

**T.C.  
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
YÖNETİM VE ORGANİZASYON DOKTORA PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE GÜVEN VE ALDATMA**

**HAZIRLAYAN  
H. ELİF KUTLUGÜN**

**DOKTORA TEZİ**

**ANKARA-2021**

**T.C.  
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
YÖNETİM VE ORGANİZASYON DOKTORA PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE GÜVEN VE ALDATMA**

**HAZIRLAYAN  
H. ELİF KUTLUGÜN**

**DOKTORA TEZİ**

**TEZ DANIŞMANI  
PROF. DR. A. SELAMİ SARGUT**

**ANKARA-2021**

**BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**YÜKSEK LİSANS / DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU**

Tarih: 16/08/2021

Öğrencinin Adı, Soyadı: H. Elif Kutlugün

Öğrencinin Numarası: 21410251

Anabilim Dalı: İşletme Anabilim Dalı

Programı: Yönetim Organizasyon Doktora Programı

Danışmanın Unvanı/Adı, Soyadı: Prof. Dr. A. Selami Sargut

Tez Başlığı: Türkiye’de Güven ve Aldatma

Yukarıda başlığı belirtilen Yüksek Lisans/Doktora tez çalışmamın; Giriş, Ana Bölümler ve Sonuç Bölümünden oluşan, toplam 110 sayfalık kısmına ilişkin, 16/08/2021 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 10.’dır. Uygulanan filtrelemeler:

1. Kaynakça hariç
2. Alıntılar hariç
3. Beş (5) kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

“Başkent Üniversitesi Enstitüleri Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Usul ve Esaslarını” inceledim ve bu uygulama esaslarında belirtilen azami benzerlik oranlarına tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Öğrenci İmzası:.....

**ONAY**

Tarih: 16/08/2021.

Öğrenci Danışmanı Unvan, Ad, Soyad, İmza:

Prof. Dr. A. Selami Sargut

## TEŞEKKÜR

Doktora çalıőmam sűresince ve bu tezin hazırlanmasında, engin bilgisi, akademik duruőu ve kiőilięiyle daima örnek aldıęım sayın Prof. Dr. Selami Sargut' a çok kıymetli katkıları, desteęi ve ilgisi için derin saygı ve sevgimle teőekkűr ederim. Tűm eęitim hayatımda ve doktora çalıőmamın baőında yanımda olan, hayattaki her adımımda elimi tutan rahmetli babam Mahmut Kutlugűn'e, sabır ve sevgiyle desteklerini esirgemeyen annecięim Hayriye Kutlugűn' e ve kardeőim Emre Kutlugűn'e tűm kalbimle teőekkűr ederim.

Tez sűresince deęerli grűőleri ve yönlendirmeleriyle çalıőmama saęlamıő oldukları katkılardan dolayı sayın Prof. Dr. Cenk Szen'e ve Prof. Dr. Ali Danıőman'a en içten duygularla teőekkűr ederim. Son olarak, doktora eęitimim boyunca űzerimde emeęi olan çok deęerli hocalarım sayın Prof. Dr. Abdűlkadir Varoęlu' na, Prof. Dr. Nejat Basım'a, Prof. Dr. Yavuz Ercil'e ve Prof. Dr. Hakkı Okan Yeloęlu' na ve çalıőmaya baőlarken ve sűrete desteklerini hep hissettięim sayın Prof. Dr. Fűsun İnci Eyidoęan'a, Prof. Dr. Sadegűl Akbaba Altun'a ve Prof. Dr. Seref Mirasyedioęlu' na saygı, sevgi ve teőekkűrlerimi sunarım.

## ÖZET

**H. Elif Kutlugün, Türkiye’de Güven ve Aldatma, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetim Organizasyon Doktora Programı, 2021**

Sosyal yaşamın her alanında önemli olduğunu düşündüğümüz güven kavramı, örgüt araştırmaları açısından da önem taşımaktadır. Günümüzde, örgütler birbirleriyle sürekli bir etkileşim ve iletişim halindedirler. Bu etkileşim ve iletişimi etkileyen unsurlardan biri de örgütlerin birbirlerine duydukları güvendir. Ancak, kültürler birçok anlamda birbirlerinden farklı oldukları gibi güven anlamında da farklılıklar göstermektedirler. Bazı toplumlar yüksek güven kültürü olarak kabul edilirken, diğerleri güvenme noktasında zorlanmaktadır. Türkiye güven skoru oldukça düşük bir kolektivist toplum olarak nitelendirilmektedir (Bjornskov, 2012; Hofstede, 1980). Ancak, diğerlerine güvenmekte bu kadar zorluk çeken bir toplumda aldatma ve dolandırıcılık gibi olaylarının olması merak uyandırmaktadır. Araştırma, kolektivist olmasına rağmen düşük güven toplumu olan Türk toplumunda, başkalarına güvenmekte bu kadar zorlanan Türk insanının nasıl olup da aldatılabildiği sorusuna yanıt aramıştır. Bu bağlamda, bir insanın başka bir insan tarafından kandırılabilmesi için öncelikle o insana belli bir güven duyması gerektiği düşünülmüştür. Güvenin aldatılmanın ön koşulu olabileceği fikrinden hareketle, Türk toplumunun kendine has birtakım kültürel özelliklerinin, kişilerin kimlere güvendiğini belirlediği düşünülmüş ve altı hipotez oluşturulmuştur. Hipotezleri sınamak üzere, Türkiye Güven Ölçeği (2021) adını verdiğimiz ve Türk toplumunun kendine has özellikleri dikkate alınarak hazırlanan ve dört alt ölçekten oluşan yeni bir ölçek tasarlanmıştır. Grup Prototipine Dayalı Güven Ölçeği, Güç Mesafesine Dayalı Güven Ölçeği, Belirsizliğe Dayalı Güven Ölçeği ve Denetim Odağına Dayalı Güven Ölçeği diye isimlendirdiğimiz dört alt ölçekten oluşan ölçek, pilot çalışması yapıldıktan sonra, daha geniş bir kitleye uygulanmıştır. Araştırmanın bulguları incelendiğinde, bazı hipotezlerin desteklendiği ve ortaya çıkan bulguların Türkiye’de güven ve aldatılma meselesini anlamada dikkat çekici bazı noktaları ortaya koymuş olabileceği düşünülmektedir.

Araştırmanın sonucuna göre, Türk toplumunda denetim odağı ve güven arasında bir ilişki tespit edilmiş, dışsal denetim odaklı kişilerin grup prototipini yansıtan güçlü kişilere ve uzman kişilere daha fazla güvendiği sonucuna varılmıştır. Bununla birlikte, katılımcıların düşünülenin aksine akrabalarına, hemşerilerine, aynı partiye oy verdiği kişilere,

komşularına, aynı takımı tuttuğu kişilere, devre arkadaşlarına, siyasi liderlere, varlıklı büyüklerle, statü sahibi kişilere de güvenmediği ve dolayısıyla Türk toplumunda güven

ilişisini prototipikliğin belirlemediği ve Türk toplumunun diğer kolektif toplumlardan daha farklı özellikler sergilediği ifade edilebilir. Ayrıca, katılımcılar, belirsizliğe toleransın düşük olduğu Türk toplumunda, iç grup üyeleriyle dahi yazılı anlaşmalara gerek duyduklarını, tanıdıkları ve akrabalarla dahi sözün yeterli olmadığını belirtmişler ve öngördüğümüz gibi uzman veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere daha fazla güvendiklerini ortaya koymuşlardır.

**Anahtar Kelimeler:** Güven, Kandırma, Sosyal Kimlik Kuramı, İzlenim Yönetimi, Kültürel Boyutlar, Denetim Odağı

## **ABSTRACT**

**H. Elif Kutlugün, Trust and Deception in Turkey, Başkent University, Institute of Social Sciences, Management and Organizations Doctorate Program, 2021**

The concept of trust which is considered to be important in every aspect of social life is also important for organisational research. Today, organizations are constantly interacting with each other. One of the components of this interaction and communication is the extent organizations trust each other. However, cultures are different from each other in many ways including the degree they tend to trust others. Some cultures are regarded as high trust cultures, whereas others find it hard to trust (Bjornskov, 2012; Hofstede, 1980). Nevertheless, it is intriguing that in a country where individuals have difficulty in trusting others, there are frequent cases of deception. This study aims to find out how in Turkey, which is both a collectivist and low-trust country, people can be deceived by others when they cannot even trust them in the first place.

In this regard, it has been considered that for anyone to be deceived by someone, it is necessary that the person trusts the other person to a certain extent. Based on the idea that trust functions as a prerequisite for deception and certain cultural characteristics of Turkish society determine who Turkish people trust, six hypothesis have been formed. In order to test the hypothesis, a survey which we named ‘Turkey Trust Survey, 2021’ and which was based on certain cultural aspects of Turkish society has been devised. Having piloted the survey which is composed of four sub-scales named Group Prototypicality Based Trust Scale, Power Distance Based Trust Scale, Uncertainty Avoidance Based Trust Scale and Locus of Control Based Trust Scale, the survey was administered to a bigger population. When the findings put forward by the study have been analyzed, it has been observed that some hypotheses have been supported and the findings may shed light on some interesting points that seem to help better understand the issues of trust and deception in Turkey.

