektiği genel bir kabuldür. Bir konuda karar vermeden önce problemi tespit edip anlatmak o konuyu daha anlaşılır kılar. Bu nedenle problemi çözmeden önce problemin farkında olmak ve üstesinden gelmek için çevreyi dikkatli bir şekilde analiz etmek gerekir (Higgins: 1994). Karar verme sürecinde problem durumu fark edildikten sonra gerekli bilgilerin toplanması aşamasına geçilir. Bu şekilde, toplanan bilgilerin sorunun çözümünde yararlı olup olmadığı hakkında bir yargıya varılır. Seçenekler oluşturmak, alternatif seçenekleri sıralamayı ve hazırlamayı içerir (Higgins: 1994). Bu tasnif sayesinde faydalı bilgiler ayrıştırılır. Kişi karar vermeden önce zihninde sıraladığı alternatifler arasından kendisine en uygun olanı deneyecek ve bu sayede problem çözme çabasını göstermiş olacaktır. Tüm bu nedenlerle karar verme aşamasına geçmeden önce tüm alternatifler ve bu alternatifler arasından en iyileri belirlenmelidir (Coşkun, 2020: 1181).

Bir diğer çalışmaya göre ise Mann ve arkadaşları (1989: 265)’ne göre karar verme süreci 5 aşamadan oluşmaktadır. Bu adımlardan ilki Hedeflerin tanımlanması, ikinci Hedeflere ulaşmak için seçenekleri tanımlanması, üçüncü olarak başka seçenekler hakkında bilgi edinilmesi, dördüncü olarak Her seçimin etkisini düşünülmesi, beşinci olarak Karar verme sürecini gözden geçirilmesidir.

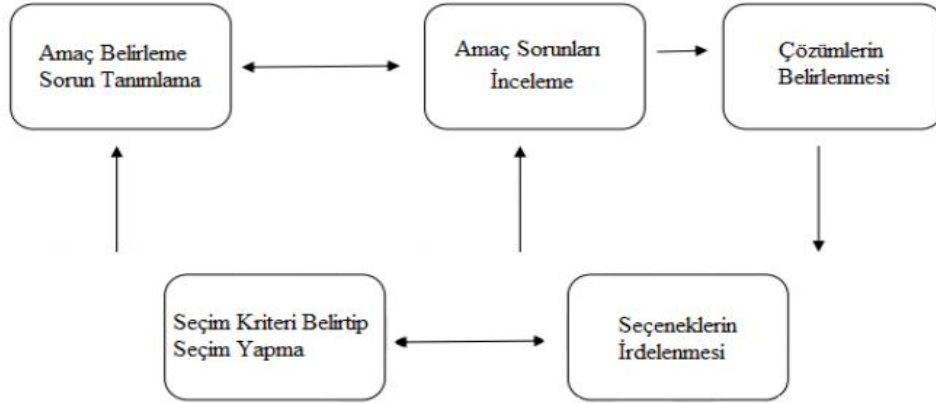
Ersever’e (1996) göre ise karar verme süreci bir dizi spesifik aşamadan oluşmaktadır. Bunlardan Karar verilecek durumun tanınması: Kişi karar verilmesini gerektiren bir durumu fark ettiğinde karar verme süreci başlar. İkinci olarak Karar Probleminin

Tanımlanması Bu seviyede karar verilmesi gereken durumu inceler ve tanımlarız. Üçüncü olarak Seçenekler oluşturma: Bir karar verici olarak bireyler, sorunu çözmek için yapabileceklerinin bir listesini yapar. Dördüncü olarak Oluşturulan seçenekleri değerlendirme Bir kişi bir seçeneği uyguladığında, olası sonuçları ilişkili kazançlar ve olası kayıplar açısından değerlendirir. Beşinci olarak Seçim elemesi Seçimlerin olası sonuçlarını dikkate alır ve seçim sayısını azaltmaya çalışır. Altıncı olarak Karar verme, kişi, istenen sonuca yol açacağına inandıkları tek seçeneği kullanmaya karar verir. Yedinci olarak ise Kararın Uygulanması Kişi uygulamaya karar verdiği seçeneklere göre hareket etmeye çalışır. Sekizinci olarak. Kararın sonuçlarının değerlendirilmesi: kişi aldıkları kararların sonuçlarını değerlendirir. Kararın yararlarını ve zararlarını inceleyin. Son olarak ise Gerekirse yeniden karar verilmesi: Bir kişi bir kararın sonucundan memnun değilse, durumu değiştirmek için yeni seçeneklere bakın.

Karar verme süreçlerinin aşamaları Adair (2000: 43)'e göre şu şekilde sıralanır, karar verme aşamasında ilk adım problemin belirlenmesidir. İkinci aşamasında ise, durum hakkında gerekli bilgileri toplamaktır. Üçüncü adımda hedefe ulaşmak için kişisel kriterlerinize göre seçenekler oluşturmanız gerekmektedir. Bireyi standartlarına göre yönlendiren alternatifler arzu edilir. Bu elemenden sonra kalan kriterler "olsaydı iyi olurdu" dur. Süreçteki son aşama ise alınan kararların uygulanması ve sonuçların değerlendirilmesidir (Akt. Deniz, 2002: 291)



Koçel'e (2007: 131) göre ise belli başlangıç noktasına sahip, farklı görevlerin, faaliyetlerin veya düşüncelerin birbirini takip ettiği ve nihayetinde bir karara varan bir süreçtir. Bu süreç aşamalarla meydana gelir. Bilgi ve veri akışı, insanlara karar vermeden önce ulaşır. Bilgi, karar verme aşamasında oldukça kritiktir. Bir anlamda karar verme, bilgi işleme anlamına gelir. Doğru bilgiyi elde etmek, bilgi akışını organize etmek ve gerektiğinde anında kullanmak üzere saklamak, sağlıklı karar vermek adına oldukça önemlidir. Karar verme süreci, karar vericinin alınan bilgilere dayanarak bir karara ihtiyaç olduğunu anladığında başlar. Karar verme sürecinin aşaması tabloda şöyle gösterilebilir:



Karar verme değişkenlikleri üzerine yapılan araştırmalara baktığımızda, kişilerin karar verme tarzlarının değişkenlere göre farklılık gösterdiği bulgular arasındadır. Örnekler arasında olan yaş değişkeni karar verme davranışını etkileyen değişkenlerden biridir (Byrness ve McClenny, 1994: 359). Aile davranışları ve yaklaşımları, çocukların karar verme yöntemlerinin kullanımını etkiler, önemli bir değişken olarak sunulur (Brown ve Mann, 1990: 25). Ayrıca, aynı yaş grubu baskısı ve benlik saygısı gibi değişkenlerin karar vermeyi etkilediği görülmüştür (Mann vd., 1989: 265).

1.1.2. Karar Verme Stilleri

Kişiler hayatlarında yaşadıkları olaylardan sonra değerlendirme aşamasında birbirlerinden farklı şekillerde düşünürler. Bu düşünme şekilleri, karar verme stilleri olarak adlandırılır. Karar verme stilleri, bireylerin farklı sorunlarla, yaşantılarla, olgu ve farklılaşma noktalarıyla yüzleştiklerinde mental süreçlerden sonra ortaya koydukları yaklaşım ve yönelimi ifade eder (Sünbül, 2004: 25). Kişinin genelde karar verme aşamasında benimsediği yaklaşım ve davranış şekline karar verme stili denir. Stil iki şekilde kullanılabilen bir kavramdır: kişisel açıklama ve eylem olmak üzere. Stiller bir kişinin özelliklerini tanımlamak için kullanılır, ancak gerçekte kişinin davranışının tutarlılığını açıklar ve kişinin davranışlarına dayanır. Bireyin üslubunun varlığından söz edebilmek için bireysel davranışların bir miktar düzenlilik oluşturması beklenir. Başka bir deyişle, stil, bir kişinin kendine özgü davranış tarzı olarak görülmektedir. (Arroba, 1977: 149).

Karar verme stilleri daha önce çok sayıda çalışmaya konu olmuştur. Bunlardan bir tanesi de Deniz'in ortaya koyduğu karar verme stillerinden biridir. Bu çalışmada, karar verme stilleri; Dikkatli, erteleyici, panik ve kaçınan olmak üzere 4 tane stil olduğunu belirtmiştir. Dikkatli karar verme stili kullanan kişilerin: Bir karar alırken bilgi ve seçenekleri dikkatlice tartarlar ve ardından bir seçimde bulunduğunu söylemiştir. Kaçınan karar verme tarzını kullanan kişilerin ise: Karar vermekten kaçındıkları ve karar vermeyi başka kişilere bıraktığını görmüşlerdir. Bu yolla sorumluluğu başka birine vererek karar vermek sorumluluğundan kaçarlar. Erteleyici karar tarzını kullanan kişiler ise: Kararları devamlı erteleme eğilimindedirler. Panik karar verme stiline sahip kişilerin ise: Bir karar verme durumunda kaldıklarında, kendilerini zaman sınırlaması içerisinde düşünürler. Sonuç olarak, üstünde uzun muhakame etmeden hızlı kararlar alma durumundadırlar (Deniz,2004: 23).

1.2. Motivasyon

Motivasyon, aksiyon aldırıcı, aksiyonun sürekliliğini sağlayıcı ve pozitif yöne doğru ittirici güç şeklinde tanımlanmaktadır (Eren, 1998: 398). Motivasyon, davranışa enerji veren ve yönlendiren bir arzu veya istek olarak tanımlanabilir.

Bireyleri başlatan ve iş başında tutan ya da insanları amaçlarına ulaşmak için harekete geçiren bir güçtür. Broussard ve Garrison (2004: 106) motivasyonu “bizi bir şeyi yapmaya ya da yapmamaya iten özellik” olarak tanımlamıştır. Jones (1955: 14) motivasyonu "davranışın nasıl başladığı, enerji verildiği, sürdürüldüğü, yönlendirildiği, durdurulduğu ve tüm bunlar olup biterken insanda ne tür kişisel tepkilerin mevcut olduğu ile ilgilidir. Straw'a (1983: 302) göre, motivasyon genel olarak 'davranışa enerji veren ve sürdüren bir durum' olarak tanımlanır. Straw'a göre, motivasyon neredeyse hiçbir zaman doğrudan hesaplanmaz, davranış ve hatta tutumlardaki değişikliklerden çıkarsanır. Etkinleştirilen, uyandırılan ihtiyaca psikolojide motivasyon denir (Luthans, 1995: 141). Bu nedenle motivasyon, çeşitli şekillerde ortaya çıkan kişisel ihtiyaçlardan gelir. Motivasyon, bir kişinin davranışını, davranış yönünü ve yoğunluğunu etkileme yeteneğine sahiptir (Özdaşlı ve Akman, 2016: 75). İnsanların toplumun, organizasyonların ve insanla ilgili faktörlerin temel bileşeni ve önemli kaynağı olduğunu kabul etmesi; motivasyonu dikkat çekici bir araştırma konusu yapmak için bireylerin, organizasyonların ve toplumun tanınmasının önemli olduğu denilebilir. Baron'a göre (1983: 123), "motivasyon, belirli bir amaca ulaşmak için davranışlarımızı etkileyen ve yönlendiren farklı süreçlerin birikimidir". Motivasyon genel olarak, “davranışa harekete geçiren, yönlendiren ve devam ettiren bir süreç” şeklinde açıklanmaktadır ve ayrıca ihtiyaçlar, inançlar ve amaçlar motivasyonun çalışılması gereken ilgi çekici kavramlarından. (Hoy ve Miskel, 2010: 157). Bu nedenle insanların harekete geçmek için az da olsa bir motivasyona sahip olması gerekir, aksi takdirde buna motivasyon denir ve kişinin davranmamasına veya hareket etmemesine neden olur (Ryan ve Deci, 2000: 55).

Motivasyon, güdülerin temelini meydana getirir ve kişinin hareketlerinde önemli bir yer alır. Çünkü davranışlar motivasyonla yönetilir. Güdüler oluşumu, yönü ve yoğunluğu gibi kriterlere göre 4 kategori altında incelenmiştir; içgüdüsel, fiziksel, sosyal ve psikolojik motivasyon. Bu sebeple motivasyonun, bireyin hayatıyla alakalı olarak hareketli ve değişken bir kavram olduğu düşünülebilir. Genel olarak sosyal şartlanma ve deneyimin bir sonucu olan motivasyon, bir ihtiyacı karşılamak için gerekli davranışları başlatan güçtür. Motivasyon için önemli kavramlar içgüdü ve ihtiyacı içerir. İçgüdü bireyi davranışa doğru iter ihtiyaçları

karşılamak için. Bu nedenle motivasyon, bireyin belirli şeylere ihtiyaç duymasıyla başlar (Ateş, 2019: 189). Motivasyon, bir varlığın atanmış bir hedefi kovalamaktaki çabukluk miktarıdır ve isteklilik seviyesini tetikleyen doğa ve yer güçlerinin belirlenmesini ifade eder (Golembiewski, 1973: 597).

Kendilerini motive etme deneyiminde, yetişkinlerin kim oldukları ve ne oldukları arasında bir bağlantı kurması gerekir. Düşünme, hissetme ve uygulama anlamın oluşumuyla ilerler. Bu da şu sonucu doğuracaktır ki, bir insanın kabul ettiği kültür, hayatının her alanında onu ve motivasyonunu büyük ölçüde etkileyecektir. Herkes hayatının tarihidir ve kişisel motivasyon tarzı kültüründen ayrılmaz (Alper, 2004: 3). Motivasyon, insanın çok genel ve temel bir kavramı olduğundan, motivasyonun tüm kavramlarını anlamak ve açıklamak için uzun yıllar boyunca çeşitli teoriler geliştirilmiştir (Mazlow, 1954; Herzberg 1976; McClelland, 1976: 205).

Self-Determinasyon Kuramı'na göre motivasyonlar, kişinin bir yönde davranmak için farklı nedenlerine veya ulaşmak istediği hedeflere bağlı olarak içsel motivasyon veya dışsal motivasyon olarak tanımlanmaktadır (Ryan ve Deci, 2000: 55).

Arnold, Robertson ve Cooper (1991: 318), motivasyonun üç yönünü öne sürdüler: yönlendirme, çaba ve sebat. Yön, 'bireyin yapmaya çalıştığı şeyi' ifade eder; Çaba, bireyin ne kadar güçlü bir şekilde çabaladığını, sebat ise bireyin ne kadar süre denemeye devam ettiğini ifade eder (Armstrong, 2006: 668). Hedef belirleme, becerileri geliştirme, iyimser düşünceler, işte ve işte tutkulu olma, duygu düzenleme ve irade gücünü ifade etme ile motivasyonun sağlanabileceğini varsayabiliriz.

Mullins (2005: 29), motivasyonun dört ortak özelliğini tanımlamıştır:

- 1) Benzersizlik: Her insan benzersiz olduğu için motivasyon bireysel bir olgudur.
- 2) Kasıtlılık: Her insanın eylemini seçme şansı vardır.
- 3) Çok yönlü: İnsanların nasıl harekete geçtiklerinin ve motivasyonlarının arkasındaki gücün ne olduğunun çözülmesi bir gerekliliktir.

4) Motivasyon teorilerinin amacı davranışı tahmin etmektir. Yalnızca davranışa veya performansa odaklanmazlar.

Motivasyon, davranışsal bir bakış açısıyla, oldukça ödül beklentisi olarak görülür; Bilişsel olmayan terimlerle, bireylerin kararlarına çok daha fazla önem verir; ve sosyal-yapıcı bakış açısıyla, bireysel kişisel seçim ve farklılıkların yanı sıra sosyal bağlama daha fazla önem verir Brown (2007: 10). Motivasyonun, öz saygı gibi, küresel, durumsal veya göreve yönelik olabilen bir şey olduğuna inanır (2007: 170).

İş doyumu Mullins (2005: 29) tarafından 'daha çok bir tutum, içsel bir durum' olarak tanımlanmıştır. Örneğin, niceliksel veya niteliksel olarak kişisel bir başarı duygusuyla ilişkilendirilebilir.' Mullins ayrıca iş tatmini kavramının karmaşık ve çok yönlü olarak görüldüğünü belirtti. (Mullins, 2005: 29). İş Memnuniyeti ve Motivasyon ihtiyaçları, çalışanların iş yerindeki hakları konusunda eğitim yoluyla daha bilgili hale gelmesi nedeniyle, özellikle yirmi birinci yüzyılda iş yerinde hayati önem taşımaktadır. Fredrick Herzberg'in İş Doyumu modeline göre, bir örgütün çalışanlarının tatmin derecesini etkileyen bir örgütün içinde ve dışında faktörler vardır. Bunlar, örgütün yapısını, örgüt kültürünü ve örgütle ilgili iç politikaları içerir (Mullins, 2005: 29). İnsanların işteki tatmin edici olayları (motivatorler) kendi performanslarına olumlu bir yansıma olarak atfettikleri iddia edildi. Tatmin edici olmayan olayların (hijyen faktörleri) dış etkilere ve diğer insanların çabalarına atfedilme olasılığı daha yüksektir. (Mullins, 2005: 29). İş doyumu, çeşitli çalışan davranışlarını etkileme potansiyeline sahip olduğu ve çalışanların refah düzeylerini etkileyen önemli bir faktör olarak kabul edildiği için yöneticiler için önemlidir. İş tatmininin motivasyon ve iş performansı ile doğrudan pozitif bir ilişkisi olduğu yaygın olarak kabul edilmektedir (Mullins, 2005: 29).

Herzberg'in teorisine yönelik eleştirilere rağmen, motivasyon çalışmalarına pratik olarak bakmanın iyi bir girişim olduğuna inanılıyor. Çalışmaları, iş tasarımı ve iş zenginleştirmeye de dikkat çekti. Crainer ve Dearlove in Mullins'e (2005: 29) göre, "kişisel gelişim, kariyer yönetimi ve kendi kendine yönetilen öğrenmeye yapılan mevcut vurgu, Herzberg'in içgörüsünden gelişmiş olarak görülebilir.

1.2.1. Motivasyon Teorileri

Sosyal-bilişsel motivasyon teorileri, insanın öğrenmesine ve performansına vurgu yapar. Bu nedenle, öz-yeterlik, motivasyonun birincil itici gücüdür (Bandura, 1994: 71, Leggett, 1988: 256). Hedef yönelimli motivasyon teorileri, insanların içerikte uzmanlaşmaya (istenen hedef), diğerlerinden daha iyi olmaya (performans hedefi) veya hatalardan kaçınmaya (performans kaçınma hedefi) göre motive edileceğini önermektedir (Elliot, 2005: 52).

Son zamanların motivasyon teorilerinden biri olan self determinasyon teorisi içsel motivasyonla ilgilenmektedir. İçsel motivasyonlar yeterlilik, özerklik ve ilişkili olma duygularıdır. (Deci vd., 1999: 125)

William James'in (1883: 363) ve William Isaac Thomas'ın (1917: 36) ilk çalışmalarından bu yana, klinisyenler bireysel biliş, duygu ve davranışın motivasyonel yönleriyle yakından ilgilendiler. 1917'de motivasyon üzerine ilk araştırmacılardan biri olan William Isaac Thomas, insanları "neyin motive ettiğini" analiz etmeye çalışırken "dört dilek" kavramını ortaya attı. Bu dilekler yeni deneyim, güvenlik, karşılık ve tanınmadır. Thomas, "dört dileğin" insan davranışlarıyla bağlantılı olduğunu düşündü. Thomas, determinizm (biyolojik veya sosyal) ile sınırsız özgür irade arasında bir orta yol izleyen bir insan motivasyonu teorisi geliştirdi. Thomas'a (Volkart, 1951: 345) göre maceralar ve coşkulu aktivasyonlar 'yeni deneyim', bilinmeyen/alışılmadık faaliyetlere girişme isteksizliği 'güvenlik', başkalarından sevgi ve takdir görmek 'tepki', yetkin olma ve yükseklerle ulaşma olarak adlandırılmaktadır. Toplumdaki statüye 'tanınma' denir.

Thomas'ın fikirlerinin aksine, 1938'de Murray Miller (Klineberg, 1980: 307). İnsanların zaten ne istediklerini bildiklerini, öte yandan ihtiyaçlarının farkında olmadıklarını düşündüğü için 'istekler veya dilekler' üzerine odaklanmamamız gerektiğini önerdi. Bu nedenle psikoterapide 'ihtiyaçlara' odaklanmalıyız anlayışını savundu. Murray bu fikirlerle motivasyon çalışmalarına yeni bir kapı aralamış ve araştırmacılar insan ihtiyaçlarını belirlemeye yönelik çalışmalar yapmaya başladılar.

20. yüzyılda motivasyonla ilgili çalışmalar bireysel düzeyde yapılırken diğer yandan örgütsel ve endüstriyel açıdan bilimsel çalışmalar yapılmıştır. Motivasyon konularına dayalı bu fikirler, psikolojik temelli olmayıp örgütsel odaklıydı ve daha önce de popüler hale gelmişti.

İş motivasyonu ile ilgili bazı erken fikirler, FW Taylor'ın rasyonel-ekonomik (1911) motivasyon kavramıydı (bazen Taylorizm olarak adlandırılır). Taylor bir psikolog değildi, aslında bir makine mühendisiydi. Aslında endüstriyel verimlilikle ilgileniyordu. Taylor'ın motivasyon görüşü, insanı mekanik bir varlık olarak görerek zamana, üretkenliğe ve finansal ödüllere dayanıyordu. Taylor (1856-1915), ünlü *Wealth of Nations* (1776: 131) kitabını yazan filozof Adam Smith'ten etkilenmiştir. Taylor'ın çalışmalarının ardından motivasyon kavramını sosyal bir kavram ve ekip çalışması olarak ele alan Elton Mayo'nun İnsan İlişkileri Hareketleri ve Hawthorne Deneyleri literatüre sunulmuştur. Bununla birlikte, her iki bilim insanının çalışmaları motivasyon, endüstriyel üretkenlik, yönetim sorunları ve liderlik yöntemlerinin davranışsal yönlerine katkıda bulunmuştur.

Tarih boyunca, motivasyon süreçlerine farklı açılardan bakan teoriler olmuştur. Örneğin, beklenti-değer motivasyon teorilerinin ana fikri, beklentinin işlevselliğine ve görevlerin önemine ve değerine odaklanmaktır (Wigfield ve Eccles, 2000: 68). Motivasyon teorilerinin ilişkilendirmesi, bilinçaltı nedensel açıklamalara (atıflar) ve görevleri yapmak için motivasyonu sağlayan duygulara odaklanır (Weiner, 1985: 548).

1.2.2. Öz Belirleme Teorisi

Motivasyon teorileri, mekanik yaklaşıma veya organizma yaklaşımına dayanır. Mekanistik yaklaşım teorilerine göre insanlar, çevresel uyaranlar ve fizyolojik dürtüler tarafından yönlendirilebilen pasif organizmalardır. Organizmacı yaklaşım teorileri ise insanı, irade sahibi ve davranışı başlatan aktif organizmalar olarak kabul eder. Başka bir deyişle, bu yaklaşım hem içsel ihtiyaçların hem de fizyolojik dürtülerin davranışta rol oynadığını ve içsel ihtiyaçların davranışa enerji sağladığını varsayar (Deci ve Ryan, 1985: 61). Buna bağlı olarak, öz belirleme teorisi

insanları aktif bir organizma olarak gören ve insan davranışı için içsel motivasyonun ne kadar önemli olduğunu vurgulayan organizma teorisidir. Öz Belirleme Teorisi (SDT) (Deci ve Ryan, 2000: b), insan motivasyonunu davranışların kendi kaderini tayin etme derecesine göre sınıflandırır. SDT, insan davranışlarını düzenleyen iki tür motivasyonu tanımlar: kendi kaderini tayin etme derecesinde farklılık gösteren otonom ve kontrollü motivasyonlar. Otonom motivasyon ya içsel ya da iyi içselleştirilmiş dışsal motivasyona atıfta bulunurken, kontrollü motivasyon hiç içselleştirilmemiş ya da daha az içselleştirilmiş dışsal motivasyona atıfta bulunmaktadır.

Öz belirleme teorisi, 35 yılı aşkın araştırma geçmişine sahip, 6 mini teoriden oluşan temelli bir teoridir. Temel olarak teori, dışsal motivasyon ile içsel motivasyon arasında net bir ayrım yapar; ilki, aktiviteden sonra ve aktiviteden ayrı olarak kazanımlar için bir aktivite yapmayı ifade ederken, ikincisi, süreçten zevk aldığı için bir şeyi kendi iyiliği için yapmayı ifade eder. (Ryan ve Deci, 2000: 68) Dışsal motivasyonun, motivasyonu nasıl düzenlediklerine göre birkaç biçimde var olabileceği açıklanmaktadır (Tablo 5). Dışsal düzenleme, içe yansıtılan düzenleme, tanımlanmış düzenleme ve bu alt türlerin içselleştirme sürekliliğinde ikamet ettiğinin belirtildiği entegre düzenleme. İçselleştirme “davranış nedenleri” olarak tanımlanabilir, yani bir davranış ne kadar içselleştirilirse, o kadar kendine yakın ve özerk olur ve ne kadar az içselleştirilirse, motivasyon aslında hiç motivasyonu olmayan amotivasyona dönüşür (Ryan ve Connel, 1989: 749).

İçsel motivasyon, insanları daha ısrarcı, etkili, verimli ve tatmin edici olmaya yönlendirir (Deci ve Ryan, 2002: 68). Teori, yeterlilik, özerklik ve ilgililiğin insanların temel psikolojik ihtiyaçları olduğunu ve içsel motivasyonun ön koşulu olduğunu varsayar. Yetkinlik, insanın ustalık arzusu olarak tanımlanabilir. Özerklik, insanların herhangi bir dış müdahale olmaksızın kendi öz-yönetimli eylemlerinin sonuçlarını görebilme dürtüsüdür. Alâkalılık, başkalarına bağlı hissetme arzusu olarak açıklanabilir.

1.2.3. İçsel ve Dışsal Motivasyon

Özellikle, motivasyon teorisi ile fark edilebileceği gibi, içsel motivasyon, birey bir etkinliği gerçekleştirirken sonuçta ortaya çıkan iş dışında, bariz ödülle ödüllendirilmediğinde ortaya çıkar. Dışsal motivasyon dışsal ödüldür örnek olarak statü, takdir veya promosyonlar gösterilebilir (Deci, 1972: 113). Böylelikle, içsel motive ediciler bireyin işi gerçekleştirirken duyduğu içsel ödüllerdir, dolayısıyla birey kendisini motive ediyor anlamına gelir. Dışsal motivasyonlarsa, yaşantının haricinde gerçekleşen dışsal ödüllerdir. İş gerçekleştirirken direkt olarak tatmin sağlayan kavramlar değildirler. Kişi, bir eylemi yapmaktan duyduğu haz ya da tatmin dışında başka bir sonuç beklemeyen, kendi içinde var olan bir istekle bir şeyi yaptığında içsel motivasyona sahip olur. Dışsal motivasyon ise, kişi dışsal bir ödül gibi ayrı bir sonuç beklentisiyle veya istenmeyen bir sonuçtan kaçınmak için hareket ettiğinde gerçekleşir (Deci ve Ryan, 1985: 55). Örneğin, çocukları zarar görmekten kurtarmak veya yaşam koşullarını iyileştirmek gibi özgecil nedenlerle, onların refahını önemseyen insanlar evlatlık vermek istediklerinde, bu kişilerin içsel motivasyonlarından teşvik kararı aldıkları düşünülebilir. Öte yandan, insanlar koruyucu ailelere yapılan ödemelerle aile gelirini artırmak istedikleri için koruyucu aile olmayı düşündüklerinde, bu, koruyucu aileleri dışsal bir motivasyonla düşündükleri anlamına gelecektir.

Kısaca, dışsal ve içsel motivasyonlar, genel motivasyonun bileşenleridir. Belli bir amaç, amaçlar doğrultusunda hareket etmenin temel unsurlarından biridir.

1.2.4. İçsel Motivasyon

İşin kendisinden kaynaklanan nedenlerle motive olma durumu, İçsel İş Motivasyonu olarak tanımlanır ve kendini gerçekleştirme deneyimiyle ilişkili bilişsel duruma atıfta bulunur (Brief ve Aldac, 1977). Bandura (1977b), içsel motivasyonu, görünür bir ödül olmaksızın faaliyetlerin gerçekleştirilmesi olarak tanımlar (Bandura 1997b; aktaran Latham, 2007). Mottaz (1985: 365) ayrıca bağımsızlık, işin önemi, işe katılım, sorumluluk, çeşitlilik, yaratıcılık ve çalışan yeteneklerinin kullanılması gibi işin doğası ile ilgili faktörlerin işin içeriğinden kaynaklandığını bulmuştur. etkili olduğu söylendi. İçsel Motivasyon (Mottaz, 1985 ; 365, Dündar vd., 2007; 105). İçsel motivasyon, birçok motivasyon teorisinde de ele alınmaktadır. Maslow'un

(1975) İhtiyaçlar Piramidi'nde bireyin potansiyelini en iyi şekilde kullanma ihtiyacı, olarak tanımladığı kendini gerçekleştirme ihtiyacına, Alderfer'in (1972: 198) modelinde ise gelişim ihtiyaçları için yer almaktadır. . Tanım gereği, kişinin kendi çevresini keşfetme ve keşfetme ihtiyacını tanımlar. McGregor'un (1960) Y Teorisi ve McClelland'ın (1961: 205) başarı güdülerini teorisi, sorumluluk algısı ve zorlu görevlerin yerine getirilmesi için içsel iradenin önemine işaret eder. Benzer temalar Herzberg (1966) ve Hackman ve Oldman'da (1980: 303) bulunur. Tüm bu teorilerde ortak bir varsayım, insanların kendilerini yetkin ve yetkin hissetmeleri gerektiğidir (Wiersma, 1992: 101).

İnsanlar duygusal ve bilişsel olarak belirli bir eylem veya davranış yapmak isterler. Örneğin, iş yerinde çalışanlar işlerini gerçekten seviyor ve bundan gurur duyuyorlarsa ve kendi fikirlerini oluşturup uygularsa içsel motivasyonları artacaktır. Buna bağlı olarak çalışanların üretkenliği ve yaratıcılığı artacak ve işlerine isteyerek gideceklerdir.

1.2.5. Dışsal Motivasyon

Buna göre bir fiil veya davranış kişinin ilgi alanında değilse ilgi başka bir deyişle kişi içsel olarak güdülenmez, kişi eylemde bulunmak veya davranmak için dışsal olarak güdülenmelidir. Ancak kişi bu eylemden arzu edilen bir sonuç istiyorsa, dışsal motivasyonu artıran ödülün somut olması gerekir (Gagne ve Deci, 2005: 331).