According to the findings of the study, there seems to be a relationship between locus of control and trust and in that, people who are ‘extroverts’ tend to trust powerful people representing the group prototype and people who are experts in their field. In addition, it has been observed that respondents do not trust their relatives, townmen/townswomen, people who vote for the same political party as themselves, neighbours, people who

support the same team, classmates, political leaders, the wealthy elderly and people with high status and thus it is not group-prototypicality that determines trust relationships in Turkey and Turkey seems to differ from other collectivist countries in this respect. Moreover, it has been found out that in Turkish society which is defined as a culture avoiding uncertainty to a great extent, people tend to sign contracts even with in-group members and just verbal contracts with relatives and people they know would not suffice. Furthermore, as hypothesized, respondents tend to trust experts or people who give the impression that they are experts in their field.

**Keywords:** Trust, Deception, Social Identity Theory, Impression Management, Cultural Dimensions, Locus of Control



# İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT .....	iv
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLOLAR LİSTESİ .....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ.....	1
<b>BÖLÜM 1. GÜVEN, SOSYAL KİMLİK KURAMI VE ALDATMA .....</b>	<b>6</b>
1.1. Çalışmanın Sorunsalı ve Amacı.....	6
1.2. Güven Kavramı.....	7
1.3. Güvenin Bileşenleri.....	8
1.3.1. Fırsatçı güven/Ekonomik güven .....	9
1.3.2. İlişkisel güven .....	11
1.3.3. Uzmanlığa dayalı güven.....	12
1.4. Sosyal Kimlik Kuramı .....	14
1.4.1. Prototipiklik ve güven ilişkisi.....	16
1.5. İzlenim Yönetimi, Öz Gözlemcilik ve Kandırma .....	18
1.6. Kandırma Kuramları .....	21
<b>BÖLÜM 2. TÜRK TOPLUMUNUN KÜLTÜREL ÖZELLİKLERİ VE GÜVEN .....</b>	<b>25</b>
2.1. Kültürel Ögeler ve Güven İlişkisi.....	25
<b>BÖLÜM 3. ARAŞTIRMA MODELİ, TASARIMI VE YÖNTEMİ .....</b>	<b>30</b>
3.1. Araştırmanın Modeli .....	30
3.2. Hipotez Geliştirme .....	31
3.3. Araştırma Tasarımı .....	40
3.3.1. Ölçek geliştirilmesi.....	40
3.3.2. Uzman paneli .....	40
3.3.3. Güven ölçeğinin geliştirilmesi .....	41
3.4. Pilot Çalışma .....	42
3.4.1. Alt ölçeklere ilişkin geçerlik ve güvenilirlik.....	43
3.4.1.1. Grup prototipine uyuma dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri.....	43

3.4.1.2. Güç mesafesine dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri .....	45
3.4.1.3. Belirsizliğe toleransa bağlı uzmanlığa dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri .....	46
3.4.1.4. Denetim odağı alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri .....	48
3.5. Türkiye Güven Ölçeği' nin Oluşturulması.....	50
<b>BÖLÜM 4. ANALİZ VE BULGULAR .....</b>	<b>51</b>
4.1. Ölçeklerin Yapı Geçerliliğine ve Güvenilirliğine İlişkin Bulgular .....	51
4.1.1. Grup prototipine uyuma dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular .....	52
4.1.2. Güç mesafesine dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular.....	53
4.1.3. Belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular.....	55
4.1.4. Denetim odağına dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular.....	56
<b>BÖLÜM 5. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR .....</b>	<b>59</b>
5.1. Betimsel İstatistikler .....	59
5.2. Hipotezlere İlişkin Analiz ve Bulgular .....	61
5.2.1. Araştırmanın ilk hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	61
5.2.2. Araştırmanın ikinci hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	62
5.2.3. Araştırmanın üçüncü hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	62
5.2.4. Araştırmanın dördüncü hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	63
5.2.5. Araştırmanın beşinci hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	64
5.2.6. Araştırmanın altıncı hipotezine ilişkin analiz ve bulgular .....	64
5.3. Gruplar Arası Ölçek Puanlarının Betimsel Özelliklere Göre Karşılaştırılması.....	65
5.4. Katılımcıların Yaklaşımları ile Ölçek Sonuçları Arası İlişkiler.....	69
5.4.1. Grup prototipine dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler .....	69
5.4.2. Güç mesafesine dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler .....	70
5.4.3. Denetim odağına dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler.....	71
5.4.4. Belirsizliği toleransa dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler..	72
5.5. Katılımcıların Yaklaşımlara Göre GPU, GM, BT ve DO Ölçek Puanlarının Karşılaştırmalı Analizi.....	73

<b>BÖLÜM 6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>101</b>
<b>KAYNAKLAR.....</b>	<b>111</b>

## TABLULAR LİSTESİ

	<b>Sayfa</b>
Tablo 3.1. Kültürel öğeler ve güven ilişkisi anahtar kelimeler .....	40
Tablo 3.2. Grup prototipine uyuma dayalı güven alt ölçeğine ilişkin kmo ve bartlett testi sonuçları .....	43
Tablo 3.3. Grup prototipine uyuma dayalı ilişkiyel güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları.....	44
Tablo 3.4. Güç mesafesi alt ölçeğine ilişkin kmo ve bartlett testi sonuçları .....	45
Tablo 3.5. Güç mesafesine dayalı güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları.....	45
Tablo 3.6. Belirsizliğe tolerans alt ölçeğine ilişkin KMO ve Bartlett testi sonuçları.....	46
Tablo 3.7. Belirsizliğe toleransa bağılı uzmanlığa dayalı güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları.....	47
Tablo 3.8. Denetim odağı alt ölçeğine ilişkin kmo ve bartlett testi sonuçları.....	48
Tablo 3.9. Denetim odağı alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları .....	49
Tablo 4.1. Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri .....	52
Tablo 4.2. Grup prototipine uyuma dayalı ilişkiyel güven ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri .....	53
Tablo 4.3. Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri.....	53
Tablo 4.4. Güç mesafesine dayalı güven ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri .....	54
Tablo 4.5. Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri.....	55
Tablo 4.6. Belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri .....	56
Tablo 4.7. Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri.....	57
Tablo 4.8. Denetim odağı ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri.....	58
Tablo 5.1. Katılımcıların cinsiyetine ilişkin frekans ve yüzde değerleri.....	59
Tablo 5.2. Katılımcıların eğitim durumuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri.....	59
Tablo 5.3. Katılımcıların memleketlerinde yaşayıp yaşamama durumuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri .....	60
Tablo 5.4. Katılımcıların doğduğu aile türüne göre frekans ve yüzde değerleri.....	60

Tablo 5.5. Katılımcıların derneğe/sivil toplum kuruluşlarına üye olma durumuna göre frekans ve yüzde değerleri .....	60
Tablo 5.6. Memleketinde Yaşama Durumu.....	60
Tablo 5.7. Prototip özelliklerini sergileyen kişilerle ilişkisel güven özelliğine ait betimsel istatistikler .....	61
Tablo 5.8. Güçlü kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler .....	62
Tablo 5.9. Alanında uzman kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler.....	62
Tablo 5.10. Güçlü kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler .....	63
Tablo 5.11. Denetim Odağına dayalı güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler.....	64
Tablo 5.12. Grup prototipi ile dışsal denetim arasındaki ilişki.....	65
Tablo 5.13. Katılımcıların ölçek puanlarının cinsiyete göre mann whiney u testi sonuçları.....	66
Tablo 5.14. Katılımcıların ölçek puanlarının memleketlerinde yaşama durumuna göre Mann Whiney U testi sonuçları .....	67
Tablo 5.15. Katılımcıların ölçek puanlarının içine doğulan aile türüne göre Mann Whiney U testi sonuçları .....	67
Tablo 5.16. Katılımcıların ölçek puanlarının eğitim durumuna göre Kruskal Wallis Testi sonuçları.....	68
Tablo 5.17. Yaklaşımlar ile araştırmada yer alan özellikler arasındaki ilişkiler.....	69
Tablo 5.18. Grup prototipine uyuma dayalı güven için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler .....	73
Tablo 5.19. Güç Mesafesi için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler .....	74
Tablo 5.20. Belirsizliğe tolerans için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler .....	75
Tablo 5.21. Denetim odağı için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler .....	76
Tablo 5.22. Grup prototipine uyuma dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler .....	77
Tablo 5.23. Güç mesafesine dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler .....	78

Tablo 5.24. Belirsizliğe Toleransa dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler .....	79
Tablo 5.25. Denetim odağına dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler .....	80
Tablo 5.26. Grup prototipine uyuma dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler.....	81
Tablo 5.27. Güç mesafesine dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler .....	82
Tablo 5.28. Belirsizliğe toleransa dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler .....	83
Tablo 5.29. Denetim Odağı için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler.....	84
Tablo 5.30. Grup prototipine uyuma dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler .....	85
Tablo 5.31. Güç mesafesine dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler.....	86
Tablo 5.32. Belirsizliğe toleransa dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler.....	87
Tablo 5.33. Denetim odağına dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler.....	88
Tablo 5.34. Grup prototipine uyuma dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler.....	89
Tablo 5.35. Güç mesafesine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler.....	90
Tablo 5.36. Belirsizliğe toleransa dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler.....	91
Tablo 5.37. Denetim odağına dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler.....	92

Tablo 5.38. Grup prototipine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemey görüşüne göre betimsel istatistikler.....	93
Tablo 5.39. Güç mesafesine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemey görüşüne göre betimsel istatistikler.....	94
Tablo 5.40. Belirsizliğe toleransa dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemey görüşüne göre betimsel istatistikler.....	95
Tablo 5.41. Denetime odağına dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemey görüşüne göre betimsel istatistikler.....	96
Tablo 5.42. Grup prototipine uyuma dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler.....	97
Tablo 5.43. Güç mesafesine dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler.....	98
Tablo 5.44. Belirsizliğe toleransa dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler.....	99
Tablo 5.45. Denetim odağına dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler.....	100

## ŞEKİLLER LİSTESİ

	<b>Sayfa</b>
Şekil 3.1. Kültürel özellikler güven ilişkisi .....	30



# GİRİŞ

Bu tez çalışması epistemolojik olarak bilimsel gerçekçilik anlayışı çerçevesinde hazırlanmıştır. Bu görüş, gerçekliğin insan zihninden bağımsız olarak bizden dışarda var olduğunu kabul etmekte ve elimizdeki araçlarla ölçemediğimiz metafizik olguları da içinde bulunduğumuz bilimsel arayışa dahil ederek gerçekliğe ve bilime pozitivist paradigmadan farklı yaklaşmaktadır (Schlick, 1999). Bununla birlikte, çalışma aktör-yapı ikiliği anlamında, yapının aktörün seçimlerini belirlediği düşüncesine dayanmaktadır ve çalışmanın kuramsal temelleri bilimsel gerçekçilik paradigması içinde yapının aktörü biçimlediği düşüncesi üzerine oturtulmuştur.

Gerek kişiler arası ilişkilerde gerek grup üyeleri için ve gerekse örgütsel yaşam içinde ilişkilerin oluşumu ve devamlılığı için önemli bir unsur olan güven kavramı sadece psikoloji ve sosyoloji alanında değil örgüt çalışmaları içinde de üzerinde çalışılmış kavramlardan biridir. Kişiler arası ilişkilerde olduğu gibi grup içi ve gruplar arası ilişkilerde ve örgütsel anlamda da güven önemlidir, çünkü güven örgütlerin işleyişinin sorunsuz olması, devamlılığı, örgütler arası ilişkiler, hatta daha büyük çapta bakarsak, ülkenin refahı ve ülkeler arası ilişkiler anlamında da etkili olabileceği düşünülen bir kavramdır. Bu nedenle, çalışmada öncelikle güven kavramı tanımlanmış ve çeşitli bileşenleriyle birlikte somutlaştırılmaya çalışılmıştır.

Yazında güven kavramıyla ilgili ortaya konulmuş farklı tanımlar karşımıza çıkmaktadır. Birine güvendiğimizi söylediğimizde esasen söz konusu kişinin bizim yararımıza olacak şekilde davranacağını veya en azından bize zarar verecek şekilde davranmayacağını ve bu görüşümüzün kendisiyle herhangi bir paylaşımında bulunmayı düşünebilecek kadar yüksek olduğunu ima ettiğimizi ifade etmektedir (Gambetta, 1988). Öyleyse, güven ilişkide bulunduğumuz tarafın bizi herhangi bir fırsatçı eylemle karşı karşıya getirmesi korkusunu ortadan kaldırır. Rotter (1980) ise güveni 'bir bireyin vermiş olduğu söze, yazılı veya sözlü ifadesine itibar edilebileceğine dair bir başka bireyin genellenmiş beklentisi' şeklinde tanımlamakta ve bu beklentinin özellikle de bireylerin birbirlerini tam anlamıyla tanımadıkları durumlarda önem arz eden bir genel hüküm olduğunu ifade etmektedir. Zucker (1986) ise güveni 'herhangi bir etkileşimde tüm taraflarca paylaşılan beklentiler toplamı' şeklinde tanımlamaktadır. Zucker'a göre bu genel

kanı bilinç-öncesi (preconscious) bir hükümdür ve ihlal edilene kadar bilinen dünyaya ilişkin genel bir görüşü ifade eder.

Örgütlerde, daha makro düzeyde bakacak olursak toplumlarda veya birbirinden farklı kültürlerde güven kavramını ele alabilmek için mutlaka değerlendirilmesi gereken bir diğer kavram da *sosyal sermaye* olarak karşımıza çıkmaktadır. J.Hanifan (1916), sosyal sermayeyi, ‘sermayenin ekonomik boyutundan farklı olan ancak ona katkıda bulunan, toplumu oluşturan bireyler ve aileler arasında, insanların günlük yaşamlarıyla ilgili sempati, arkadaşlık, iyi niyet ve sosyal ilişkiler’ biçiminde tanımlamıştır. Bourdieu ise sosyal sermayenin karşılıklı tanışıklığa dayalı olarak az çok kurumsallaşmış, uzun ömürlü iletişim ağına sahip olması nedeniyle, bir bireyin veya grubun payına düşen kaynakların toplamı olduğunu ifade etmektedir (Field, 2008). Putnam (1993)’ e göre de, sosyal sermaye bir sosyal örgütte güven, normlar, ağlar gibi sosyal düzenleme araçlarıyla toplumun verimliliğini arttırmaktadır. Yazında ayrıca, sosyal sermayenin bir özelliği olan sosyal güvenin bir dizi önemli politik ve ekonomik özelliğin belirleyicisi olduğu ifade edilmektedir (Knack, 2002; Uslaner, 2002). Tsai ve Ghoshal (1998)’ e göre de, sosyal sermayenin yapısal boyutu bağların sosyal etkileşimi olarak kendini göstermekte ve güveni ve algılanan güvenilirliği (perceived trustworthiness) ifade etmektedir. Bu da sosyal sermayenin ilişkisel boyutunu oluşturmaktadır. Güven, dolayısıyla sosyal sermaye olduğu sürece bilgi dahil tüm kaynaklar daha fazla paylaşılabilir.

Her geçen gün küreselleşen dünya gerçeği, farklı örgütlerin dış pazarda birbirleriyle etkileşimini gerekli kılmakta ve güven meselesi örgütler arası ilişkiler anlamında da önem kazanmaktadır. İş yapabilmek adına bir örgütün bir diğeri için hangi koşullarda güvenilir olarak algılanacağı meselesi önem teşkil etmektedir. Dolayısıyla, akıllara toplumsal kültürün örgütleri güvenilir kabul etmekte veya bir örgütün bir diğeri açısından ‘güvenilir’ veya ‘güvenilmez’ şeklinde addedilmesinde nasıl rol oynayacağı sorusu gelmektedir. Bu soru, hem herhangi bir ülke sınırları dahilinde, hem de küresel çerçevede anlamlı görünmektedir. Fukuyama (1995)’ nin de ifade ettiği üzere bir milletin refah düzeyi, o ülkede var olan örgütlerin küresel alanda rekabet gücüne dayanmaktadır ve bu durum söz konusu toplumda var olan güven düzeyine bağlıdır.

Toplumsal yapılar üzerine yapılan çeşitli araştırmalar bazı ülkelerin diğerlerine oranla güvenmeye daha yatkın olduğunu ortaya koymaktadır. Söz konusu çalışmalar

Hofstede' nin (1980) ortaya koymuş olduğu kültürel boyutlar çerçevesinde ele alınmış olup, özellikle 'bireyci' ve 'kolektivist' toplum sınıflandırmaları güven kavramı anlamında çalışmalara taban oluşturmaktadır. Hofstede (1980b)' e göre bireycilik gevşek bağı bir sosyal çerçeveye işaret etmektedir ve böyle bir toplumda bireyler sadece kendilerinden ve aile bireylerinden sorumludurlar. Kolektivist toplumlarda ise sıkı bağı bir yapıdan söz edilir ve böylesi toplumlarda bireyler iç-grup ve dış-grup ayrımı yapmakta, iç-grubun bireyi gözetmesini beklemekte ve parçası olduğu gruba karşı mutlak bir bağılık hissetmektedirler. Örneğin, kolektivist bir toplum olarak ifade edilen Japonya' da güven düzeyi yüksekken, bireyci Amerika Birleşik Devletleri' nde güven düzeyi düşük bulunmuştur (Casson, 1991; Ouchi, 1981, Sullivan ve Peterson, 1982). Fukuyama (1995) da çeşitli kültürleri güven anlamında karşılaştırdığı çalışmasında Almanya, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya' nın yüksek güven toplumları olduğunu ifade ederken, Çin, Kore, Güney İtalya ve Fransa' nın düşük güven kültürleri olduğunu belirtmektedir.

Birçok ülkede Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey-WVS) kapsamında insanlara diğer insanları ne kadar güvenilir buldukları sorulmuş ve elde edilen sonuçlar bu sorunun dürüstlük, güven ve güvenilirliği ölçme konusunda son derece başarılı olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte, bir dizi çalışma da elde edilen güven skorlarının uzun yıllar geçerliliğini koruduğunu göstermiştir (Uslaner, 2002; Bjornskov, 2007). WVS verileri ve Danimarka Sosyal Sermaye Projesi kapsamında elde edilen güven skorları toplamda 85 ülkeyi güven düzeyleri anlamında sıralamaktadır. Buna göre, bireyselci bir kültür olarak nitelendirilen Amerika' nın güven skoru 41,5 iken, kolektivist Japonya' nın güven skoru 39,7 dir. Bu sıralamada yine kolektivist bir kültür olan Türkiye' nin güven skoru sadece 9' dur. Bu skorlar bireycilik/kolektivizm boyutları anlamında değerlendirildiğinde, son derece ilginç bir durumla karşı karşıya kaldığımız söylenebilir. Yukarıda da belirtildiği üzere kolektivist toplumlar sıkı bağlanmış ilişkilerle tanımlandığından, Türkiye' de insanların toplumun kolektivist yapısına rağmen birbirlerine neden güvenmediğini açıklamak gerekli görünmektedir.