Öte yandan, dışsal olarak motive edilen davranışlar (maaş, terfi gibi herhangi bir ödül veya sonuç) doğası gereği araçsaldır. İlgi için değil, bazı ayrılabilir sonuçlara aracı olduklarına inanıldığı için yapırlar (Deci, 1971). İş yerlerinde dışsal motivasyon yüksek maaş, terfi olanakları, esnek çalışma koşulları vb. olabilir. Bu faktörler dışsal motivasyonu arttırsa da bu faktörlerin artırıcı etkileri uzun süreli olmaz. Dışsal motivasyonu üst düzeyde tutabilmek için farklı ve daha somut ödül ya da fırsatlara ihtiyaç duyulmalıdır. İçsel veya dışsal motivasyona yol açan faktörler farklı olsa bile herhangi bir dışsal ödül olmaksızın içsel motivasyon etkinliğini kaybeder. Aynı şekilde, içsel olmayan dışsal motivasyon motive ediciler de etkinliklerini kaybedecektir. Ayrıca dışsal motivasyonu yüksek tutabilmek için daha fazla ve farklı dışsal ödüller gerekir (Baylor, 2010:22).

Bu bilgiler ışığında motivasyon türünü ve bu motivasyon türüne paralel olarak incelemek amacıyla bir araştırma yapılmıştır. Araştırma, itfaiyecilerle yapılmış olup, bir grup gönüllü, diğer grup ise gönüllü olmayan kişilerdir. Sonuçlar, dış motivasyonun gönüllü olmayan grup için gönüllü gruba göre daha yüksek olduğunu göstermiştir. Buna bağlı olarak gönüllü grupta içsel motivasyon daha yüksektir. Beklendiği gibi, SDT yönüyle (Deci ve Ryan, 2000: 54) gönüllülerden oluşan grup içsel olarak motive olurken, gönüllü olmayan grup dışsal olarak motive olur (Gastañaduy vd., 2014: 37).

1.3. Dürtüsellik

Dürtüsellik, “öngörü veya bilinçli yargılama olmadan hızlı hareket etme”, yeterli düşünmeden davranma ve “eşit yetenek ve bilgiye sahip çoğu insandan daha az öngörü ile hareket etme eğilimi” nin bir kombinasyonu olarak tanımlanır, bu nedenle, dürtüsellik bir kompleks olarak alınabilir ayrıca planlama eksikliklerine, kendiliğindenliğe ve uygunsuz davranışlara dayanmaktadır. (Moelle vd., 2001: 1). İmpulsivite kavramı dilimizde itkisellik veya dürtüsellik terimleriyle kullanılmaktadır (Ebrinç,2009: 99). Dürtüsellik, sonucu yargılamadan hareket etme olarak bilinir (Carver,2005: 312) ve ayrıca dürtüsellik; kişinin, kararlarının kendisi veya başkaları için olası olumsuz sonuçlarına aldırmandan, düşünmeden düşünme veya normal insanlardan daha az düşünme eğilimi veya iç/dış uyaranlara hızlı tepkiler vermesi ve plansız eylemlere yatkınlığı şeklinde tanımlanmıştı (Melbye vd., 2016: 432).

Dürtüsellik kelimesinin kökleri Latin dilinden gelmektedir ve anlamı şu şekildedir: . impulsivus yani impel'den gelen, zorlama özelliğine sahip ve karşı bastırıyor. Dürtüsellik çok yönlü bir kavramdır ve tek bir boyuta indirgenmesi çok mümkün değildir (Evenden,1999: 348). Patton, Stanford ve Barratt (1995: 768) dürtüsellliği çok boyutlu bir perspektif açısından kavramsallaştırır ve bunlar; anında tatmin olma ihtiyacı, hızlı karar verme ikinci bir düşünce veya başka herhangi bir planlama davranışı olmadan eylemleri gerçekleştirmek. Barratt'ın (1995: 768) tanımında, dürtüsellğin üç farklı bileşeni vardır: motor, bilişsel ve planlamama. Motor dürtüsellik düşünmeden harekete geçmeyi, bilişsel dürtüsellik hızlı bilişsel karar vermeyi ve plan yapmama faktörü ise geleceğe yönelememe ile ilgilidir.

Literatürde, dürtüsellik kendine zarar verme ve diğer riskli davranışlar için kabul gören bir nedendir. Dürtüsel insanlar, olumsuz duygular hissettiklerinde kendilerine zarar vermeye, riskli cinsel davranışlarda bulunmaya ve kumar oynamaya oldukça eğilimlidirler.

İkinci bir düşünce olmadan bu duygulara göre hareket etme eğilimindedirler Estevez, Herrero-Fernández, Sarabi Ayrıca Gray (1987: 91) tarafından geliştirilen nöropsikolojik model, dürtüsel davranışı açıklamak için kişilik özelliği modeli (Eysenck ve Eysenck, 1977: 57) ile birlikte kullanılmaktadır (Newman ve Wallace, 1993: 699). Bu nöropsikolojik modele göre (Gray, 1987: 91), davranışın sistemlerden, yani davranış aktivasyon sistemi, davranış ketleme sistemi ve spesifik olmayan uyarılma sisteminden oluştuğu ileri sürülmektedir. Buna göre, davranış aktivasyon sistemi, çevresel ödül ve cezasızlık ipuçlarından sorumludur ve uyarımlarla ilgili olarak, sistem uyarımlara karşı ya yaklaşma ya da aktif kaçınma kullanır. Ancak davranış ketleme sistemi, ceza ve ödül verilmeme belirtilerinden sorumludur ve uyarımlara karşı pasif-kaçınma veya ketleme doğrultusunda tepki verir. Bunlara ek olarak, hem davranış aktivasyon sistemi hem de davranış engelleme sistemi, uyarıcı bilgiyi spesifik olmayan bir uyarılma sistemine iletir ve sonuç olarak spesifik olmayan uyarılma sistemi, bireyi yanıt vermeye hazırlar (Gray, 1987: 91). Bu modele göre dışadönüklük davranış aktivasyon sistemini güçlendirirken, nevroitiklik spesifik olmayan uyarılma sistemini güçlendirmektedir (Whiteside ve Lynam, 2001: 669). Dolayısıyla, otomatik tepkilerin daha çok spesifik olmayan uyarılma sistemiyle, bilinçli tepkilerin ise daha çok davranış aktivasyon sistemiyle ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Bununla birlikte, literatürde dürtüsellik ile ilgili tek bir model üzerinde fikir birliği yoktur. Bu nedenle, Whiteside ve Lynam (2001: 669) dürtüsel davranışın bahsedilen ana yaklaşımlarını birleştirmeye çalıştılar ve dört bileşenli bir dürtüsellik modeli geliştirdiler. Daha spesifik olarak, Whiteside ve Lynam (2001: 669) bir çerçeve sağlamak için bahsedilen farklı dürtüsellik modellerini kullanmış ve bunların faktör yapılarını beş faktörlü kişilik modeli (McCrae ve Costa, 1990: 362) ile ilişkili olarak analiz etmiştir.

Hem Gray'in (1987: 91) hem de bahsedilen Eysenck ve Eysenck'in (1977: 57) kişilik teorilerine dayanarak, Newman ve Wallace (1993: 699) bir dürtüsellik modeli geliştirmiştir. Bu modele göre, normal dürtüsellik, endişeli dürtüsellik ve psikopatik dürtüsellik olmak üzere üç tür dürtüsel davranış vardır (Newman ve Wallace, 1993: 699). Buna göre, normal dürtüsellik davranış aktivasyonundan kaynaklanırken ödüllere aşırı tepki vermede görülen sistem baskınlığı, kaygılı dürtüsellik, spesifik olmayan uyarılma sisteminin yüksek uyarımı ile davranış engelleme sisteminden kaynaklanmaktadır. Ek olarak, psikopatik dürtüsellik, tüm ödüllendirme ve cezalandırma sistemlerinin uyaranlara karşı kendiliğinden kullanılmasından kaynaklanır. Bu nedenle, nevrozluğun yüksek olması, bilinçdışının aşırı aktivasyonu ile endişeli dürtüsellikğe neden olur ve çoğu psikolojik bozukluğun dürtüsellik örüntülerinde görülen otomatik tepkilerden kaynaklandığı belirtilir (Newman ve Wallace, 1993: 699).

Bununla birlikte, literatürde dürtüsellik ile ilgili tek bir model üzerinde fikir birliği yoktur. Bu nedenle, Whiteside ve Lynam (2001: 669) dürtüsel davranışın bahsedilen ana yaklaşımlarını birleştirmeye çalıştılar ve dört bileşenli bir dürtüsellik modeli geliştirdiler. Daha spesifik olarak, Whiteside ve Lynam (2001: 669) bir çerçeve sağlamak için bahsedilen farklı dürtüsellik modellerini kullanmış ve bunların faktör yapılarını beş faktörlü kişilik modeli (McCrae ve Costa, 1990: 362) ile ilişkili olarak analiz etmiştir (Estevez vd., 2013: 93).

Öte yandan, dürtüsel davranış yapısının kendisini ve bireylerin yaşamları üzerindeki etkilerini anlamayı amaçlayan diğer bazı teoriler vardır ve bu teorilerden biri (Cloninger vd., 1993: 3) dürtüsel davranış yenilik arama davranışı temelinde kavramsallaştırmış ve yenilik arayışının davranış, uyaranlara verilen bilinçsiz otomatik tepkilerin bir sonucudur. Buna göre yenilik arama davranışı, “yeniliğe tepki olarak yaklaşma davranışının başlatılması, ödül ipuçlarına yaklaşımda savurganlık ve çabuk öfkelenme eğilimi”nden oluşmaktadır. Daha spesifik olarak, bu teoriye göre, bireylerin yenilik arama davranışı yüksek olurken, dürtüsel davranış gösterme eğilimleri artar ve dürtüsel tepkiler otomatik tepkiler olduğundan, tepkilerini kontrol etmekte güçlük yaşarlar (Cloninger vd., 1993: 3).

1.3.1. Dürtüsellığe Etki Eden Faktörler

Dürtüsellik uzun yıllar boyunca araştırıldı ve farklı bakış açılarıyla kavramsallaştırıldı. Örneğin, Eysenck (1993: 147) dürtüsellikte plansız riskli davranışları ve hızlı karar vermeyi vurgular. Barratt'ın (1995: 768) tanımında ise, dürtüsellğin üç farklı bileşeni vardır: motor, bilişsel ve plansızlık. Motor dürtüsellik, düşünmeden bir eylemde bulunmayı temsil eder, bilişsel dürtüsellik hızlı bilişsel karar vermeyi temsil eder ve plansızlık faktör geleceğe yönelik bir yönelime sahip olamamak ile ilişkilidir. Bu kavramsallaştırmadan hareketle, dürtüsellik için bir ölçüm aracı geliştirildi, Barratt Dürtüsellik Ölçeği (Patton vd., 1995: 768) ve ölçek altı tane birinci dereceden boyutu (dikkat, motor, öz kontrol, bilişsel karmaşıklık, azim ve bilişsel istikrarsızlık) ve üç tane ikinci dereceden boyutu (dikkat, motor ve planlama dışı dürtüsellik) inceler. Dürtüsellik, eylem gerektiren çok boyutlu bir kişilik özelliğidir. Eylemi yavaşlatıcı olarak düşünülebilir. Ayrıca dürtüsellik davranış tutumlarını da düzenler. Ruhsal bir yapı olarak kabul edilir ve kişinin kendi benlik sistemi tarafından oluşturulur (Cohen ve Yavuz, 2018: 99). Barratt'ın dürtüsel davranış modeline göre, tüm dürtüsellikle ilgili bileşenler, düşünce süreçleriyle ilgili bilişsel bileşenleri içerir. Buna göre dürtüsellğin bilişsel süreçlerden kaynaklanabileceği savunulmaktadır. Tanımlanan bileşenlerin kullanılmasıyla dürtüsel davranışı tanımlamanın daha mümkün olduğu ve bunun dürtüsel davranışı da içeren bir dizi psikolojik bozuklukla ilişkisinin olduğu da tartışılmaktadır (Patton vd., 1995: 768) .

Eysenck (1993: 147) çalışmalarında şunu belirtmektedir: dürtüsellik ile ilgili olarak, doğa-yetiştirme tartışmasına tek bir yaklaşımla yaklaşılmamıştır. Öyle ya da böyle; bunun yerine biyolojik faktörler ve çevresel etkiler dürtüsellği birlikte şekillendirebilir. Dolayısıyla Niv, Tuvblad, Raine, Wang ve Baker'a (2012: 378) göre, hem genetik faktörler hem de aile ortamı kişinin dürtüsellğini belirlemede etkili faktörlerdir. Dürtüsel özellikler arasında asabiyet, dikkatsizlik, kolay risk alma, heyecan arama, zevk arama, savunmasızlık ve hesap yapma ve dışa dönüklük yer alır. (Manasseh vd., 2017). Kendi başına bir psikiyatrik tanı olmamasına rağmen çok sayıda patolojik durumla ilişkilidir ve çok sayıda psikiyatrik hastalığın temel belirtilerinden bir tanesidir (Yazıcı ve Ertekin, 2010: 254). Borderline kişilik rahatsızlığı, dikkat eksikliği bozukluğu, hiperaktivite bozukluğu gibi çeşitli

psikiyatrik bozukluklar ve uyuşturucu kullanımı, kumar, saldırganlık ve riskli seks gibi yüksek riskli davranışlarla ilişkili olduğu görülmüştür (Smith ve Mattick, 2014: 1).

L'Abate (1993: 117),çocukların anne ve babalarıyla olan ilişkilerinin kalitesinin dürtüsel davranma üzerinde etkili olduğunu, bu ilişkilerin ihmalkar, taciz edici, gergin ve duyarsız olması durumunda çocuğun, anne ve babasını kazanmak için aniden tepki vermeyi öğrenebileceğini belirtmektedir. Hoşnutsuzluk için düşük tolerans ile istenen memnuniyet. Bu nedenle, sosyal açıdan ele alındığında dürtüsellik, ailede inşa edilen öğrenilmiş bir davranıştır.

Bunlardan da yola çıkarak, karar verme kavramının dürtüsellik ve motivasyon kavramları ile beraber çalışabileceği düşünülebilmektedir. Motivasyon, bireysel davranışı etkileyen ve kişiyi belirli davranışlara yönlendiren bir güç şeklinde tanımlanır. Motivasyon, psikoloji literatüründe “içsel ittirici kaynaklarla kasıtlı olarak bir hedefe doğru eğilen davranışlar” şeklinde açıklanır. Bahsedilen güç ile kişinin şahsi belirginlikleri ve mensup oldukları dönem özellikleri ışığı altında araştırılır ve motivasyon ile istenilen sonuçlara bu şekilde ulaşılabilir.

Karar Verme Stilleri, Dürtüsellik ve Motivasyon kavramları arasındaki ilişkiyi incelerken, bazı demografik değişkenlerin de (cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu, çalışma durumu gibi) etkili olabileceği düşünülmektedir. Bu yüzden demografik değişkenlere bakılması da uygun görülmüştür (Delaney ve Rebecca, 2014: 329).

İKİNCİ BÖLÜM

YÖNTEM

Araştırmanın bu bölümünde bu çalışmada kullanılmış olan araştırma grubu, evren, örneklem ve verilerin toplanması ile alakalı gerçekleştirilen çalışmalar ve araştırmalarda kullanılan istatistiki veriler açıklanmıştır.

2.1. Araştırmanın Modeli

Araştırmada, betimsel araştırma yöntemlerinden olan ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. İlişkisel tarama modeli iki ya da daha fazla değişkenin ilişkisini belirlemeyi amaçlamaktadır (Karasar, 2012: 77-82).