Güven duygusu düşük olan insanların teorik olarak daha temkinli, diğerlerine karşı daha şüpheli yaklaşma eğiliminde olacağı yönünde bir akıl yürütme mantıklı gelmektedir. Herhangi bir bireyin veya topluluğun güven duygusu düşükse, söz konusu kişilerin ve topluluğun daha dikkatli adımlar atacağı ve dolayısıyla çok kolay kandırılmayacağı varsayılabilir. Ancak, güven skorunun son derece düşük olduğu ülkemizde milyonlarca

insanı ilgilendiren kandırma ve dolandırılma vakalarına sıkça rastlamak mümkündür. Hatta, bu vakalardan bazıları bütün gazete ve haber kanallarına konu olan ve birçok kişinin mağduriyetine sebep olmuş son derece sansasyonel olaylardır. Örnek vermek gerekirse, henüz 27 yaşındaki bir kişi tarafından kurulan ‘Çiftlik Bank’ isimli şirket vasıtasıyla 80 bin kişi, 500 milyon liralık bir kandırmacanın mağduru olmuştur (Dolandırıcılık Zincirinin Son Halkası, 2018). Bir diğer örnek ise, ‘Jet3 Fadıl’ lakaplı bir şahsın paravan şirketler kurarak insanlardan para topladığı ve daha sonra da şirketlerin içini boşaltarak dolandırıcılık ve kandırmacalara imza attığı vakadır (Jet Fadıl’dan Şikayetçi Oldular, 2017). Burada önemli bir nokta, söz konusu şahısların yasal şirketler kurarak kurumsallaşma yoluyla, sistemin işleyiş kurallarına uygun kurulmuş yerel örgütler aracılığıyla insanları kandırmasıdır. Türkiye için bu örnekleri çoğaltmak mümkündür. Toplumda sadece ekonomik kazanç elde etmek için değil, sosyal güç veya statü elde etmek için de kandırma durumları söz konusu olabilmektedir. 15 Temmuz darbe girişimi sonrasında çok sayıda devlet yetkilisi ve bürokrat dahi kandırıldıklarını ifade etmişlerdir. İnsanlara güvenmekte oldukça zorlandığı düşük güven skoruyla da anlaşılabilen Türkiye’ de, insanların birtakım kişi veya kişilere temkinli yaklaşmak yerine, nasıl bu kadar kolay güvенеbildiği ve bu kişilerce aldatılabildiği bu araştırmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Toplumda aldatmanın izlerini sürerken, güvenmenin aldatmanın ön koşulu olduğu fikrinden hareketle hem güven yazını hem de aldatma yazını detaylıca taranmış ve Türk toplumunu ve Türk toplumunda kimlerin kimlere ne şekilde güvenmiş ve sonucunda aldatılmış olduğunu anlamamıza yarayan diğer kültürel şifrelerin izleri sürülmüştür. Bu arayışta, grup içi ve gruplar arası ilişkileri değerlendirmemizi sağlayan Sosyal Kimlik Kuramının işaret ettiği prototipiklik meselesi ile toplumdaki güç mesafesinin, belirsizliğe toleransın ve denetim odağının Türk toplumunda bireylerin başkalarına güvenmesini etkilediği düşüncesi oluşmuştur. Ardından, güven kavramı söz konusu kavramlarla ilişkilendirilmiş ve Türk toplumunda güven ve aldatma meselesine ışık tutmak üzere çeşitli önermelere ve önermelerin seyreltilmesiyle hipotezlere ulaşılmıştır ve çalışma bu hipotezlerin sınanması çalışmaları ile devam etmiştir. Oluşturulan hipotezlerin sınanabilmesi için soru kağıdı hazırlamak gerekli görülmüş ve öncelikle grup prototipikliği ve güven, güç mesafesi ve güven, belirsizliğe tolerans ve güven ve son olarak denetim odağı ve güven ilişkilerine dair çeşitli anahtar kelimeler çıkarılmış ve bunlar listelenmiştir. Daha sonra, bu anahtar kelimeler oluşturulan bir uzman paneline sunulmuş ve bu anahtar kelimeler alan uzmanlarınca önem sıralarına göre sıralanmış ve ilişkili olmadığı düşünülen

anahtar kelimeler dışarda bırakılmıştır. Sonraki aşamada, bu anahtar kelimeler kullanılarak bir soru kağıdı hazırlanmış, yine alan uzmanı kişilere danışılarak hazırlanan soru kağıdı ile sahaya inilmiş ve ölçek denenmiştir. Elde edilen verilerin geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları yapılmış, ve ölçek son halini almıştır. Söz konusu ölçekle, tekrar sahaya inilerek veri toplanmış, ölçeğin geçerlik ve güvenilirliği bir kere daha sınanmış ve elde edilen veriler detaylıca analiz edilmiştir. Bu tez alışması Türkiye’ de güven ve aldatma meselesine ışık tutabilmek adına Türk toplumunun kendine özgü kültürel özellikleri dikkate alınarak biçimlendirilmiş ve örgüt çalışmaları yazınına mütevazi bir katkı sağlamış olabileceği umudu taşıdığımız Türkiye Güven leği, 2021’ in geliştirilmesine vesile olmuş ve çalışmanın sonucunda elde edilen bulgular Türk toplumu özelinde güven ve aldatma meselesine bir nebze olsun ışık tutmuştur.

# BÖLÜM 1. GÜVEN, SOSYAL KİMLİK KURAMI VE ALDATMA

## 1.1. Çalışmanın Sorunsalı ve Amacı

Gerek sosyal yaşamda gerekse örgütsel alanda güvenin ilişkileri belirleyen ve ilişkileri anlamamızı sağlayan önemli bir kavram olduğu söylenebilir. Bireyler, sosyal gruplar, örgütler hatta ülkeler uluslararası düzlemde birbirleriyle ilişki kurarken aralarındaki etkileşimi ve iletişimi etkileyen unsurlardan bir tanesi de güvendir. Fakat, toplumlar kültürel olarak birbirlerinden birçok noktada farklılıklar göstermektedir ve güven de bu konulardan biridir; bazı toplumlar yüksek güven toplumu olarak kabul edilirken yani söz konusu toplumlarda insanların başkalarına güvenmesi kolayken, bazı toplumlar düşük güven toplumu olarak kabul edilmekte ve böylesi toplumlarda insanların güvene dayalı ilişkiler kurması zor olmakta ve güven skorları da araştırmalarda düşük çıkmaktadır. Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey-WVS) verileri ve Danimarka Sosyal Sermaye Projesi sonucunda 85 ülke güven skorları anlamında sıralandığında bireyselci bir kültür olarak nitelendirilen Amerika' nın güven skoru 41,5, kolektivist Japonya' nınki 39,7 dir. Japonya gibi kolektivist olduğu kabul edilen Türkiye' nin güven skoru ise 9' dur. Her ikisi de kolektivist toplumlar olarak kabul edilen Japonya ve Türkiye' nin güven skorlarının bu şekilde farklılık göstermesi ilginçken, Türkiye' de insanların toplumun kolektivist yapısına rağmen birbirlerine neden güvenmediğini açıklamak anlamlı görülmüştür. Daha da ilginç olanı, düşük güven toplumu olan Türkiye' de insanların nasıl olup da aldatılabildiğidir. Örneklerine her gün yenisinin eklendiği çeşitli aldatma olayları medyada yer alırken, insanlara güvenmekte bunca zorlanan Türk toplumunda bireylerin kimlere nasıl güvenerek bu noktaya geldiği meselesi çalışmanın ortaya çıkmasını sağlayan esas sorudur.

Araştırma, güven skorunun son derece düşük olduğu Türkiye' de insanların nasıl kandırılabilirdiği sorusuna yanıt aramıştır. Kişilerin kimler tarafından ne şekilde kandırıldığını anlamının yolunun kimlere güvendiğini anlamaktan geçtiği görüşüyle yola çıkmıştır. Bu amaçla, güven ve kandırma yazını detaylıca irdelenmiş ve kolektif Türk toplumu özelinde sosyal kimlik kuramı çerçevesinde grup davranışları ele alınmıştır. Bununla birlikte, Türk toplumunda insanların birbirleriyle kurdukları güven ilişkisini etkilediği düşünülen birtakım kültürel unsurlar da dikkate alınmış ve güven kavramı ile ilişkilendirilmiştir. Türk toplumu güç mesafesinin yüksek, belirsizliğe toleransın düşük ve

bireylerin denetim odağının ağırlıklı olarak dışsal olduğu kolektif bir toplum olarak kabul edilmektedir ve çalışma bu kültürel unsurların insanların güvenini nasıl etkilediğini incelemeye ve açıklamaya çalışarak, dolaylı olarak da kimler tarafından aldatılmış olabileceği sorusuna bir parça ışık tutmayı hedeflemektedir.

## 1.2. Güven Kavramı

Kavrama ilişkin tanımlar çeşitlilik ve farklılık göstermektedir ve kavram, her zaman birbiriyle uyumlu olmayan hatta birbirinden ciddi farklılık gösteren biçimlerde kullanılmıştır. Bir yanda güven kavramının sosyal ve etik yönüne vurgu yapılırken, diğer yanda güven kavramının örgütsel bağlamlarda stratejik ve daha ziyade hesap-kitapçı bir bakış açısının ürünü olarak tanımlandığını görmekteyiz. Örneğin, Hosmer (1995), ‘etik olarak açıklanabilir davranış beklentisi, yani; ahlaki olarak doğru kararlar ve etik prensiplere dayalı davranışlar’ biçiminde bir tanımlamaya giderken, Burt ve Knez (1996) güveni daha stratejik ve hesapçı boyutuyla ele almış ve güven meselesinin aslında ahlaki olmadığını, meselenin daha politik olduğu vurgusunu yapmışlar ve kavramı basitçe ‘işbirliği beklentisi’ (anticipated cooperation) biçiminde tanımlamışlardır. Tanımlamada çeşitli farklılıklar olsa da ve güvenin bileşenleri tanımdan tanıma değişiklik gösterse de esasen güvenin bir psikolojik durum olduğu konusunda birçok teorisyen uzlaşmaktadır.

Güven psikolojik bir durum olarak kavramsallaştırıldığında, birbiriyle ilişkili çeşitli bilişsel süreçlerden bahsedilmiştir. Güven bağlı olunan diğerlerinin niyet ve davranışlarına ilişkin algılanan zaafiyet (perceived vulnerability) ve risk ile ilişkilendirilmiştir. Örneğin, Robinson (1996) güveni bir kişinin, bir diğer bireyin gelecekteki davranışlarının faydalı, istendik, en azından kendisine zarar vermeyecek şekilde olacağına dair sahip olduğu beklenti, varsayım veya inanç şeklinde tanımlamıştır. Lewis ve Weigert (1985) ise güveni belirli davranışları yerine getirirken, ilişkili olan herkesin etkin ve görevini yerine getirir şekilde davranacağına ilişkin bir inançla hareket ederken esasında risk almak olarak ifade etmektedir.

Ancak, yukarıda bahsedilen psikolojik ve bilişsel güven modellerinin kavramı açıklamada yeterli olmayacağı, güvenin kültürel anlamlandırmalarla, duygusal tepkilerle ve sosyal ilişkilerle de ilgili olduğu ifade edilmektedir. Bu bakış açısına göre kişiler güveni sadece düşünerek algılamaz aynı zamanda hissederek de (Fine ve Holyfield, 1996).

Güvenle ilgili başka tanımlarda ‘sosyal’ olma vurgusu yine dikkat çekmektedir. Örnek vermek gerekirse, Garfinkel’ e (1963) göre, güven başka insanlara ve bu insanların gömülü oldukları sosyal sistemlere ilişkin genel bir tutum ve beklentidir. Barber (1983) de ‘sosyal öğrenme’ ve ‘sosyal olarak onaylanma’ kavramlarına vurgu yaparak, güvenin ‘insanların birbirleriyle ve parçası oldukları örgütler, kurumlar ve yaşamlarının temelini oluşturan doğal ve ahlaki sosyal düzen ile ilgili olarak, sosyal olarak öğrendikleri ve sosyal olarak kabul gören bir dizi beklenti olduğunu belirtmektedir.

İfade edildiği üzere, güven birtakım kuramcılarca psikolojik bir kavram olarak ele alınmak yerine seçime dayalı bir davranış olarak değerlendirilmiştir. Güven bir seçim veya tercih olarak değerlendirildiğinde araştırmacıların odağı elbette ki gözlemlenebilir davranışlar olmaktadır. Güven kavramı bu perspektiften ele alındığında, karşımıza farklı iki yaklaşım çıkmaktadır. Bir tanesi güven kavramını rasyonel ve çeşitli hesaplamalar sonucu oluşan bir kavram olarak ele alırken, diğer yaklaşım güvenin oluşmasında daha ziyade sosyal ve ilişkisel tercihlerin altını çizmektedir.

İzleyen dönemdeki çalışmalar güven kavramının bilişsel, motivasyona ve duygulanıma dayalı oluşumu üzerine odaklanarak kavramı daha iyi açıklayan anlamlı bir yol kat etmiş ve sosyal psikoloji alanında güvenin doğasını, güvenin oluşumunu etkileyen tüm etkenleri ve ilişkisel güvenin sonuçlarına dair sistematik bir çerçeve oluşturma çabası dikkat çekici olmuştur.

Güven ve aldatma kavramları arasındaki ilişkiyi anlayabilmek için güven kavramını iyi anlamanın, kavramı tanımlamanın, güvenin kaynağını ve güven biçimlerini ortaya koymanın gerekli olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle, güven kavramı, kavramı oluşturan koşullar, durumlar, bilişsel şemalar, ilişkiler vs şeklindeki tüm bileşenleriyle ele alınarak ifade ve kategorize edilmeye çalışılacak ve böylelikle kandırmanın ön koşulunu oluşturan güven kavramını anlayarak, kimlerin kimleri ne şekilde güven tesis ederek kandırdığı sorusu da yanıtlanabilmiş olacaktır.

### **1.3. Güvenin Bileşenleri**

Shapiro, Sheppard ve Cheraskin ’e (1992) göre güven kavramının temelinde üç şey vardır; bilgi, özdeşleşme ve kar-zarar hesaplaması. Bilgiye dayalı güven, güvenilecek



kişiyi bilmekle, tanımakla ilgilidir. Karşıdaki kişi tanındıkça ve bilindikçe güven duygusundan söz edilebilir. Özdeşleşmeye dayalı güven ise temelinde ortak değerlere dayanılarak gelişir ve oluşur. Bir anlamda kişi karşısındakiyle arasında var olan veya olduğunu hissettiği ortak değerlere dayanarak onunla özdeşleşebilmekte ve belli bir güven duygusu oluşabilmektedir.

Fukuyama (1995) ise güveni ‘ortak değer ve normlara dayalı düzenli, dürüst ve paylaşıma dayalı davranış beklentisi’ olarak tanımlamıştır. Bu tanımlamada ortak değer ve normlara yapılan vurgu aynı zamanda kavramın oluşumunda sosyal bağlamın ve ilişkilerin önemine de vurgu anlamına gelmektedir.

Yazında karşımıza çıkan ve yukarıda da kısaca ifade edilmeye çalışılmış olan güven tanımları esasında bir anlamda güven oluşumuna dair ipuçları vermekte ve güvenin bileşenlerinin neler olduğunu anlamada bize yardımcı olmaktadır. Güvenin bileşenlerine dair yazında iz sürdüğümüzde karşımıza çıkan tanım ve açıklamalar arasında ciddi anlamda örtüşmeler, tekrarlar olduğu görülmekte ve tüm bu tanımlamaların aşağıdaki üç ana başlık altında toplanabileceği ve kategorize edilebileceği düşünülmektedir.

### **1.3.1. Fırsatçı güven/Ekonomik güven**

Güven kavramını rasyonel bir tercih olarak ele alan bakış açısı sosyolojik (Coleman, 1990), ekonomik (Williamson, 1993) ve politik (Hardin, 1992) teoriden filizlenmektedir ve güven yazınında en yaygın kabul gören bakış açısı olarak kabul edilmektedir. Bu pencereden değerlendirildiğinde, güvene ilişkin kararlar tıpkı diğer riskli kararlar gibi ele alınabilir ve bireyler rasyonel ve etkili kararlar almaya güdülenmişlerdir. Yani, istedikleri şey; her türlü etkileşimde kazançları arttırarak, muhtemel kayıpları en aza indirmektir. Schelling (1960) bir seçim yaparken avantajların bilinçli bir biçimde hesaba katıldığını ve bu değerlendirmelerin de açık seçik ve içsel olarak tutarlı bir değerler sistemine dayanmakta olduğunu ifade ederek, esasında bir kar-zarar analizi yapıldığını belirtmektedir.

Güvene rasyonel bir tercih olarak bakan kuramcılar arasında, güven yazınına ‘*kapsayıcı güven*’ (encapsulated trust) diye yeni bir kavram hediye eden Hardin (1992) ‘in meseleye bakışı dikkat çekicidir. Hardin’e göre, güvene rasyonel bir kavram olarak

baktığımızda iki önemli temel mesele vardır; birincisi, bir insanın bir diğerine güvenmesini mümkün kılan bilgi ve ikincisi de güvenilen kişinin gördüğü güveni yerine getirme, karşılığını verme insiyatifidir. Hardin (1992) ' e göre insanlar, karşısındaki insanın güvenilir olmaktan yana sağlayacağı bir fayda olduğuna inanırlarsa o kişiye güvenirler. Yani, karşımızdaki insan güvenilir olmasının, güvenilir biçimde davranmasının kendi faydasına olacağına inanacak ve biz de ona güvenebilmek için bunun bilincinde olacağız ki söz konusu kişiye güvenebilelim. Burada karşımıza Hardin'in yukarıda sözünü ettiğimiz 'kapsayıcı güven' kavramı çıkmaktadır. Hardin (2002) 'eğer, senin beklentilerine uygun hareket etmemin kendi faydama olacağına inanırsan, bana çok daha rahat güvenebilirsin. Yani, senin güvenin benim sağlayacağım faydayı da kapsamaktadır' diyerek kavramı açıklamaktadır.