2.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi:

Bu araştırmanın evreni, Türkiye'den katılan 18 ile 60 yaş üzeri aralığındaki bireylerden oluşmaktadır. Araştırmanın örneklem grubu, randomize olarak gönüllülük esasına göre seçilmiş olan 206'sı kadın ve 146'sı ise erkek katılımcıdan oluşmuştur.

Katılımcılara internet üzerinden verilen bir link ile ulaşılmıştır. Araştırmacının adı, yapılış amacı ve gönüllülük esasına dayalı bir anket olduğu yazılı olarak aktarıldıktan sonra kendilerinden rıza alınmış ve sonrasında internet üzerinden ankete geçişleri sağlanmıştır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada Yetişkinlerde Karar Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişki ve sosyodemografik özellikler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla, Melbourne Karar Verme Ölçeği, Barrat Dürtüsellik Ölçeği Ölçeği, Yetişkin Motivasyon Ölçeği ve demografik özellikler hakkında bilgi edinebilmek amacıyla öğrenmek adına Sosyodemografik bilgi formu kullanılmıştır.

2.3.1. Bilgilendirilmiş Onam ve Demografik Bilgi Formu

Bilgilendirilmiş Onam ve Demografik Bilgi Formu: Soru formunun birinci sayfasında araştırmanın amacını açıklayan bilgilendirilmiş onam formu yer almaktadır. Bu formun devamında formu dolduran kişinin cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu, çalışıp çalışmadığı ve medeni durumuna ile ilgili sorulara yer verilen Demografik Bilgi Formu katılımcılara dağıtılmıştır.

2.3.2. Melbourne Karar Verme Ölçeği

Melbourne Karar Verme Ölçeği (MKVÖ I-II) Karar Verme stratejilerini ölçmek hedefiyle Mann, Burnett, Radford ve Ford (1997) tarafından geliştirilmiştir. 28 madde ve 2 kısım içeren çalışmanın maddelerinin alabilekleri 0 ile 2 puan aralığında değişiklik göstermektedir. Alınan puanlar ile birlikte kullanılan karar verme stili doğru orantılı şekildedir. Çalışmanın ilk kısmı 6 madde içermektedir ve karar vermede öz saygıyı ölçmek amacıyla kullanılır. Ölçekte 2, 4 ve 6 sayılı maddeler ters puanlanmaktadır. Ölçeğin ters puanlanan maddesi bulunmayan 2. bölüm ise 4 alt boyut içermektedir. Dikkatli karar verme alt boyutunda 6 tane madde (2, 4, 6, 8, 12, 16), Kaçınan karar verme alt boyutunda yine 6 tane madde (3, 9, 11, 14, 17, 19), Erteleyici karar verme alt boyutunda ise 5 tane madde (5, 7, 10, 19), Panik karar verme alt boyutunda ise 5 tane madde (1, 13, 15, 20, 22) bulunmaktadır. Çalışmanın Türkçe versiyonunu Deniz (2004) uyarlamıştır ve ölçeğin Karar Vermede Öz Saygı alt boyutu güvenirlik çalışmasında 0,850 şeklinde belirtilmiştir. Çalışmanın 2.kısım 4 tane alt boyut bulunmaktadır. Dikkatli karar verme alt boyutu güvenirliği 0,830, Kaçınan karar verme alt boyutu güvenirliği 0,870, Erteleyici karar verme alt boyutu güvenirliği 0,680 ve Panik karar verme alt boyutu güvenirliği 0,840 şeklinde bulunmuştur.

2.3.3. Barrat Dürtüsellik Ölçeği

Barrat Dürtüsellik Ölçeği: dürtüsellliği ölçmek ve değerlendirmeye almak için kullanılan en bilirliliği yüksek olan çalışmadır (Patton Stanford and Barrat, 1995). Güleç ve arkadaşlarının (2008) Türkçe geçerlik ve güvenirliğini yaptığı araştırmada bu çalışmada otuz tane sorudan oluşmaktadır ve 3 alt ölçeğe bölünür. 3 alt ölçeğin içerdikleri şu şekildedir; dikkatsizlik, motor dürtüsellik ve plan yapmamadır. Sorular dörtlü likert tipi puanlama şeklindedir; 1 ve 4 arasında 1:Nadiren/Hiçbir Zaman,

2:Bazen, 3:Sıklıkla, 4:Her zaman/ Her zaman olmak üzere. BIS-11 değerlendirmesinde dikkat alt ölçeği puanının fazlalığı kişilerin dikkatsiz hareketlerde bulunduğu, motor dürtüsellik alt ölçeği puanının fazlalığı motor hareketlilikte artış görüldüğü, plan yapma alt ölçeği puanı fazlalığı hayatla alakalı planlar yapamama ya da plana sadık olamamayı belirtir.

2.3.4. Yetişkin Motivasyon Ölçeği

Yetişkin Motivasyon Ölçeği: Tulunay-Ateş ve İhtiyaroğlu (2019, s.189) tarafından geliştirilmiştir. Bu ölçeğin geliştirilme amacı, yetişkin bireylerin motivasyon derece ve yönelimlerini incelemektir. Bu ölçek için gerçekleştirilen açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi neticesinde iki faktör ve 21 maddeden oluşmaktadır. Çalışmanın iç geçerliği, yüzde yirmi yedilik üst ve alt gruplar 'bağımsız gruplarda t testi' ile değerlendirilmeye alınmış ve aradaki fark seviyesi istatistiksel boyutta anlamlı bulunmuştur. Çalışmanın güvenilirliği amacıyla Cronbach alfa güvenilirliği yolu uygulanmıştır. Bulgularda ölçeğin, Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,94 olarak hesaplandığı ve 2 bileşenin beraber toplam varyansın %47,95'ini açıkladığı bulunmuştur. Geçerlik ve güvenirlik analizi, geliştirilen ölçeğin en az ilkokul mezunu 20-60 yaş arası kadın ve erkekler için kullanılabileceğini göstermektedir. İçsel motivasyon boyutunda 18, dışsal motivasyon boyutunda ise 12 madde bulunmaktadır. Ölçekte "kesinlikle katılmıyorum", "katılmıyorum", "orta düzeyde katılıyorum", "katılıyorum" ve "kesinlikle katılıyorum" gibi 5'li Likert tarzı ölçümlerden oluşmuştur. (Ateş ve İhtiyaroğlu, 2019).

2.4. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS 21.0 istatistik paket programı kullanılmıştır. Araştırmanın alt problemlerine uygun olarak hangi testlerin kullanılacağına karar vermek için verilerin normal dağılıp gösterip göstermediği incelenmiştir. Normallik varsayımının kontrol edilmesi amacıyla elde edilen çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde bu değerlerin -1.5 ile +1.5 arasında yer alıyor olması sonucunda verilerin normal dağıldığı kabul edilmiştir (Tabachnick and Fidell, 2013). Normallik testi sonucunda parametrik testler kullanılmıştır ve elde edilen puanlara ilişkin betimsel istatistikler yapılmıştır. Araştırma problemleri doğrultusunda Pearson Korelasyon Analizi ve bağımsız örneklem için t testi kullanılmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR

Bu bölümde bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 1. Çalışma Grubuna ilişkin Demografik Bilgiler

	N	%	
Cinsiyet	Kadın	206	58,5
	Erkek	146	41,5
Yaş Grupları	18-35	165	46,9
	35-60	187	53,1
Eğitim Durumu	İlkokul	11	3,1
	Lise	53	15,1
	Lisans/Önlisans	213	60,5
	Lisansüstü	75	21,3
İş Durumu	Çalışan	250	71
	Çalışmayan	102	29
Toplam	352	100	

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1’de verilmiştir.

Araştırmanın çalışma grubunu 18-60 yaşları arasındaki çalışmaya katılmaya gönüllü 206’sı (%58,5) kadın, 146’sı (%41,5) erkek toplamda 352 kişi oluşturmaktadır.

Uygun örneklem yöntemi zaman, maddiyat ve işgücü gibi sınırlılıklar

sebebiyle örneklemin kolaylıkla ulaşıp uygulayabilir birimlerden seçilmesidir (Büyüköztürk vd., 2013). Yaş gruplarına göre 18-35 yaş aralığında 165 (%46,9) kişi katılım sağlarken, 35-60 (%53,1)yaş aralığında 187 kişi katılım sağlamıştır.

Eğitim düzeyine göre yapılan incelemede 11 (%3,1) kişi ilköğretim, 53 (%15,1) kişi lise, 213 (%60,5) kişi lisans/önlisans, 75 kişi (%21,3) ise yüksek lisans mezunudur.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Betimleyici İstatistikler

	N	Min.	Maks.	Ortalama	S. Sapma	Çarpıklık	Basıklık
Dürtüsellik	352	15	46	26.96	6.264	.618	.209
Karar Vermede Özsaygı*	352	1	12	9.43	2.224	-1.062	.927
Dikkatli Stil*	352	0	12	10.11	2.137	-1.277	1.403
Kaçıngan Stil*	352	0	12	3.77	2.819	.795	.286
Erteleyici Stil*	352	0	10	3.41	2.553	.644	-.068
Panik Stil*	352	0	10	3.35	2.431	.484	-.480
İçsel Motivasyon**	352	25	65	55.43	9.117	-1.356	1.463
Dışsal Motivasyon**	352	9	40	30.97	6.250	-1.061	1.245

*Melbourne Karar Verme Ölçeği I- II Alt Boyutları

**Yetişkin Motivasyon Ölçeği Alt Boyutları

Tablo 2’de Dürtüsellik Ölçeği, Karar Verme Stilleri Ölçeği, Motivasyon Ölçeği puanları için en küçük-en büyük değerler, çarpıklık-basıklık değerleri ile ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir.

Dürtüsellik Ölçeği için aralık 15-46 arasında, çarpıklık=.618 ve basıklık=.209 olarak ortalama=26.96 ve standart sapma= 6.269 olarak hesaplanmıştır. Karar Vermede Özsaygı için aralık 1-12 arasında, çarpıklık=-1.062 ve basıklık=.927 olarak ortalama=9.43 ve standart sapma= 2.224 olarak hesaplanmıştır. Dikkatli stil için aralık 0-12 arasında, çarpıklık=-1.277 ve basıklık=1,403 olarak ortalama=10.12 ve standart sapma= 2.137 olarak hesaplanmıştır. Kaçınan Stil için aralık 0-12 arasında, çarpıklık=.795 ve basıklık=.286 olarak ortalama=3.77 ve standart sapma=2.819 olarak hesaplanmıştır. Erteleyici Stil için aralık 0-10 arasında, çarpıklık=.664 ve basıklık=-.068 olarak ortalama=3,41 ve standart sapma=2.553 olarak hesaplanmıştır. Panik Stil için aralık 0-10 arasında, çarpıklık=.484 ve basıklık=-.480 olarak ortalama=3.35 ve standart sapma=2.431 olarak hesaplanmıştır. İçsel Motivasyon için aralık 25-65 arasında, çarpıklık=-1.356 ve basıklık=1.463 olarak ortalama=55.45 ve standart sapma= 9.117 olarak hesaplanmıştır. Dışsal Motivasyon için aralık 9-40 arasında, çarpıklık=-1.061 ve basıklık=1.245 olarak ortalama=30.97 ve standart sapma=6.250 olarak hesaplanmıştır.

Hipotez 1: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları arasında anlamlı ilişki görülmektedir.

Araştırmanın birinci hipotezini test etmek için katılımcıların Barrat Dürtüsellik Ölçeği, Melbourne Karar Verme Ölçeği I- II ve Yetişkin Motivasyon Ölçeğinden aldıkları puanlar arasındaki anlamlı ilişkilerin varlığını belirleme amacıyla Pearson Korelasyon Analizi kullanılmış analiz sonuçları Tablo 3’ te gösterilmiştir.

Tablo 3. Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları Tablosu

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Dürtüsellik	1							
2. Karar Vermede Özsaygı	- ,430**	1						
3. Dikkatli Stil	- ,357**	,375**	1					
4. Kaçıngan Stil	,398**	- ,598**	- ,232**	1				
5. Erteleyici Stil	,376**	- ,523**	-,082	,666**	1			
6. Panik Stil	,397**	- ,578**	- ,140**	,637**	,708**	1		
7. İçsel Motivasyon	- ,379**	,266**	,334**	- ,245**	- ,194**	- ,151**	1	
8. Dışsal Motivasyon	- ,199**	,013	,207**	,023	,003	,060	,719**	1

* $p < 0.01$

Barrat dürtüsellik ölçeği, Melbourne karar verme ölçeği ve yetişkin motivasyon ölçeği aralarında ne yönde ve nasıl bir ilişki olduğunu bulmak hedefiyle bir dizi Pearson korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen analizlere ilişkin sonuçları Tablo 3'ten inceleyebilirsiniz.

Tablo 3 incelendiğinde, dürtüsellik ile karar verme ölçeği alt boyutlarından karar vermede özsaygı ($r=-.43$, $p<.01$) ve dikkatli stil ($r=-.35$, $p<.01$) ile negatif yönde; kaçınan stil ($r=.39$, $p<.01$), erteleyici stil ($r=-.37$, $p<.01$) ve panik stil ile ($r=.39$, $p<.01$) pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Dürtüsellik ile içsel motivasyon arasında ($r=-.37$, $p<.01$) negatif yönde; dürtüsellik ile dışsal motivasyon arasında ($r=-.19$, $p<.01$) negatif yönde ilişki bulunmaktadır.

Karar verme ile motivasyon arasındaki ilişki incelendiğinde karar verme ölçeği alt boyutlarından karar vermede özsaygı ile içsel motivasyon ($r=.26$, $p<.01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Karar vermede özsaygı ile dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmamaktadır ($r=.01$, $p>.01$). Karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli stil ile içsel motivasyon ($r=.33$, $p<.01$) arasında pozitif yönde; dışsal motivasyon ($r=.20$, $p<.01$) arasında pozitif yönde anlamlı ilişki bulunmaktadır. Karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçınan stil ile içsel motivasyon ($r=-.24$, $p<.01$) arasında negatif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Kaçınan stil ile dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmamaktadır ($r=.02$, $p>.01$).

Karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici stil ile içsel motivasyon ($r=-.19$, $p<.01$) arasında negatif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Erteleyici stil ile dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmamaktadır ($r=.00$, $p>.01$). Son olarak karar verme ölçeği alt boyutlarından panik stil ile içsel motivasyon ($r=-.15$, $p<.01$) arasında negatif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Panik stil ile dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmamaktadır ($r=.06$, $p>.01$).

Hipotez 2: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları cinsiyet değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Araştırmanın 2. hipotezini test etmek için katılımcıların Barrat Dürtüsellik Ölçeği, Melbourne Karar Verme Ölçeği I- II ve Yetişkin Motivasyon Ölçeğinden aldıkları puanların cinsiyete göre farklılık olup olmadığını belirleme amacıyla bağımsız örneklemeler için t testi kullanılmış analiz sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 4. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklem İçin t Testi Sonuçları

	Gruplar	N	Ortalama	S. Sapma	t	p
Dürtüsellik	Kadın	206	27.63	6.318	2.38	.01*
	Erkek	146	26.02	6.086		
Karar Vermede Özsaygı	Kadın	206	9.14	2.349	-2.88	.00*
	Erkek	146	9.83	1.973		
Dikkatli Stil	Kadın	206	9.99	2.264	-1.33	.18
	Erkek	146	10.29	1.938		
Kaçınan Stil	Kadın	206	3.93	2.849	1.24	.21
	Erkek	146	3.55	2.769		
Erteleyici Stil	Kadın	206	3.55	2.580	1.23	.21
	Erkek	146	3.21	2.508		
Panik Stil	Kadın	206	3.71	2.436	3.36	.00*
	Erkek	146	2.84	2.337		
İçsel Motivasyon	Kadın	206	55.49	8.544	.15	.88
	Erkek	146	55.34	9.898		
Dışsal Motivasyon	Kadın	206	31.01	5.911	.17	.86
	Erkek	146	30.90	6.720		

*p<.05

Tablo 4 incelendiğinde dürtüsellik cinsiyet değişkenine göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p<.05$). Buna göre kadınların dürtüsellik puan ortalamasının erkeklere göre daha fazla olduğu görülmektedir. Karar vermede özsaygı puanlarında ise, farklılık erkeklerin lehinedir ($p<.05$). Erkeklerin karar vermede özsaygı puan ortalamasının kadınlara göre daha fazla olduğu görülmektedir. Karar verme alt boyutlarından panik stil puanlarının cinsiyet değişkenine göre

farklılaştığı görülmektedir ($p<.05$). Analize göre kadın erkeklere kıyasla panik stili daha fazla kullandıkları görülmektedir. Diğer değişkenlerin cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermediği görülmektedir ($p>.05$).