Lindskold' e (1978) göre de güven bir tarafın, diğer tarafın kendisini aldatıp aldatmayacağı veya söz konusu ilişkilerinde ne kadar ortaklaşa hareket edeceği konusunda bir çeşit kar-zarar değerlendirmesi yapması sonucunda ortaya çıkar veya çıkmaz. Buckley ve Casson (1988) ise bu kar-zarar değerlendirmesi sonucu kişilerin birbirlerini aldatmaktan kaçındığını ve bunun da güven oluşumuna neden olduğunu ifade etmektedirler. Dasgupta' ya (1988) göre de birine güvenmek demek söz konusu kişinin bizim yararımıza olacak şekilde davranacağına olan inancımızın veya en azından zararımıza davranmayacağı yönündeki fikrimizin kendisiyle herhangi bir ilişkide bulunmayı düşünebileceğimiz kadar yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Shapiro ve arkadaşlarına (1992) göre ise iş ilişkilerinde güven öncelikle bir fayda-zarar değerlendirmesi sonucu inşa edilmektedir. Herhangi bir iş ilişkisinde taraflar öncelikle bu ilişkiden ne elde edeceklerine, karşılığında ne vereceklerine, risklerin ve güvenlik açıklarının neler olduğuna dair bir değerlendirme yaparlar. Fayda-zarar değerlendirmesine dayalı, hesaplanmış güvende güvenin suistimali ihtimaline karşı caydırıcı bir yaptırım da düşünülmektedir. Bir ilişkide güven oluşumu caydırıcının ne kadar açık ve gerçekçi olduğuna ve aynı zamanda güvenin suistimali durumunda gerçekten hayata geçip geçmeyeceğine bağlıdır (Shapiro ve ark., 1992).

Fayda-zarar değerlendirmesine dayalı güvende güvenenler karşısındaki kişinin fırsatçı davranışlar sergilemeleri durumunda görecekları zararın elde edecekleri faydadan büyük olup olmadığına bakarlar. Bu yaklaşımda, insanların çoğunun koşullar uygunsa fırsatçı ve kendi yararına davranabileceğine dair bir inanış vardır (Williamson, 1993). Örneğin, uzun süreli ortak girişimlerde, fırsatçı davranışların önlenmesinde elde edilecek

ortak kar, ortak karar verme, ödül ve kontrol sistemleri fırsatçı davranmaya duyulabilecek gereğin önüne geçmede etkili olmaktadır (Beamish ve Banks, 1987).

### 1.3.2. İlişkisel güven

Yukarıda bahsi geçen eleştiri noktaları nedeniyle, bazı akademisyenler, güvene ilişkin kararlarda sosyal ve ilişkisel boyutları da kapsayan bir kurama ihtiyaç olduğunu ifade etmişler ve güven konusu kavramsallaştırılırken, kavramın sadece risklere ilişkin hesapçı bir yaklaşım değil aynı zamanda diğer insanlara ve toplumun tamamına yönelik sosyal bir yaklaşım olarak ele alınması gerektiğini belirtmişlerdir (McAllister, 1995; Tyler & Kramer, 1996). Bu bakış açısı güven kavramını açıklayan ilişkisel modellerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Granovetter (1985)' in ekonomik etkileşimlerin sosyal olarak gömülü olduğu savına dayalı araştırmalar ve temelde sosyoloji kuramı da bu bağlamda etkili olmuş ve güven kavramı daha makro düzeyde, ağdüzenekleri ve yönetim sistemlerini de içine alacak geniş ölçeklerde araştırılmaya ve örgüt içi ve örgütler arası düzeyde de değerlendirilmeye başlamıştır (Burt ve Knez, 1995; Coleman, 1990; Powell, 1996).

Bir kişinin geçmişteki davranışları gelecekteki davranışlarını tahmin etmede belirleyicidir. Geçmişteki paylaşımlar ve geçmişe dayalı tecrübeler ne kadar fazlaysa güvenmek o kadar kolaylaşır. Taraflar arasında geçmişte kurulmuş olan ilişkilere dayalı güven, kişilerin birbirlerinin davranışlarını kestirebilmesinde belli bir referans noktası oluşturmaktadır. Taraflar arasında paylaşılan tecrübeler ne kadar fazlaysa, söz konusu kişiler hakkında o kadar çok bilgi sahibi olunmakta ve böylelikle kişinin nasıl davranacağını tahmin etmek o derece kolaylaşmaktadır (Lewicki ve Bunker, 1996). Shapiro ve arkadaşları (1992) bu tarz güveni bilgiye dayalı (knowledge-based trust) şeklinde tanımlamaktadırlar. Ancak, kişi veya kişiler arasında güven teşkil etmeye yarayan bilgi ilişkilere dolayısıyla sosyal bağlama gömülüdür. Paylaşılan bilginin niteliğini, paylaşımların derecesini ilişkilerin derecesi ve niteliği belirlemede olduğundan bu tarz güven bu araştırmada 'ilişkisel güven' şeklinde ifade edilecektir.

Granovetter (1985) aktörlerin sosyal bağlamın dışında kalarak karar vermediğini ifade ederken, Uzzi (1997) de benzer şekilde atomistik ilişkilerin ekonomik yaşamda önemli bir yeri olduğuna dikkat çeker ve şirketlerin her tür faaliyetinin başka yollarla elde

edilemeyecek olumlu ve benzersiz sonuçlar doğuran sosyal ilişkiler ağına gömülü olduğunun altını çizer ve sosyal bağlama gömülü olduğu kabul edilen ekonomik ilişkileri düzenlemede güvenin birincil etken olduğunu vurgular. Ekonomik ilişkilerde kol mesafesi ilişkilerin birtakım işlemlerin gerçekleştirilmesinde aradaki güven eksikliği nedeniyle riskli olduğunu da ifade etmektedir (Uzzi, 1993). Fukuyama (1995) ise güveni paylaşılan norm ve değerlere dayalı olarak düzenli, dürüst ve işbirlikçi davranış beklentisi olarak tanımlarken esasında sosyal bağlam içinde gelişmiş olan ilişkiye dayalı tarzda bir güvenden bahsetmektedir.

Yazında güvenin oluşumunda gerçekleşen bilişsel süreçlerden birinin de tahmin süreci olduğu belirtilmektedir. Buna göre, güvencik taraf güvencikeği kişiyi değerlendirirken kendisinin gelecekte nasıl davranacağına dair zihinsel bir tahmin süreci sonucunda güvenmeyi veya güvenmemeyi tercih etmektedir. Yani, güven güvencik tarafın karşı tarafın gelecek davranışlarını başarıyla tahmin edebilmesi sonucunda ortaya çıkar. Bu bakış açısı temelde insan davranışlarının tahmin edilebildiği ve tutarlı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Belli bir sosyal bağlamda insan davranışlarının tahmin edilebilir olmasını sağlayan ise o toplumdaki kurallar, yasalar, normlardır. Dolayısıyla, belli normların biçimlendirdiği sosyal gruplarda bireylerin davranışları sosyal grubun normları çerçevesinde tahmin edilebilir olmaktadır. Bu noktadan hareketle de kişiler karşılaştıkları kişilerin güvenilir olup olmadığına dair bir karar verme noktasında olduklarında ise aşına oldukları, tanımlayabildikleri, normlarını bildikleri sosyal gruplara mensup bireylere güvenme olasılıkları diğerlerine oranla daha kolay olabilmektedir.

### **1.3.3.Uzmanlığa dayalı güven**

Bir insanın bir diğer insana güvenmesini etkileyen noktalardan bir diğerinin de kişinin yetkinlikleri, yetenekleri ve uzmanlığıdır yani söz konusu bir işi veya bir görevi başarıyla sonuçlandıracağına dair uyandırdığı inanç kişiye duyulan güvende belirleyicidir. Mayer ve arkadaşları (1995) kişinin belli bir alanda etki sahibi olması konusunda belirleyici olan beceri, yetkinlik ve özellikleri ‘yetenek’ (ability) şeklinde tanımlamaktadırlar ve birçok araştırmacı da yeteneklerin, yetkinliklerin, becerilerin ve özelliklerin güven oluşumunda etkili olduğu noktasında hem fikirdirler (Busch ve Wilson, 1976; Swan Trawick, ve Silva, 1985). Örneğin, Barber (1983), teknik yetkinliğin güvenin bir öncülü olduğunu belirtmiştir. Bir kişinin uzmanlığına dayalı güven, o kişinin bir işi

yapabileceğine dair sözlü ya da yazılı ifadesine inanıldığı anlamına gelmektedir (Lindsfold, 1978). Güvenin bir yetkinlik değerlendirilmesi yapılması sonucunda gelişmesi ihtimali insanlar arasında yetkinlik ve uzmanlıklar anlamında ciddi farklılıklar olan, yetkin olanla olmayan arasındaki farkın açık olduğu bağlamlarda yüksektir. Aynı zamanda, uzmanlığın, kişisel farklılık ve başarıların ciddiye alındığı ve saygı duyulduğu topluluklar yine uzmanlığa ve yetkinliğe dayalı güven oluşturma eğilimindedirler.