Hipotez 3: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları yaş değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Araştırmanın 3. hipotezini test etmek için katılımcıların Barrat Dürtüsellik Ölçeği, Melbourne Karar Verme Ölçeği I- II ve Yetişkin Motivasyon Ölçeğinden aldıkları puanların yaşa göre farklılık olup olmadığını belirleme amacıyla bağımsız örneklem için t testi kullanılmış analiz sonuçları Tablo 5’ da sunulmuştur.

Tablo 5. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Yaş Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklem İçin t Testi Sonuçları

	Gruplar	N	Ortalama	S. Sapma	t	p
Dürtüsellik	18-35	165	28.62	6.178	4.80	.00*
	35-60	187	25.50	5.984		
Karar Vermede Özsaygı	18-35	165	9.12	2.458	-2.48	.01*
	35-60	187	9.70	1.961		
Dikkatli Stil	18-35	165	9.82	2.247	-2.40	.01*
	35-60	187	10.37	2.007		
Kaçıngan Stil	18-35	165	4.32	3.121	1.24	.00*
	35-60	187	3.29	2.430		
Erteleyici Stil	18-35	165	3.95	2.655	1.23	.00*
	35-60	187	2.94	2.366		
Panik Stil	18-35	165	3.81	2.451	3.36	.00*
	35-60	187	2.94	2.343		

	18-35	165	54.93	9.221		
İçsel Motivasyon	35-60	187	55.87	9.025	.15	.33
	18-35	165	31.26	6.372		
Dışsal Motivasyon	35-60	187	30.71	6.146	.17	.40

Tablo 5 incelendiğinde dürtüsellik yaşı değişkenine göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p < .05$). Buna göre 18-35 yaş grubunun dürtüsellik puan ortalamasının 35-60 yaş grubuna göre daha fazla olduğu görülmektedir. Karar vermede özsaygı puanlarında farklılık 35-60 yaş grubunun lehinedir ($p < .05$). 35-60 yaş grubunun karar vermede özsaygı puan ortalamasının 18-35 yaş grubuna göre daha fazla olduğu görülmektedir. Benzer şekilde karar verme alt boyutlarından dikkatli stil puanlarının yaşı değişkenine göre farklılaştığı ($p < .05$) ve 35-60 yaş grubunun 18-35 yaş grubuna kıyasla dikkatli stili daha fazla kullandığı görülmektedir. Karar verme alt boyutlarından kaçınan stil puanlarının da yaşı değişkenine göre farklılaştığı ($p < .05$) ve 18-35 yaş grubunun 35-60 yaş grubuna kıyasla kaçınan stili daha fazla kullandığı görülmektedir. Erteleyici stil puanları ise benzer şekilde yaşı değişkenine göre farklılaşmakta ($p < .05$) ve yine 18-35 yaş grubunun 35-60 yaş grubuna kıyasla bu stili daha fazla kullandığı görülmektedir. Panik stil puanları yaşı değişkenine göre farklılaşmaktadır ($p < .05$) 18-35 yaş grubu 35-60 yaş grubundakilere göre panik stili daha fazla kullanmaktadır. Analize göre içsel motivasyon ve dışsal motivasyon değişkenleri yaşı grubuna göre anlamlı şekilde farklılaşmamaktadır ($p > .05$).

Hipotez 4: Yetişkinlerde dürtüsellik, karar verme stilleri ve motivasyon puanları Çalışma Durumu Değişkenine göre farklılaşmaktadır.

Araştırmanın 4. hipotezini test etmek için katılımcıların Barrat Dürtüsellik Ölçeği, Melbourne Karar Verme Ölçeği I- II ve Yetişkin Motivasyon Ölçeğinden aldıkları puanların çalışma durumuna göre farklılık olup olmadığını belirleme amacıyla bağımsız örneklem için t testi kullanılmış analiz sonuçları Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6. Dürtüsellik, Karar Verme Stilleri ve Motivasyon Puanlarının Çalışma Durumu Değişkenine Göre Yapılan Bağımsız Örneklem İçin t Testi Sonuçları

	Gruplar	N	Ortalama	S. Sapma	t	p
Dürtüsellik	İşi Olan	250	26.60	6.144		
	İşi Olmayan	102	27.85	6.494	-1.71	.08
Karar Vermede Özsaygı	İşi Olan	250	9.64	2.143		
	İşi Olmayan	102	8.90	2.340	2.85	.00*
Dikkatli Stil	İşi Olan	250	10.10	2.211		
	İşi Olmayan	102	10.16	1.954	-.24	.80
Kaçınan Stil	İşi Olan	250	3.49	2.735		
	İşi Olmayan	102	4.45	2.917	-2.92	.00*
Erteleyici Stil	İşi Olan	250	3.21	2.472		
	İşi Olmayan	102	3.91	2.689	-2.36	.01*
Panik Stil	İşi Olan	250	3.08	2.333		
	İşi Olmayan	102	4.01	2.547	-3.31	.00*
İçsel Motivasyon	İşi Olan	250	55.61	9.165		
	İşi Olmayan	102	54.99	9.026	.57	.56
Dışsal Motivasyon	İşi Olan	250	30.93	6.463		
	İşi Olmayan	102	31.05	5.724	-.15	.87

***p<.05**

Tablo 6 incelendiğinde karar vermede özsaygı puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p<.05$). Buna göre işi olanların karar vermede özsaygı puan ortalamasının işi olmayanlara göre daha fazla olduğu görülmektedir. Karar verme alt boyutlarından kaçınan stil puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p<.05$). Buna göre işi olmayanlar işi olanlara kıyasla kaçınan stili daha fazla kullanmaktadır. Benzer şekilde erteleyici stil puanlarının da çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı ($p<.05$) ve yine işi olmayanların erteleyici stili işi olanlara kıyasla daha

fazla kullandığı görülmektedir. Panik stil puanları çalışma durumuna göre farklılaşmaktadır ($p<.05$) ve buna göre işi olmayanların panik stili işi olanlara kıyasla daha fazla kullandığı görülmektedir. Diğer değişkenlerin çalışma durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermediği görülmektedir ($p>.05$).



TARTIşMA

Bu araştırmanın amacı, karar verme, dürtüsellik ve motivasyon kavramları arasındaki ilişkiyi ve bu üç kavram arasındaki ilişkinin eēitim durumu, cinsiyet, çalışma durumu, algılanan gelir düzeyi ve medeni durumu açısından anlamlı farklılıklar gösterip gstermediēini incelemektir.

Bu araştırmada, katılımcıların dürtüsellik ve karar verme puanlarına bakıldıēında katılımcılarda dürtüsellik kararla vermedeki öz saygı, dikkatli karar verme, kaçıngan karar verme, erteleyici karar verme ve panik karar verme alt boyut puanları arasında bir ilişki olduēu görülmüştür. Bu sonuç hipotezimizi doērular niteliktedir. Çalışmada katılımcıların dürtüsellik seviyeleri ile karar vermede öz saygı arasında ilişki bulunmuştur. Çalışmaya paralel olarak Cangi ve zkaraalp, (2021: 814), zel bir katılımcı grubunu ele alarak yapmış oldukları bir çalışmada dürtüsellik kararla vermede yordayıcı bir rol oynadıēını ortaya koymuştur. Yine benzer bir şekilde şandor, (2018: 290), karar verme davranışlarını incelediēi bir çalışmada dürtüsellik seviyesindeki artışın karar verme aşamalarında bireye etki ettiēini savunmuştur. Araştırma sonuçları bu bulgular ile paralellik göstermektedir.

Katılımcıların dürtüsellik puanları ile dikkatli karar verme puanlarına bakıldıēında dürtüsellik puanları arttıkça dikkatli karar verme puanlarının düşüş gsterdiēi tespit edilmiştir Sübay, (2019: 18), dürtüsellik seviyesinde artış yaşayan bireylerde, panik karar vermenin daha hızlı bir süreç ile gerekleřtiēini ne sürmüştür ve bu bulgu da sonucumuzu doērular niteliktedir.

Araştırmada dürtüsellik ile kaçıngan karar verme arasında ilişki tespit edilmiştir. Mevcut araştırmaya benzer olarak, Yılmaz, (2021: 74), psikiyatri alanında yapmış olduēu bir çalışmada bireylerde yüksek dürtüsellik durumunun kaçıngan karar verme ile doēru orantıda bir ilişki sergilediēini, bireylerde dürtüsellik arttıkça kararla vermedeki kaınganlık da artış gsterebileceēini incelemiştir. Bu baēlamda araştırma sonucu alan yazınla paralellik göstermektedir. Gerekli literatür taramasında, mevcut çalışmayı destekleyen; daha yüksek dürtüsellik saēip olanların daha fazla karar verme bozukluēu gsterdiēi tespit edilmiştir (Zermatten vd., 2005:179 , Davis ark., 2007 , Sweitzer ve ark., 2008). Dürtüsellik sosyal boyutu

düşünülerek yapılan bir araştırmada, ailede çocuklar, istediklerine ulaşmak amacıyla o anda tepki göstermeyi öğrendiler ve bu sebeple, dürtüsel kişiler, hareketlerinin sonuçlarını kendi benlikleri ya da bir başkası için değerlendirmeden yoksun olduğu görülmüştür ve bu da karar verme ve dürtüsellik ilişkisi olduğunu kanıtlayan bir çalışma olarak örnek gösterilebilir (L'Abate, 1993: 93).

Çalışmada katılımcıların dürtüsellik seviyeleri ile karar vermede öz saygı arasında ilişki bulunmuştur. Karar vermede öz-saygı ve karar verme stillerinin araştırıldığı bir çalışmada dürtüsellik ana değişken olarak ele alınmasa da karar verme aşamalarında karşımıza çıkan etkenlerden biri olarak değerlendirilmiştir (Tatlıoğlu, 2010: 273). Başka bir araştırmada ise dürtü kontrollerinde bozukluk yaşayan bireyler, adli psikiyatri alanında incelenirken, dürtüsellik göz önünde alınarak uygulanan kararların olumsuz ya da negatif yönlerinin olabileceği savunulmuştur (Soysal, 2015: 219). Araştırma sonucu ile paralellik göstermektedir.

Dürtüsellik ve motivasyon arasındaki ilişkiye bakıldığında, dürtüsellik ve içsel motivasyon arasında orta düzeyde bir ilişkinin olduğu bu çalışmanın diğer bulgularındandır. Bu sonucu doğrular nitelikte olan bir çalışmada ise Frijda, (2010: 570), yalnızca dürtüsel davranışları ve motivasyonu ele aldığı bir çalışmada bu iki değişkenin birbirinden ayrılamaz bir bütün olarak öne çıktığını ve göz ardı edilemeyecek bir ilişkide olduklarını savunmuştur. Yine benzer bir araştırmada dürtüsellik incelenirken neden sonuç aranan ilişkilerde motivasyon ve dürtüsellik örnek gösterilebileceği belirtilmiştir (Kopetz vd., 2018: 12). Eğitimde motivasyonu inceleyen bir araştırmada, iç motivasyonun en önemli kaynaklarından biri olarak dürtülerden bahsedilmiş bu bakımdan dürtü ve motivasyonun ilişkili olduğu belirtilmiştir (Akbaba,2006: 343). Ayrıca, Organizasyon içerisinde yapılan bir çalışmada herhangi bir organizasyonun yöneticileri tarafından seçilen iş motivasyonu ve karar verme stratejileri arasındaki ilişki, karşılıklı olarak etkilenebildiği bulgusuna ulaşılmıştır (Irum vd., 2020: 77). Motivasyonun bilişsel olarak desteklenmesi, belirli bir durumda karar vermek gibi doğru eylemde bulunmada önemli bir rol oynayabilir. Yapılan bir başka çalışmada kişinin yapılacak bir aktivite için eyleme geçmemenin ana sebeplerinden birinin motivasyonun ve eylem için gereken dürtülerin eksiliği olduğunu belirterek eyleme geçmede motivasyonun ve dürtünün büyük ortak bir

ilişkide çalıştığını ortaya koymuştur (Deci ve Ryan, 2001; Geri, 2013). Kara Cuma alışverişinin Türkiye içerisinde ne şekilde yürüdüğünü inceleyen bir araştırmada, katılımcılarda motivasyonun sonucunda dürtüselliğin orta çıktığı ve dürtüselliğin sonucunda ise eylemlerin gerçekleştiği ortaya çıkmıştır (Akcan vd.,2020: 43). Ergenlerde oyun bağımlılığını inceleyen bir araştırmada, katılımcıların psikodinamik perspektifler açısından bilinçsiz kaynak motivasyonlarına sahip olduklarını ve bu motivasyonları engellemeye eğilim göstermedikleri için motivasyonun dürtüselliği geliştirdiğini ortaya koymuştur (Chiou, 2019: 446). Dürtüsellik ve ruminasyon üzerine yapılan başka bir çalışmada dürtüsellik aracı değişken olarak kullanılmış ve bazı dürtüsel davranışların iç-dış motivasyonun sonucu olarak ortaya çıktığı belirtilmiştir (Bilgili ve Keklik, 2022: 213). Yine benzer bir şekilde riskli davranışlarda dürtüselliğin araştırıldığı bir araştırmada, katılımcıların kişilik özelliklerinin dürtüsel davranışları gerçekleştirmede etkili olduğunu ve her dürtüsel davranışın, cezaya ya da ödüle duyarlılık gibi motivasyon kaynağı olduğunu böylece dürtüsellikte motivasyonun büyük önem taşıdığını savunmuştur (Tuna, 2015).