Güven oluşumunu açıklayan bilişsel süreçlerden bir diğerinin de 'transfer süreci' olduğu ifade edilmektedir. Buna göre güvenen kişi güveni bilinen bir şeyden bilinmeyene transfer etmektedir. Çok iyi tanınmayan kişiye referans noktası kabul edilen başka bir kişi veya grup (proof source) vasıtasıyla güvenilmektedir (Milliman ve Fugate, 1988; Strub ve Priest, 1976). Bu anlamda, transfer sürecinin hem ilişkisel, tanışıklığa dayalı bir tarafı bulunmakta hem de söz konusu süreç yetkinlik ve hatta kurumsallıkla da ilişkili olmaktadır. Örneğin, Zucker (1986) 'kurumsal güven' kavramından bahsederken, resmi toplumsal yapıların güven oluşturmada etkili olduğu noktasına dikkat çekmektedir. Mesela, sertifikalı muhasebeciler güvenilir bir kuruluş tarafından sertifika verildikleri için diğerleri tarafından güvenilir kabul edilmektedir. Benzer örnekler çoğaltılabilir. Örneğin, herhangi bir işi yapmak üzere başvurduğumuz kişilerin bireysel düzeyde yetkinliklerinden emin olmasak da, kendilerini ilk defa görüyor olsak da bazen kişilerin temsilcisi oldukları şirket veya kuruluşlar veya diploma veya sertifikaları onları güvenilir bulmamızı sağlar. Çocuğumuzu bir okula kaydettirirken güvendiğimiz öğretmen veya öğretmenler değildir çoğu zaman çünkü bazen öğretmenlerin çoğunu veya hiçbirini tanımayız, burada güven duyduğumuz esasında öğretmenlerin parçası oldukları kurum olarak okuldur. Bir anlamda biz kuruma duyduğumuz güveni öğretmenlere transfer ederiz ve öğretmenleri de otomatik olarak yetkin kabul ederiz. Benzer güven ilişkide olduğumuz diğer kurumlar ve çalışanları için de geçerli kabul edilebilir.

Birtakım kuramcılar yukarıda açıklanmaya çalışılan ve üç ana başlık altında topladığımız güven yaklaşımlarının sadece birini kabul edip diğerlerini reddetmektedirler. Ancak, bu çalışmada oluşturmuş olduğumuz kategorilerin hepsinin güveni anlamada gerekli olduğu düşünülmekte ve bu kategorizasyonların sosyal bağlamdan bağımsız, meseleyi sadece bireyde ele alacak tanımlamalar olmadığı noktasının altını çizmek gerekli görülmektedir. Çünkü, araştırmacı bireyi yapının biçimlediği ontolojik noktada durmakta ve gerek güvene ekonomik olarak bakan, gerek ilişkisel olarak yaklaşan ve

gerekse uzmanlığa göre güvenmenin altını çizen yukarıdaki kategoriler toplumca ve toplumsal kurumlarca belirlenmektedirler. Dolayısıyla, bu çalışmanın kuramsal dayanağını oluşturan sosyal kimlik kuramı söz konusu bu üç kategorizasyonun da geçerli olduğunu ortaya koyabilmektedir.

Güven kavramını sadece iki kişi arasındaki güven olarak ve sadece psikolojik temelli bir kavram olarak nitelendirmek, grupları, grup içi ve gruplar arası ve daha genelde örgütsel bağlamı anlamada yetersiz olmakta ve bu noktada sorularımızın cevaplarını vermede imdadımıza Sosyal Kimlik Kuramı yetişmektedir. Aşağıda, Sosyal Kimlik Kuramı açıklanacak ve güven kavramı söz konusu kuram çerçevesinde ele alınacaktır.

#### **1.4. Sosyal Kimlik Kuramı**

Sosyal kimlik kuramının temel fikri, ‘bir kişinin ait olduğu sosyal kategori (milliyet, politik yönelim, örgüt, iş grubu) ve kendisinin ait olduğunu hissettiği sosyal kategori kişinin kim olduğunu, sosyal kategorinin nitelikleri vasıtasıyla tanımlar’ görüşüdür. İnsanlar kendilerini birbirinden farklı olan ve benlik kavramı açısından farklı önemler taşıyan sosyal kategorilere ait hissederler. Her bir kategori ve bu kategoriye aidiyet bireyin zihninde sosyal bir kimlik olarak tanımlanır ve o grubun bir parçası olma durumu hem bireyin davranışlarını, nasıl düşünmesi ve davranması gerektiğini belirler hem de bireyi o grubun parçası olarak tanımlayabilmeyi mümkün kılar. Bu nedenle belli bir bağlamda belirli bir sosyal kimlik özdüzenleme (self-regulation) için belirgin/seçilebilir (salient) olma niteliği taşırsa, benlik algısı ve davranış grup stereotipini yansıtır ve dış gruba ilişkin algı da dışgrubu oluşturur. Grup içi ilişkilerin doğasıyla ilintili olarak grup içi davranış da müsabakacı ve hatta ayrımcı karakterde olabilir. Bununla birlikte, sosyal kimlikler sadece tanımlayıcı veya belirleyici değil aynı zamanda da değerlendircidir (evaluative). Bir sosyal kategoriye ve o kategorinin mensuplarına ilişkin değerlendirme yapmayı diğer sosyal kategorilerle karşılaştırmak suretiyle mümkün kılar. Aynı zamanda, sosyal kimlikler özdeğerlendirme yapmayı da sağlarlar, böylece birey içgrup ve dışgrup karşılaştırmaları yapmak suretiyle davranışsal stratejiler geliştirir ve içgrubu kayıran ve tabi ki içgrupla birlikte kendini kayıran değerlendirmeler yapar ve davranışlarını çeşitli stratejilerle bu çerçeveye uygun biçimde düzenler (Hogg & Terry, 2000; Hogg & Abrams, 1993).

Kategorizasyon gruplar arası sınırları keskinleştirir, ve bunu gruba yönelik ayırt edici stereotipik ve belirleyici algılar ve davranışlar oluşturarak yapar ve kendisi dahil olmak üzere diğer insanları da uygun kategoriye yerleştirir. Kategorizasyon temel bilişsel bir süreçtir ve kişinin benliğine ve diğerlerine ilişkin algısında kafa karışıklığını ortadan kaldırır ve bireye belli sosyal bağlamlarda nasıl davranması gerektiği ya da davranabileceği noktasında yardımcı olur (Hogg & Abrams, 1993; Hogg & Mullin, 1999; Hogg & Terry, 2000).

İnsanlar zihinlerinde sosyal grupları tanımlarken gruba ilişkin bir prototip oluştururlar. Söz konusu zihinsel temsil iç-grup benzerlikleri ve diğer gruplardan farklılıklardan oluşur. Herhangi birisi bir grup üyesi olarak kategorize edildiğinde artık kendi başına bir birey olarak algılanmak yerine bir grup üyesi olarak tanımlanır ve bilişsel olarak grubun prototipik özellikleri ile birlikte anılır. Grubun sahip olduğu düşünülen normatif nitelikler grup prototipini oluşturur (Hogg & Smith, 2007; Turner, 1991). Grupla özdeşleşme benlik algısının kişilikten sıyrılmasına neden olur ve grup üyeleri grubun tüm özellik ve normlarını öğrenme yani grup prototipinin ne olduğunu kavrama konusunda ciddi bir istek duyarlar. Grup prototipi hem grup içi benzerlikleri hem de başka gruplarla farklılıkları bünyesinde barındırır ve grup içi ve dış gruplarla farklılıkları en yüksek düzeye taşır. Grupla özdeşleşme ve benlik kategorizasyonu sayesinde, benlik algısı ve davranış prototiple uyumlanmak üzere dönüşüm gösterir ve böylece birey grup normlarına uyum sağlar. Grup üyeleri grup prototipine yaklaştıkça aralarında ortak davranışlar gelişmeye başlar. Esasında oluşan grup prototipi grup içi tutumların tamamından çok daha uç bir nitelikte ve dışgruptan da en uzak mesafededir (Hogg ve ark., 2012).

Benlik kategorizasyonu vasıtasıyla gerçekleşen grupla özdeşleşme insanların grup prototipine benzeme ve uyma eğilimlerini artırır (Abrams & Hogg, 1990). Grup prototipi grup üyelerince benimsenir ve üyeler kendi davranışlarını grup prototipiyle uyumlandırır ve grubu en iyi temsil ettiğini düşündükleri en prototipik kişiyle benzer biçimde davranış gösterme eğilimindedirler. Prototipik üyelerin diğer grup üyeleri üzerinde prototipik olmayanlara göre etkisi ciddi anlamda fazladır (Haslam ve ark., 1995) dolayısıyla prototipe en yakın olan yani grup prototipini en iyi temsil eden kişilerin gruplarda takip edilmesi, bu kişilerin gruplara liderlik etmesi ihtimali de çok daha yüksektir (Hogg, Knippenberg, E. Rast, 2012). Bunun nedeni, prototipik üyelerin prototipi daha az temsil eden üyelere göre çok daha fazla hoşlanılması ve beğenilmesidir (Hogg, 1993). Çeşitli araştırmalar

hoşlanılmanın insanları etkilemekte önemli bir rolü olduğuna işaret etmektedir (Byrne, 1971; Gordon, 1996). Grup içinde, takipçilerin gözünde prototipik liderler de daha çok hoşlanılan, popüler olan ve fikirlerine daha çok itibar edilen liderlerdir (Hogg, Knippenberg, E. Rast, 2012).