Bu araştırmada kazanılan diğer bir sonuç ışığında, katılımcıların içsel motivasyon puanları ile dikkatli karar verme puanları arasında bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Benzer bir şekilde Cavalier kişisel motivasyonu ele alırken, karar verme modelini anlatarak, motivasyonun bu süreçte önemli bir rol oynadığını belirtmiştir. Araştırma bulguları bu sonuçlarla paralelik göstermektedir. Mikels ve Stuhlmacher, (2020: 395), bir çalışmada karar verme aşamalarını ve stillerini incelerken dikkatli karar almada motivasyonun büyük önem taşıdığını belirtmiştir. Bhuiyan (2010: 125) karar verme ve motivasyon arasında pozitif ve önemli bir ilişki olduğunu saptamıştır. Arslan ve Demir, (2020: 115), yapmış oldukları bir araştırmada genel anlamda yöneticinin karar verme şeklinin motivasyona etki ettiğini saptamıştır. Mantıklı ve sezgileriyle karar verme şeklinin motivasyonda anlamlı ve olumlu anlamda etkilediğini fakat bağımlı, kaçınan, dürtüsel olarak karar verme şekillerinin motivasyon için bir sonucu olmadığını koymuştur ortaya. Böylece akılcı ve dürtüsel karar verme şeklinin motivasyonu arttırdığı görülmüştür. Sonucunda ise karar verme şeklinin motivasyon için anlamlı olduğu kanısını doğrulamaktadır (Russ vd., 1996; Pohankova, 2010: 1). Öğretmenler, karar verme sırasında motivasyonun, süreci pozitif etkileyip oldukça hızlandırdığı, karar vermeyi daha kolay hale

getirdiği, kişilerin çalışma konusunda pozitif etkilediği, bu süreci pozitif anlamda etkilediğini öne sürmüşlerdir. Dahası, öğretmenlerin daha fazla motivasyonla yaptıkları seçimlerin daha olduğunu ifade ettikleri bulunmuştur (Güven vd., 2020: 41). Bu kazanım literatürde gerçekleştirilen birçok çalışma ile paralellik bulunduğunu göstermiştir (Köse vd., 2018: 255; Emiroğlu, 2017). Organizasyon değişiminde motivasyonun ve karar vermenin etkilerini inceleyen bir araştırmada, motivasyonun değişiklik yapılacak alanda büyük öneme sahip olduğunu karar vermeye ve hatta kararın kendisine etki ettiğini ortaya koymuştur (Pohankova, 2010: 1). Dürtülerim eyleme geçme, düşünme ve seçme üzerinde etkilerinin olduğunu savunan bir çalışmada oluşturulan motivasyonun son aşama alınacak kararda ve gerçekleştirilecek eylemde etki gösterdiğini tespit edilmiştir (Todd vd., 2010: 106). Hitch, (2022), savunma için karar vermeyi anlatırken, alınan her kararda farklı motivasyon kaynaklarının olduğunu içsel ve dışsal motivasyonların karar verme sürecinde etkiler gösterdiğini belirtmiştir. Wang ve Ruhe, (2007: 73), karar vermede bilişsel süreçleri araştırırken, günlük yaşamda gerçekleşen her durum ya da olayın katılımcılar için bir motivasyon oluşturarak karar verme sürecinde aracı rol oynadığını savunmuştur. Ayrıca başka bir çalışmada karar verme becerisi yüksek ve kararlarından memnun olan bireylerin yaşam doyumunun yüksek olduğu vurgulanmaktadır (Cenkseven, 2012: 1523). Sağır, (2006), karar verme sürecini etkileyen faktörleri etğın önemini ele alarak yaptığı bir çalışmada, motivasyonun önemli faktörler arasında yer aldığını belirtmiştir. Araştırma bulguları bu sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Bu araştırma bulguları incelendiğinde karar vermede özsaygı puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Buna göre işi olanların karar vermede özsaygı puan ortalamasının işi olmayanlara göre daha fazla olduğu görülmektedir. Panik stil puanları çalışma durumuna göre farklılaşmaktadır ve buna göre işi olmayanların panik stili işi olanlara kıyasla daha fazla kullandığı görülmektedir. Mullins (2005: 29), içsel ve dışsal motivasyon yöntemleri arasındaki ayrıma işaret eder. Dışsal güdüler, genellikle örgütsel düzeyde öngörülen yönetim, faydalar, şirket politikaları ve işyeri koşulları gibi somut faktörlerle ilgilidir. İçsel güdüler, kişinin yeteneklerini geliştirme, olumlu tanınma, başarı hissi ve adil ve düşünceli bir şekilde davranılma olasılığı gibi psikolojik ödüllerle ilişkilidir. İçsel

güdüler bireysel yöneticilerin davranışlarıyla belirlenebilir. İçsel olarak motive olan insanlar, faaliyetlerde bulunurlar. Dikkatlerini onlara çeker ve bunu özgürce, tam bir irade duygusuyla ve maddi ödüllere veya kısıtlamalara ihtiyaç duymadan yaparlar (Deci & Ryan, 1985: 109). Bu bulgu da çalışma durumuna göre karar vermede özsaygı puanının yüksek oluşu sonucunu kanıtlar nitelikte bir bulgudur.

Bu araştırmada dürtüselliğin panik karar verme stiline, kadınlarda daha yüksek düzeyde olduğu incelenmiştir. Sokolowska, (2018: 27), kadınların karar verme konusunda daha aceleci davrandıklarını ve bu aşamaları geçerken erkeklere göre daha panik stiline sahip olduklarını belirtmiştir. Sağır, (2006), bir çalışmada kadınların erkeklere göre daha hızlı karar alabildiklerini ve bu süreçte etik kurallardan da etkilendiklerini öne sürmüştür. Çalışmanın bulgularına benzer olarak Özdemir, Selvi ve Aydın (2012: 293), kadınlarda dürtüselliğin erkeklere göre daha yüksek olduğunu orta koymuşlardır. Satıcı, Kayış, Yılmaz ve Eraslan-Çapan, (2019: 857), yaptıkları bir çalışmada üniversite öğrencilerinde dürtüsel davranışları incelerken bu davranışların kız öğrencilerde daha yüksek oranda görüldüğünü belirtmiştir. Wittmann ve Paulus, (2008: 7), yapmış oldukları bir araştırmada dürtüselliğin kadınlarda erkeklere oranla daha şiddetli görüldüğünü buna bağlı olarak karar verme sürecine etki ettiği tespit edilmiştir. Dürtüselliğin dört yönünü (aciliyet, kasıt eksikliği, azim eksikliği ve heyecan arayışı) ile karar verme süreçleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bir araştırmada, kadın katılımcıların dürtüsellik oranları erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğu analiz edilmiştir (Whiteside ve Lynam, 2001: 669). Ayrıca yapılan başka bir alanyazında Cenkseven Önder, Fulya (2012: 40), kadınların erkeklere göre panik karar verme stillerini daha fazla kullandıklarını, bunun sebebi olarak da kadınların daha dikkatli olma eğiliminde olduğu ve ayrıntılar hakkında ihtiyatlı davranmaya çalıştıkları buna neden olacak bir faktör olarak gösterilmektedir. Araştırma bulguları bu sonuçlarla paralelik göstermektedir.

Bu araştırmada elde edilen sonuçlar ile ilgili olarak önerilere bakacak olursak;

- Karar verme konusunda, sürece etki eden birçok değişkenin bilinmesi olumlu karar alma stratejileri geliştirmeye katkı sağlayabilir.

- Yapılacak yeni araştırmalarda sınırlılıklar geliştirilebilir ve daha büyük gruplar ile yeni çalışmalar yapılabilir. Geniş kitleler ile küçük sınırlamalarla yapılacak olan yeni araştırmalar alan yazın taramalarına fayda sağlayabilir.
- Profesyonel kişilerden destek almaya yönelik öneriler kapsamında farklı yaş gruplarına yönelik eğitim programlarının hazırlanması önerilebilir. Bu yolla psikolog ve psikiyatristlere destek verilmiş olacaktır.
- Bu çalışmada dürtüsellikğin dikkatli karar verme üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Dürtüsellikğin dengede tutulabilmesi ve karar verme aşamasında dikkatin daha üst düzeyde tutulabilmesi için bireylere uygun dürtüsellikğe yönelik program ve tedavi önerilebilir.
- Bu çalışmada dürtüsellik ile motivasyon ve karar verme ilişkisi incelenmiştir. İlgili literatür incelendiğinde dürtüsellikğin genellikle bir bağımlılık sonucu geliştiği gözlemlenmiştir. Bu sebepten dolayı dürtüsellikğin nedeni ile ilgili daha detaylı çalışmalar yapılmalı ve bağımlılık gibi çeşitli sağlık koşulları ile birlikte görüldüğünde bir uzmana danışarak tedavi planı uygulanmalıdır.
- Yeni çalışmalarda dürtüsellik ve bağımlılık arasındaki ilişkide karar vermenin aracı rolünün incelenmesi önerilebilir.
- Elde dilen sonuçların ruhsal, zihinsel, fiziksel ve sosyal yönden sağlıklı ve dengeli bir gelişim göstermesi beklenen bireylerin yaşamları üzerinde etkili olabilecek faktörlerin belirlenmesi ile alan yazına katkı sağlayacak yeni çalışmalar yapılabilir.
- Mevcut çalışmada kadın katılımcılarda dürtüsellik ve panik karar verme stili erkek katılımcılara göre daha yüksek düzeyde görülmüştür. Yeni çalışmalarda buna dair etken nedenlerin bilinmesi kadın katılımcıların geniş değişkenler ile ele alınması çözümleyici fayda sağlayabilir.
- Örneklem grubu seçiminin bu noktada etkili olabileceği düşünülerek, örneklemin ölkemizin her bölgesinden farklı sosyoköltürel ve ekonomik yapıya sahip kişilerden oluşturulmasına özen gösterilebilir.

SONUÇ

Bu araştırmanın yapılma amacı karar verme, dürtüsellik ve motivasyon kavramları arasındaki ilişkiye bakmaktır. Çalışmanın başka bir hedefi ise bu üç kavram aralarındaki ilişkinin eğitim durumu, cinsiyet, çalışma durumu, algılanan gelir düzeyi ve medeni durumu açısından anlamlı farklılıklar gösterip göstermediğini incelemektir. Araştırmada, betimsel araştırma yöntemlerinden olan genel tarama modeli kullanılmıştır. Bu araştırmanın evreni, Türkiye'den katılan 18 ile 60 yaş üzeri aralığındaki bireylerden oluşmaktadır. Araştırmanın örneklem grubu, randomize olarak gönüllülük esasına göre seçilmiş olan 206'sı kadın ve 146'sı ise erkek katılımcıdan oluşmuştur. Katılımcılara internet üzerinden verilen bir link ile ulaşılmıştır. Araştırmacının adı, yapılış amacı ve gönüllülük esasına dayalı bir anket olduğu yazılı olarak aktarıldıktan sonra kendilerinden rıza alınmış ve sonrasında internet üzerinden ankete geçişleri sağlanmıştır.

Araştırmada ulaşılan bulgulara istinaden katılımcıların dürtüsellik seviyeleri ile karar vermede öz saygı arasında ilişki bulunmuştur. Katılımcıların dürtüsellik puanları ile dikkatli karar verme puanlarına bakıldığında dürtüsellik puanları arttıkça dikkatli karar verme puanlarının düşüş gösterdiği tespit edilmiştir. Dürtüsellik ile kaçınan karar verme arasında ilişki vardır. Dürtüsellik yaş değişkenine göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir ve buna göre 18-35 yaş grubunun dürtüsellik puan ortalamasının 35-60 yaş grubuna göre daha fazla olduğu görülmektedir. Panik stil puanları yaş değişkenine göre farklılaşmaktadır 18-35 yaş grubu 35-60 yaş grubundakilere göre panik stili daha fazla kullanmaktadır.

.Dürtüsellik puanları ile panik karar verme, erteleyici karar verme ve içsel motivasyon puanları arasında ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca, dürtüsellik puanları ile dışsal motivasyon puanları arasında da ilişki görülmüştür. Katılımcıların içsel motivasyon puanları ile karar vermede öz saygı, dikkatli karar verme, kaçınan karar verme, erteleyici karar verme ve panik karar verme puanları arasında ilişki bulunmuştur. Dışsal motivasyon puanları ile karar vermede öz saygı ve dikkatli karar verme, kaçınan karar verme, erteleyici karar verme ve panik karar verme puanları arasında ilişki bulunmuştur. Dürtüsellik ile karar verme ölçeği alt boyutlarından, karar vermede özsaygı ve dikkatli stil, kaçınan stil, erteleyici stil ve panik stil ile ilişki görülmüştür. Dürtüsellik ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında

ilişki bulunmuştur. Karar verme ölçeği alt boyutlarından karar vermede özsaygı ile içsel motivasyon arasında da ilişki olduğu görülmüştür. Karar vermede özsaygı ile dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmamaktadır. Karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında ilişki görülmüştür. Karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçınan stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici stil ile içsel motivasyon ve dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmamaktadır. Karar verme ölçeği alt boyutlarından panik stil ile içsel motivasyon arasında ilişki görülmüştür. Panik stil ile dışsal motivasyon arasında ilişki bulunmamaktadır. Kadınların dürtüsellik ve karar vermede “panik stil” puanları erkeklere göre daha yüksektir. Yetişkin Motivasyon Ölçeği alt boyutlarından “içsel motivasyon” ve “dışsal motivasyon” puanlarının cinsiyete göre farklılık göstermemektedir.

Karar vermede özsaygı puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Karar verme alt boyutlarından kaçınan stil puanlarının çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı görülmektedir. Buna göre işi olmayanlar işi olanlara kıyasla kaçınan stili daha fazla kullanmaktadır. Benzer şekilde erteleyici stil puanlarının da çalışma durumuna göre anlamlı şekilde farklılaştığı ve yine işi olmayanların erteleyici stili işi olanlara kıyasla daha fazla kullandığı görülmektedir. Panik stil puanları çalışma durumuna göre farklılaşmaktadır. Benzer şekilde karar verme alt boyutlarından dikkatli stil puanlarının yaş değişkenine göre farklılaştığı ve 35-60 yaş grubunun 18-35 yaş grubuna kıyasla dikkatli stili daha fazla kullandığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Adair, J., Kalaycı, N., & Korkmaz, G. (2000). Karar verme ve problem çözme., *Pegem Akademi Yayıncılık* , 43
- Akbaba, S. (2006). Eğitimde motivasyon. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, (13), 343-361.
- Akcan, B., Erdoğan, M. G., & Karaçor, S. (2020). Para cuma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(1), 43-53.
- Al- Dabbagh, Z. S. (2020). The role of decision- maker in crisis management: A qualitative study using grounded theory (COVID- 19 pandemic crisis as a model). *Journal of Public Affairs*. doi:10.1002/pa.2186
- Alderfer, C. (1972). *Existence, relatedness and growth: Human needs in organizational settings*. New York: Free Press.
- Alper Z .(2004) Yetişkin Eğitiminde Motivasyon ve Kolaylaştırma. *Tıp Eğitimi Dünyası*.; 14(14):
- Alver, B. (2005). Psikolojik danışma ve rehberlik eğitimi alan öğrencilerin empatik beceri ve karar verme stratejilerinin çeşitli değişkenlere göre incelenmesi. *Journal of Muğla University Institute of Social Sciences*, (14), 19-34.
- Armstrong, M. (2006). Competition in two-sided markets. *The RAND Journal of Economics*, 37(3), 668-691. doi:10.1111/j.1756-2171.2006.tb00037.x
- Arnold, J., Silvester, J., Cooper, C. L., Robertson, I. T., & Patterson, F. M. (2005). *Work psychology: Understanding human behaviour in the workplace*. Pearson Education.
- Arroba, Tanya. 1977. Styles Of Decision Making And Their Use: An Empirical Study. *British Journal Of Guidance And Counselling*. c 5. s.2: 149-158.

- Arslan, E. T., & Demir, H. (2020). Yöneticilerin Karar Verme Biçiminin Çalışanların Motivasyonu ve Performansı Üzerindeki Etkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 115-131.
- Ateş, O. T. (2019). Intermediary Role of Ways of Coping with Stress in the Relationship between Satisfaction with Life and Motivation. *Journal of Education and E-Learning Research*, 6(1), p.1–9.
<https://doi.org/10.20448/journal.509.2019.61.1.9>
- Avşaroğlu, S. (2007). Üniversite Öğrencilerinin Karar Vermede Özsaygı, Karar Verme ve Stresle Başa Çıkma Stillerinin Benlik Saygısı ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bandura A. (1994). *Self- Efficacy In: Ramachaudran Vs, Editor. , Ed. Encyclopedia Of Human Behavior*, Vol 4 new York: Academic Press. Pp: 71–81.
- Baron, R. A. (1983). *Behavior in organizations*, p. 123, New York: Allyn & Bacon, Inc
- Baylor, K. M. (2010). *The influence of intrinsic and extrinsic job satisfaction factors and affective commitment on the intention to quit for occupations characterized by high voluntary attrition*. Nova Southeastern University.
- Bhuiyan, S. H. (2010). A crisis in governance: Urban solid waste management in Bangladesh. *Habitat international*, 34(1), 125-133.
- Bilgili, H., & Keklik, İ. (2022). Akademik Öz Yetkinlik ile Akademik Öz Düzenleme Arasındaki İlişkide Akademik Motivasyonun Aracı Rolü. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 12(1), 213-227.
- Brand, M., Labudda, K., & Markowitsch, H. J. (2006). Neuropsychological correlates of decision-making in ambiguous and risky situations. *Neural Networks*, 19, 1266- 1276.

- Brady, J. R. Drucker, Peter F., (1967). *The Effective Executive*, New York: Harper and Row, 1967, 178
- Brown, H. D. (2007). *Principles of Language Learning and Teaching* (5th Ed.). New York: Longman
- Brown, J. ve Mann, L. (1990). The relationship between family structure and process variables and adolescent decision making. *Journal of Adolescence*, 13, 25- 37.
- Brown, L. V. (2007). *Psychology of motivation*. Nova Publishers.
- Byrnes, J. P. (2002). The development of decision-making. *Journal of Adolescent Health*, 31(6), 208-215. [https://doi.org/10.1016/S1054-139X\(02\)00503-7](https://doi.org/10.1016/S1054-139X(02)00503-7)
- Byrness, J. P ve McClenny, B. (1994). Decision making in young adolescents and adults. *Journal of Experimental Child Psychology*, 58, 359-388.
- Carver, C. S. (2005). Impulse and Constraint: Perspectives From Personality Psychology, Convergence With Theory in Other Areas, and Potential for Integration. *Personality and Social Psychology Review*, 9(4), 312–333. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0904_2
- Cangi, M. E., & Özkaraalp, İ. (2021). Kekemeliği Olan ve Olmayan Ergenlerde Duygusal Reaktivite, Dürtüsellik ve Karar Verme Stratejilerinin Karşılaştırılması. *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23(3), 814-834.
- Cenkseven Önder, F. (2012). The influence of decision-making styles on early adolescents' life satisfaction. *Social Behavior and Personality*, 40(9), 1523-1536. <https://doi.org/10.2224/sbp.2012.40.9.1523>
- Cenkseven Önder, Fulya. (2012). The Influence of Decision-Making Styles on Early Adolescents; Life Satisfaction. *Social Behavior and Personality: an international journal*. 40. 10.2224/sbp.2012.40.9.1523.

- Chiou, B. (2019). The application of problem-based learning approach in English grammar instruction: A pilot study. *Journal of Language Teaching and Research*, 10(3), 446-453.
- Cloninger, C. R., Svrakic, D. M., & Przybeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, 50, 975-990
- Cohen, ZP., Yavuz, MF. (2018),Fiziksel-sözel şiddet davranışı ve dürtüsellik arasında öfkenin aracılık etkisinin incelenmesi, *Aydın İnsan ve Toplum Dergisi*, ss 99-125
- Connor P. E. ve B. W. Becker. (2003): Personel Value Systems and DecisionMaking Styles of Public Managers. *Public Personnel Management*, Volume 32, No. 1, 155-180.
- Coşkun, Ü. (2020). Karar ve karar verme süreci. *Ulakbilge*, 53, 1181–1191. <https://dx.doi.org/10.7816/ulakbilge-08-53-08>
- Çoban, A. E. & Hamamcı, Z. (2006). Kontrol Odakları Farklı Ergenlerin Karar Stratejileri Açısından İncelenmesi . *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 14 (2) , 393-402
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125(6), 627-668. doi:10.1037/0033-2909.125.6.627
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). The general causality orientations scale: Selfdetermination in personality. *Journal of Research in Personality*, 19, 109- 134.
- Deci, Edward. (1972). Intrinsic Motivation, Extrinsic Reinforcement, and Inequity. *Journal of Personality and Social Psychology*. 22. 113-120. 10.1037/h0032355.

- Delaney, R. K. (2014). National survey of midlife development in the United States. *The International Journal of Aging and Human Development*, 79(4), 329-331.
- Deniz, M. E. (2004). Investigation of the relation between decision self-esteem, decision making style and problem solving skill of the university students. *Eurasian Journal of Educational Research*, 4, 15, 23-35.
- Deniz, Mehmet, 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.
- Dündar, S. , Özutku, H. & Taşpınar, F. (2007). İçsel ve Dışsal Motivasyon Araçlarının İşgörenlerin Motivasyonu Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir İnceleme . *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi* , (2) ,105-11.Retrievedfrom <https://dergipark.org.tr/tr/pub/gaziticaretturizm/issue/49894/639554>
- Dionne, S. D., Gooty, J., Yammarino, F. J., & Sayama, H. (2018). Decision-making in crisis. *Organizational Psychology Review*, 8(2-3), 95–124.
- Dweck, C. & Leggett E. (1988). A Social- Cognitive Approach To Motivation And Personality. *Psychol Rev*;95:256–73
- Ebrinç, S. (2009), Dürtüsellik, kişilik bozuklukları ilişkisi'. *Klinik Psikofarmakoloji Bülteni*, ss 590-593
- Elliot A. J. (2005). A Conceptual History Of The Achievement Goal Construct In: Elliot Aj, Editor; , Dweck Cs, Editor. , Eds. Handbook Of Competence And Motivation. *New York, Ny: Guilford Press*; 52–72.
- Ellsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the Savage axioms. *The quarterly journal of economics*, 75(4), 643-669.

- Ersever, Ö. H. (1996). Karar verme becerileri kazandırma programının ve etkileşim grubu deneyiminin üniversite öğrencilerinin karar verme becerileri üzerindeki etkileri.
- Estevez, A., Herrero-Fernández, D., Sarabia, I., & Jauregui, P. (2013). The Impulsivity and Sensation-Seeking Mediators of the Psychological Consequences of Pathological Gambling in Adolescence. *Journal of Gambling Studies*, 31(1), 91–103. <https://doi.org/10.1007/s10899-013-9419-0>
- Evenden, J. L. (1999). Varieties of impulsivity. *Psychopharmacology*, 146(4), 348–361. <https://doi.org/10.1007/pl00005481>
- Eysenck S. (1993). *Development of a measure of impulsivity and its relationship to the süper factors of personality* (17th ed.). American Psychiatric Association
- Eysenck, S. B., & Eysenck, H. J. (1977). The place of impulsiveness in a dimensional system of personality description. *British journal of social and clinical psychology*, 16(1), 57-68.
- Eysenck, H.-J. (1993). Creativity and personality: Suggestions for a theory. *Psychological Inquiry*, 4(3), 147–178. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0403_1
- Frijda, N. H. (2010). Impulsive action and motivation. *Biological psychology*, 84(3), 570-579
- Gagne, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 331–362.
- Gawel, J. E. (1997). Herzberg's Theory of Motivation and Maslow's Hierarchy of Needs. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 5(11).
- Golembiewski, R. T., & White, M. (1973). *Cases In Public Management*. Chicago: Rand McNally College.

- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. New York: Cambridge University Press.
- Gredler, M.E., Broussard, S.C. And Garrison, M.E.B. (2004) The relationship between classroom motivation and academic achievement in elementary school aged children. *Family And Consumer Sciences Research Journal*, 33, Pp:106-120
- Greenbank, Paul. (2010). Initiating Change in Career Decision-making: an action research approach. 10.13140/2.1.3262.1760.
- Güven, S., Gediz, B. Ö., & Kosukoglu, N. (2020). Karar Verme Sürecinde Motivasyon ve Yaratıcılığın Etkilerine İlişkin Öğretmen Görüşleri. *Akdeniz Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 14(33), 41-69.
- Güçray SS. Ergenlerde karar verme davranışlarının öz saygı ve problem çözme beceriler algısı ile ilişkisi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2001, 8(8).
- Güngör, S. & Özcan, U. (2022). Karar kuramı ve karar verme. *European Journal of Science and Technology*, (33), 119-125. DOI: 10.31590/ejosat.1035682
- Hackman, J., & Oldman, G. (1980). Work Redesign (adapted from pp. 80.81, 90 and 303–306).
- Herrera, Dora. (2014). Work Motivatioin and Psychological Well-being of volunteers and non-volunteers. *Revista de Orientación Educacional*. 28. 37-50.
- Herzberg, F.I. (1966). *Work and the nature of man*. World.
- Higgins, J. M. (1994). *1001 creative problem solving techniques*. New Management Publishing Company.
- Horan, J. J. (1979). *Counseling for effective decision making: A cognitive-behavioral perspective*. Brooks/Cole.

- Hoy, W. K. ve Miskel, C. G. (2010). *Eğitim Yönetimi*. (7. Baskı). (çev. Turan, S.). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- Irum, U., Bajwa, R. S., & Khawar, R. (2020). Motivation and decision-making styles at work: A comparison of public private sector managerial positions. *Review of Education, Administration & Law*, 3(1), 77-89.
- James, W. (1983). *The Principles of Psychology, Volumes I and II*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Jepsen, D. A. (1974). Vocational decision-making strategy types: An exploratory study. *Vocational Guidance Quarterly*, 23(1), 17-23
- Jones, R. (Ed.). (1955). *Nebraska Symposium On Motivation (Vol. 3)*. Lincoln: University Of Nebraska Press,
- Köse K., E. S. R. A., Taş, A., Küçükçene, M., & Karataş, E. (2018). Öğretmen Motivasyonunu Etkileyen Faktörlere İlişkin Yönetici ve Öğretöem Görüşleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(48), 255-277.
- Klineberg, I. (1980), Influences of temporomandibular articular mechanoreceptors on functional jaw movements. *Journal of Oral Rehabilitation*, 7: 307-317. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2842.1980.tb00449.x>
- Koçel, Tamer. 2007. *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Arıkan Basım Yayın
- Kopetz, C. E., Woerner, J. I., & Briskin, J. L. (2018). Another look at impulsivity: Could impulsive behavior be strategic. *Social and Personality Psychology Compass*, 12(5), e12385.
- Kuzgun, Y. (1992): *Karar Stratejileri Ölçeği: Geliştirilmesi ve Standardizasyonu*. VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları 22-25 Eylül 1992 Ankara Hacettepe Üniversitesi 161-170.

- Kuzgun, Y. (2014). *Meslek gelişimi ve danışmanlığı*(Geliştirilmiş 4. Baskı). Nobel Yayınları.
- L'Abate, L. (1993). A family theory of impulsivity. In W. G. McCown, J. L. Johnson, & M. B. Shure (Eds.), *The impulsive client: Theory, research, and treatment* (p. 93–117). *American Psychological Association*.
<https://doi.org/10.1037/10500-006>
- Latham, G.P. (2007) *Work Motivation: History, Theory, Research, and Practice*. Sage Publications, Inc., Thousand Oaks.
- Lauri, S., & Salanterä, S. (2002). Developing an instrument to measure and describe clinical decision making in different nursing fields. *J. Prof. Nurs.* 18, 93–100. <https://doi.org/10.1053/jpnu.2002.32344>.
- Lauriola, M., Levin, I. P., & Hart, S. S. (2007). Common and distinct factors in decision making under ambiguity and risk: A psychometric study of individual differences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 104, 130-149.
- Manasse S, Flack D, Dochat C, Zhang F. et al. (2017). Not so fast: The impact of impulsivity on weight loss varies by treatment type. *Appetite*, 113, 193-199
- Mann, L., Hormoni, R., ve Rover, C. (1989). Adolescent decision making: the development of competence. *Journal of Adolescence*, 12, 265-278
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. R. (1990). Personality disorders and the five-factor model of personality. *Journal of personality disorders*, 4(4), 362-371.
- McClelland, D. C. (1961). Entrepreneurial behavior. In D. C. McClelland, *The achieving society* (pp.205–258). D Van Nostrand Company. <https://doi.org/10.1037/14359-006>
- McGregor, D. (1960). *The Human Side of Enterprise*. New York: McGraw-Hill Book Company.

- Melbye EL, Bergh IH, Hausken SES, Sleddens EFC. et al. (2016). Adolescent impulsivity and soft drink consumption: The role of parental regulation. *Appetite*, 96, 432-442
- Mettas, A. (2011). The development of decision-making skills. *Eurasia Journal of Mathematics, Science and Technology Education*, 7(1), 63-73. <https://doi.org/10.12973/ejmste/75180>
- Mikels, J. A., & Stuhlmacher, A. F. (2020). This time with feeling: Aging, emotion, motivation, and decision making at work. *Industrial and organizational psychology*, 13(3), 395-398.
- Moeller, F. G., Barratt, E. S., Dougherty, D. M., Schmitz, J. M., & Swann, A. C. (2001). Reviews and Overviews Psychiatric Aspects of Impulsivity. *Psychiatry Interpersonal and Biological Processes*, 158, 1783–1793. <http://doi.org/10.1111/j.1467-789X.2011.00899.x>
- Mottaz, Clifford. (2005). The Relative Importance of Intrinsic and Extrinsic Rewards as Determinants of Work Satisfaction. *The Sociological Quarterly*. 26. 365 - 385. 10.1111/j.1533-8525.1985.tb00233.x.
- Mullins, L. (2005) *Management & organisational behaviour*. 29, Harlow, UK: Pearson Education Limited
- Nardi, H. A., & Wales, E. C. (1985). Teaching decision making with guided design. In A.L. Costa (Ed.), *Developing minds: A resource book for teaching thinking* (ss. 222- 225). Alexandria VA: ASCD.
- Nas, S. (2010) Karar Verme Stillerine Bilimsel Yaklaşımlar . *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi* , 2 (2) , 43-65 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/deudfd/issue/4585/62766>
- Newman, J. P., & Wallace, J. F. (1993). Divergent pathways to deficient selfregulation: implications for disinhibitory psychopathology in children. *Clinical Psychology Review*, 13, 699-720.

- Niv, S., Tuvblad, C., Raine, A., Wang, P., & Baker, L. A. (2012). Heritability and Longitudinal Stability of Impulsivity in Adolescence. *Behavior Genetics*, 42(3), 378–392. <https://doi.org/10.1007/s10519-011-9518-6>
- Özdaşlı, K , Akman, H . (2016) İçsel ve Dışsal Motivasyonda Cinsiyet ve Örgütsel Statü Farklılaşması: Türk Telekomünikasyon A.Ş. Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma . *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi* , 4 (7) , 73-81 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/vizyoner/issue/23012/246100>
- Özdemir, P. G., Selvi, Y., & Aydın, A. (2012). Dürtüsellik ve tedavisi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 4(3), 293-314.
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768-774. [https://doi.org/10.1002/1097-4679\(199511\)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1](https://doi.org/10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1)
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768– 774. [https://doi.org/10.1002/1097-4679\(199511\)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1](https://doi.org/10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1)
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768-774. [https://doi.org/10.1002/1097-4679\(199511\)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1](https://doi.org/10.1002/1097-4679(199511)51:6<768::aid-jclp2270510607>3.0.co;2-1)
- Pohankova, A. (2010). Motivation and decision-making process in managing change within the organization. *Human Resources Management & Ergonomics*, 4(2), 1-9.
- Rollinson, D. (2002): *Organisational Behaviour and Analysis An Integrated Approach* (Second Edition): Pearson Education Ltd: Essex
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 54-67.

- Ryan, R. M., & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: examining reasons for acting in two domains. *Journal of personality and social psychology*, 57(5), 749.
- Satıcı, S. A., Kayış, A. R., Yılmaz, M. F., & Eraslan-Çapan, B. (2019). Üniversite öğrencilerinde karanlık üçlü kişilik özellikleri ile dürtüsellik ve heyecan arama davranışları arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Turkish Psychological Counseling and Guidance Journal*, 9(54), 857-881.
- Sanchez, A.C.J., Calvo, A.L., Bunuel., P.S., & Godoy, S.J.I. (2009). Decision-making of Spanish female basketball team players while they are competing. *revista de psicologia del deporte*, 18, 369-373.
- Sayegh, L., Anthony, W. P., & Perrewé, P. L. (2004). Managerial decision making under crisis: The role of emotion in an intuitive decision process. *Human Resource Management Review*, 14, 179–199.
- Sağır, C. (2006). *Karar verme sürecini etkileyen faktörler ve karar verme sürecinde etişin önemi: Uygulamalı bir araştırma* (Master's thesis, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Schippers M. C. & Rus, D. C. (2021) Optimizing decision-making processes in times of COVID-19: Using reflexivity to counteract information-processing failures. *Front Psychology*, 12, 650525
- Schippers, M. C., Edmondson, A. C., & West, M. A. (2014). Team reflexivity as an antidote to team information-processing failures. *Small Group Research*, 45(6), 731-769.
- Smith J, Mattick RP, Jamadar SD. Deficits in behavioural inhibition in substance abuse and addiction: A meta-analysis. *Drug and Alcohol Dependence*, 145: 1–33, 2014.
- Stone, C., Mattingley, J. B., & Rangelov, D. (2022). On second thoughts: changes of mind in decision-making. *Trends in cognitive sciences*, 419

- Sübay, B. (2019). Alkol ve opiyat bağımlılarında içsel farkındalığın aşırma, dürtüsellik ve karar verme ile ilişkisi.
- Sünbül, M. A. (2004). Düşünme stilleri ölçeğinin geçerlik ve güvenirliği. *Eğitim ve Bilim Dergisi*, 29(132), 25- 42.
- Soysal, H. (2015). Dürtü kontrol bozukluklarının adli psikiyatrik yönleri. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 7(1), 16-29.
- Sokolowski, M. M. (2018). European law on the energy communities: A long way to a direct legal framework. *European Energy and Environmental Law Review*, 27(2).
- Şandor, S. (2018). Sağlıklı kişilerde ergenlikten yaşlılığa karar verme davranışı ve yürütücü işlevlerle olan ilişkisi. *Klinik Psikiyatri Dergisi*, 21(3), 290-300.
- T. & Smith, P. M. (2014). Workplace Mental Health: Developing An Integrated Intervention Approach. *Bio Med Central Psychiatry*. 14: 131. Doi: 10.1186/1471-244x14-131
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2018). *Using multivariate statistics* (7th ed.). Pearson.
- Tatlioglu, T. (2010). Biographies of place: the joiners' workshop at Harewood, West Yorkshire. *Post-Medieval Archaeology*, 44(2), 273-293.
- Taylor, F.W. (1911). *The Principles Of Scientific Management, Harper And Brothers And Frank G Gilbreth, Primer Of Scientific Management* New York, Van Nostrand
- Thamotharan S, Lange K, Zale E, Huffhines L, ve Fields S. (2013).The role of impulsivity in pediatric obesity and weight status: A meta-analytic review. *Clinical Psychology Review*, 33, 253–262
- Timur, H. (1990). Yönetimde karar verme ve problem çözme. *Journal of Hacettepe University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 8(2), 17-35. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf/issue/35760/399602>

- Todd Maddox, W., & Markman, A. B. (2010). The motivation–cognition interface in learning and decision making. *Current Directions in Psychological Science*, 19(2), 106-110.
- Tuna, Z. O. (2015). *Üniversite öğrencilerinde riskli davranışların dürtüsellik ve üstbilişsel inançlar ile ilişkisi* (Master's thesis, İstanbul Bilim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.).
- Tulunay Ateş, Ö , İhtiyaroğlu, N . (2019). Yetişkin Motivasyon Ölçeği: Bir Ölçek Geliştirme Çalışması . *Kastamonu Eğitim Dergisi* , 27 (2) , 611-620 . DOI: 10.24106/kefdergi.2612 Üniversite öğrencilerinde riskli davranışlar ile çocukluk çağı istismar, dürtüsellik ve. *Anatolian Journal of Psychiatry* 16(3):189-197, 2015.
- Volkart, E. H. (1951). Social Behavior And Personality: Contributions Of W.I. Thomas To Theory And Social Research. *New York: Social Science Research Council*, 345-357.
- Wang, Y., & Ruhe, G. (2007). The cognitive process of decision making. *International Journal of Cognitive Informatics and Natural Intelligence (IJCINI)*, 1(2), 73-85.
- Weiner B. (1985). An Attributional Theory Of Achievement Motivation And Emotion. *Psychol Rev.* 92. Pp: 548–73.
- Weller, J. A., Moholy, M., Bossard, E., & Levin, I. P. (2014). Preadolescent decision-making competence predicts interpersonal strengths and difficulties: A 2-year prospective study. *Journal of Behavioral Decision Making*, 28(1), 76-88. <https://doi.org/10.1002/bdm.1822>
- Whiteside, S. P., & Lynam, D. R. (2001). The five factor model and impulsivity: Using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30(4), 669–689. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00064-7](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00064-7).

- Whiteside, S. P., & Lynam, D. R. (2001). The five factor model and impulsivity: Using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30(4), 669–689. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00064-7](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00064-7)
- Wigfield, A. & Eccles, J. (2000) Expectancy- Value Theory Of Achievement Motivation. *Contemp Educ Psycho*.25. Pp:68–81. [Pubmed]
- Wiersma, U. J. (1992). The effects of extrinsic rewards in intrinsic motivation: A meta- analysis. *Journal of occupational and organizational psychology*, 65(2), 101-114
- Wittmann, M., & Paulus, M. P. (2008). Decision making, impulsivity and time perception. *Trends in cognitive sciences*, 12(1), 7-12.
- Yazıcı K, Ertekin A. Dürtüselliğin nöroanatomik ve nörokimyasal temelleri. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar* 2(2):254-280, 2010.
- Yılmaz, E. (2021). Duygusal zeka geliştirme eğitim programının (DZGP) öğrencilerin duygusal zekalarına etkisi. *The Journal of International Lingual Social and Educational Sciences*, 7(2), 74-86.
- Youssef N. (2017). Requirements of decision-makers in confronting crises, *Journal of Legal Studies and Research*, 4, 109-110
- Zermati, J. P., & Apfeldorfer, G. (2005). Clinical Description of Cognitive. *Trends in Obesity Research*, 179.

EKLER

Ek-1. Sosyodemografik Bilgi Formu

Sayın Katılımcı,

1. Cinsiyetiniz: () Kadın

() Erkek

2. Yaşınız?

() 18-35

() 35-60

() 60 ve üzeri.

3. Medeni durumunuz nedir? () Evli

() Bekar

() İlişkisi var

4. Eğitim Durumunuz? () İlköğretim

() Lise

() Önlisans/Lisans

() Lisans Üstü

5. Şu anda Bir işte çalışıyor musunuz?: () Evet

() Hayır

Ek-2. Yetişkin Motivasyon Ölçeği

Yetişkin Motivasyon Ölçeği

Aşağıda motivasyonla ilgili davranış, düşünce ve tutumları içeren bazı cümleler verilmiştir. Her cümleyi dikkatle okuduktan sonra, ifadeye katılma derecenizi yanındaki kutularda birisinin içine (X) işareti koyarak belirtiniz. Lütfen, hiçbir cümleyi cevapsız bırakmamaya çalışınız ve her cümleyle ilgili sadece bir cevabı işaretleyiniz.					
	Kesinlikle	Katılmıyorum	Orta derecede katılıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle
1. Çevremdekileri hayal kırıklığına uğratmamaya özen gösteririm.	()	()	()	()	()
2. Çevremdekilerin desteğini almaya önem veririm.	()	()	()	()	()
3. Karar verirken başkalarının fikirlerine önem veririm.	()	()	()	()	()
4. Bir şeyler keşfetmekten zevk alırım.	()	()	()	()	()
5. Yapmam gerekenleri yapmadığımda, çevremdekilere karşı suçluluk duyarım.	()	()	()	()	()
6. Yaptıklarımın sonucunda elde edeceğim benim için önemlidir.	()	()	()	()	()
7. İlginç konuları araştırmaktan zevk alırım.	()	()	()	()	()
8. Yeni şeyler öğrenmekten mutlu olurum.	()	()	()	()	()
9. Kararlarımda ilgilerim daha çok etkilidir.	()	()	()	()	()
10. Keyif aldığım şeyleri yapmaya devam ederim.	()	()	()	()	()
11. İtibar kazanmak için çaba gösteririm.	()	()	()	()	()
12. İş yaşamında başarı için, mesleki gelişimin önemli olduğunu düşünürüm.	()	()	()	()	()
13. Sonucunu merak ettiğim bir şey yaparken yorgunluk hissetmem.	()	()	()	()	()
14. Yaptıklarımın sonucunda yaşadığım mutluluk benim için önemlidir.	()	()	()	()	()
15. Bir şey yaparken, elimden gelenin en iyisini yapmaya çalışırım.	()	()	()	()	()
16. Kişisel verimliliğin çevresel etkenlere bağlı olduğunu düşünürüm.	()	()	()	()	()
17. Bir şeyler yaparken, sınırlarımı zorlamayı severim.	()	()	()	()	()
18. Çevremdekilerin takdirini kazanmak benim için önemlidir.	()	()	()	()	()

Ek-3. Melbourne Karar Verme Ölçeği

İnsanlar karar verme aşamasında kendilerini ne derece rahat hissettikleriyle ilgili olarak farklılık gösterirler. Sizin için en uygun olan ifadeyi lütfen işaretleyiniz.

KISIM I	DOĞRU	BAZEN DOĞRU	DOĞRU DEĞİL
1. Karar verme yeteneğime güvenirim.	2	1	0
2. Karar verirken kendimi birçok kişiden aşağı görürüm.	0	1	2
3. Kendimi karar vermede başarılı biri olarak düşünürüm.	2	1	0
4. Kendimi o kadar cesaretsiz hissederim ki, karar verme uğraşından vazgeçerim.	0	1	2
5. Verdiğim kararlar iyi sonuçlanır.	2	1	0
6. Diğer insanların, benim kararımdan ziyade, kendi kararlarının doğru olduğu konusunda beni ikna etmeleri kolaydır.	0	1	2
KISIM II			
1. Karar verirken kendimi, sanki büyük bir zaman baskısı altındaymışım gibi hissederim.	2	1	0
2. Bütün alternatifleri göz önünde tutmayı severim.	2	1	0
3. Kararları diğer kişilere bırakmayı tercih ederim.	2	1	0
4. Bütün alternatiflerin dezavantajlarını ortaya çıkarmaya çalışırım.	2	1	0
5. Son kararı vermeden önce, önemsiz konular üzerinde çok zaman harcarım.	2	1	0
6. Kararı en iyi şekilde nasıl uygulayabileceğimi enine boyuna düşünürüm.	2	1	0
7. Bir kararı verdikten sonra bile kararı uygulamayı geciktiririm.	2	1	0
8. Karar verirken, karar hakkında pek çok bilgi toplamaktan hoşlanırım.	2	1	0
9. Karar vermekten kaçınırım.	2	1	0
10. Karar vermek zorunda olduğum zaman, karar üzerinde düşünmeye başlamadan önce uzun süre beklerim.	2	1	0
11. Karar verme konusunda sorumluluk üstlenmeyi sevmem.	2	1	0
12. Karar vermeden önce amaçlarımı netleştirmeye çalışırım.	2	1	0
13. Önemsiz, küçük olayların yolunda gitmeyebileceği olasılığı, benim aniden tercihlerimden dönüş yapmama neden olur.	2	1	0
14. Bir karar benim tarafımdan veya başka biri tarafından verilecekse, ben karar vermeyi diğer kişiye bırakırım.	2	1	0
15. Ne zaman zor bir kararla karşı karşıya ya gelsem, iyi bir çözüm yolu bulma konusunda kendimi kötümser hissederim.	2	1	0
16. Seçim yapmadan önce çok fazla dikkatli davranırım.	2	1	0
17. Zorunda kalmadıkça karar vermem.	2	1	0
18. Son ana kadar karar vermeyi geciktiririm.	2	1	0
19. Çok daha bilgili kişilerin benim yerime karar vermelerini tercih ederim.	2	1	0
20. Karar verdikten sonra, kararın doğru olduğuna kendimi inandırmak için çok zaman harcarım.	2	1	0
21. Karar vermeyi ertelerim.	2	1	0
22. Acilen karar vermem gereken bir durumda doğru düşünemem.	2	1	0

Ek-4. Barratt Dürtüsellik Ölçeği

İnsanlar farklı durumlarda gösterdiği düşünce ve davranışları ile birbirlerinden ayrılırlar. Bu test bazı durumlarda nasıl düşündüğünüzü ve davrandığınızı ölçen bir testtir. Lütfen her cümleyi okuyunuz ve size en uygun kısma X koyunuz. Cevaplamak için çok zaman ayırmayınız. Hızlı ve dürüstçe cevap veriniz

	Hiçbir Zaman	Bazen	Sıklıkla	Her zaman
1. İşlerimi dikkatle planlarım.				
2. Düşünmeden iş yaparım.				
3. Hızla karar veririm.				
4. Hiç bir şeyi dert etmem.				
5. Dikkat etmem.				
6. Uçuşan düşüncelerim var.				
7. Seyahatlerimi çok önceden planlarım.				
8. Kendimi kontrol edebilirim.				
9. Kolayca konsantre olurum.				
10. Düzenli para biriktirim.				
11. Derslerde veya oyunlarda yerimde duramam.				
12. Dikkatli düşünen birisiyim.				
13. İş güvenliğine dikkat ederim.				
14. Düşünmeden bir şeyler söylerim.				
15. Karmaşık problemler üzerine düşünmeyi severim.				
16. Sık sık iş değiştiririm.				
17. Düşünmeden hareket ederim.				
18. Zor problemler çözmem gerektiğinde				

kolayca sıkılırım.				
19. Aklıma estiği gibi hareket ederim.				
20. Düşünerek hareket ederim.				
21. Sıklıkla evimi değiştiririm.				
22. Düşünmeden alışveriş yaparım.				
23. Aynı anda sadece bir tek şey düşünebilirim.				
24. Hobilerimi değiştiririm.				
25. Kazandığımdan daha fazla harcarım.				
26. Düşünürken sıklıkla zihnimde konuyla ilgisiz düşünceler oluşur.				
27. Şu an ile gelecekte daha fazla ilgilenirim.				
28. Derslerde veya sinemada rahat oturamam.				
29. Yap-boz/puzzle çözmeyi severim.				
30. Geleceğini düşünen birisiyim.				

Ek-5. Etik Kurul İzni

ETİK KURUL ONAYI

“Yetişkinlerde Kara Verme, Dürtüsellik ve Motivasyon Arasındaki İlişki” başlıklı yüksek lisans tezi için Beykent Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler İçin Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan 08.06.2022 tarih ve 232 sayı ile izin alınmıştır. Yükseköğretim Kurulu tarafından 19.01.2021 tarihli “*Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge*” ile bildirilen 6689 Sayılı Kişisel Verileri Koruma Kanunu kapsamında gizlenmiştir.