#### **1.4.1. Prototipiklik ve güven ilişkisi**

Prototipik grup üyeleri kendi benlik tanımlamalarını yaparken grubu çok daha fazla önemser ve grupta daha güçlü biçimde özdeşleşirler (Hogg ve ark., 1998). Bununla birlikte, prototipik grup üyeleri grup normlarını daha fazla benimser, gruba daha çok emek verir ve gruba hizmet etme anlamında daha isteklidirler. Aynı zamanda, iç gruba kayırma davranışları da gösterebilmektedirler. Böylesi güçlü bir özdeşleşme grup normlarına güçlü bir şekilde bağlı olmaya neden olurken, içgrup kayırmacılığına yol açabilmekte (Abrams & Hogg, 2010) ama aynı zamanda grup üyelerine adil davranma ve grubun refahı ve grup hedefleri gibi söylemleri de doğurabilmektedir (De Cremer & Tyler, 2005). Bu tarz davranışlar prototipi en iyi yansıtan üyelerin grupta lider konumuna yükselmelerini sağlamakta ve prototipi en iyi şekilde temsil etmek aynı zamanda söz konusu bu liderlere güvenilirlik sağlamakta ve böylesi liderlerin - gerçekte durum hep öyle olmasa da- her zaman grubun yararına çalışacağı ve grubu yüceltecek işler ortaya koyacağı yönünde bir inanç ortaya çıkmakta ve bunun sonucunda da prototipik liderler meşruiyet kazanmaktadırlar (Tyler, 1997; Platow & van Knippenberg, 2001; Giesner & van Knippenberg, 2008). Her ne kadar gerçekte her zaman grubun yararına gayret göstermeseler de prototipik liderlerin takipçilerde daha fazla kredisi vardır ve prototipik olmayan liderlerin öncelikle takipçilerde güven oluşturması ve grubun yararına çalıştıklarına dair davranışlar sergilemesi gerekmektedir (Giessner & van Knippenberg, 2008).

Oluşan bu güven sayesinde tam anlamıyla prototipi temsil etmeyen liderlerin mutlaka başarılı olmaları beklenirken, prototipi en iyi şekilde temsil eden grup liderinin başarısızlığı tolere edilir, başarılı olsa da olmasa da desteklenmeye devam ederler adeta ellerinde 'başarısız olma izni' (license to fail) vardır (Giessner & van Knippenberg, 2008). Grup içerisinde, liderlik özelliğine ulaşmış kişilere takipçilerce belli bir karizma atfedilir. Karizmatik liderlik özelliği ise başkalarını kolayca etkileyebilme, başkalarının davranışlarını söz konusu lidere uyumlandırması, grup içerisinde olumlu değerlendirilme,



daha yüksek statü, yenilikçi olma ve güvenilirlik gibi sonuçlar doğurmaktadır (Platow ve ark., 2006; van Knippenberg ve van Knippenberg, 2005). O halde, grup içinde prototipi en iyi yansıtan grup üyelerine/liderlere grup üyelerince güvenilmesi olasılığı prototipi en az yansıtan grup üyelerine/liderlere oranla çok daha fazladır.

Liderliğe sosyal kimlik kuramı çerçevesinden bakarsak bu bakış açısına göre lideri lider yapan esasında takipçilerdir. Grup içerisinde prototipi en iyi yansıtan grup üyeleri birtakım yetkilerle donatılmakta, belli bir karizmaya bürünmekte ve sahip oldukları bu statü ve güç kendilerine takipçilerce atfedilmektedir.

Grup içinde prototipi yansıtan liderlik noktasına ulaşmış kişilerin kullandığı çeşitli yöntemler vardır. Bu yöntemler temelde retorik ve stratejik iletişimden ibarettir. Aynı zamanda, prototipik grup üyeleri liderlik noktasına eriştikten sonra söylemlerini destekleyecek davranışlarla güvenilirlik ve meşruiyetlerini pekiştirmeye devam edebilirler (Stone, Weigand, Cooper ve Aronson, 1997). Prototipik grup üyeleri kendi prototipikliğini yüceltecek söylemlerde bulunabilir, kendi prototipikliğine vurgu yapabilmek için grup içerisindeki marjinal üyeleri işaret edebilir, kendi prototipikliğini kendisi oluşturmak veya güçlendirmek adına söylem ve davranışlarda bulunabilirler. Burada amaç elde ettiği liderlik pozisyonunu korumaktır. Hatta kendi prototipikliğini ön plana çıkarabilmek için dış grup ile farklarına dikkat çekme yönünde davranış ve söylemlerde bulunabilirler (Platow ve van Knippenberg, 2001).

Bu noktada akıllara gruplarda prototipi en iyi yansıttığı düşünülen, hatta lider konumuna yükselmiş kişilerin yani prototipik grup üyeleri veya liderlerinin sosyal grup ve sosyal yapıdan aldıkları güçle gerçekte rol yapabilecekleri, bir anlamda izlenim yönetimi vasıtasıyla diğer grup üyelerini etkilemeye çalışabilecekleri hatta elde ettikleri güvenilirlik sayesinde diğerlerini kandırabilecek söylem ve davranışlarda bulunma ihtimalleri gelmektedir. Bir anlamda, bir kişinin ve grubun başka bir kişi tarafından kandırılmasının ilk koşulunun belli bir güven elde etmek olduğu noktasında sosyal kimlik kuramı açıklayıcı bir çerçeve oluşturmaktadır. Ancak, söz konusu manipülasyon ve hatta kandırmanın nasıl gerçekleştiğini anlamak ve açıklayabilmek için izlenim yönetimi ve kandırma konularını ele almak ve güven kavramıyla ilişkisini ortaya koymak gerekmektedir.

## 1.5. İzlenim Yönetimi, Öz Gözlemcilik ve Kandırma

Goffman (1959), izlenim yönetimi kavramını tanımlarken kişilerin girmiş oldukları sosyal ortamda, bağlama uygun birtakım davranışlar sergileyerek diğer insanlara kendileri ile ilgili bilgi vermekte olduklarını ifade etmektedir. Çünkü, söz konusu diğerleri kişi hakkında bilgi edinmek istemekte, ya da onunla ilgili sahip oldukları bilgiyi belli bir süzgeçten geçirmektedirler. Bireyin davranışları da kendisini gözlemleyen diğerlerine bireyin sosyo-ekonomik statüsü, benliği, diğerlerine yönelik tutumu, yetkinliği ve güvenilirliği ile ilgili bilgi vermektedir ve Goffman' a göre, bireyler sosyal hayat içinde adeta birer oyuncu gibi rol yapmakta ve performans sergilemektedirler. Aktörler amaçlanan hedefe göre, esasında içinde bulunulan sosyal bağlamın beklentilerine uygun olacak şekilde hareket ederler ve buna göre örneğin; yetkin görünme, sevecen görünme, güçlü görünme vs gibi birtakım izlenimler oluşturarak bağlamın beklentisine uygun davranışlar sergileme gayretindedirler. Bir başka deyişle, izlenim yönetimi birtakım hedeflere ulaşmak için ve parçası olunulan durum tarafından belirlenmektedir (Cao, 2011). Gardner (1992) ise bireylerin çeşitli amaçlara ulaşmak amacıyla, karşı tarafa ilettikleri bilgiyi yöneterek yine karşı tarafın algı, karar ve davranışlarını etkilemeye çalışmakta olduğunu ve bu amaçla kullandıkları taktiklere de izlenim yönetimi taktikleri denebileceğini ifade etmektedir.

Farklı yazarlar, izlenim yönetimi taktiklerini farklı biçimlerde kategorize etmiş ve isimlendirmişlerdir. Bolino ve Turnley (2003) bu taktikleri kendini acındırma, işine sahip çıkma, kendi önemini zorla fark ettirme, örnek davranışlar sergileme ve niteliklerini tanıtmaya olarak sınıflamışlardır. Örgüt yazınında da çalışanların izlenim yönetimi taktiklerini kullanarak istedikleri sosyal kimliğe ulaşabildikleri ve yaptıkları imaj kıyaslamalarının sonucunda da kullandıkları taktiklere yön verdikleri ifade edilmektedir (Bozeman ve Kacmar, 1997).

Jones ve Pitman (1982) izlenim yönetimi taktiklerini beş kategoriye ayırmışlardır ve bu taktikler *niteliklerini tanıtmaya, gözdağı verme, yağcılık yapma, yalvarma ve örnek davranışlar sergileme biçiminde* sınıflandırılmıştır:

*Yağcılık yapmak* karşıdakini hoş tutarak beğeni toplamak, kendini sevdirmek ve böylelikle yöneticileri etkilemek biçiminde daha çok astlar tarafından kullanılmaktadır

(Jaja, 2003). Rosenfeld ve arkadaşları (1995) bu taktik sayesinde çalışanların diğerlerinin sevgisini kazandıklarını ve yardımsever ve sempatik kişiler olarak benimsediklerini ifade etmektedirler. Aynı işi yapan çalışanlar kıyaslandığında yağcılık yapanların yapmayanlara göre daha çok sevildiği, daha çok kazandığı ve performans değerlendirmelerinin daha yüksek olduğu ve bununla birlikte terfi olanaklarının da daha fazla olduğu ortaya konmuştur (Gardner, 1992).

*Niteliklerini tanıtmak:* Bu izlenim yönetimi taktiği genellikle önemli pozisyonlarda bulunan ve insanlar üzerinde etkili olan kişilerce kullanılır ve kişiler bu şekilde çevrelerini etkilemeye çalışırlar (Leary, 1996).

*Örnek davranışlar sergileme:* Bu taktik özveri, fedakarlık, dürüstlük ve ahlaki erdem kavramlarıyla ilintili olup, kendisine itibar edilmesini isteyen bireylerce kullanılırlar (Jones ve Pittman, 1982). Bu izlenim yönetimini kullanan kişiler zaman zaman işlerini eve taşıma veya ne kadar fedakar olduklarını göstermek adına görev tanımlarının dışına çıkarak ekstra işler yapma tarzı davranışlar gösterebilmektedirler (Leary, 1996).

*Gözdağı verme:* Tehdit ve korkutma, sindirme ve bezdirme gibi amaçlarla kullanılan bir izlenim yönetimidir (Bolino ve Turnley, 2003). Bu taktik diğerlerinin üzerinde güç elde etmek amacıyla kullanılan bir taktiktir (Leary, 1996). Ancak, bu taktiğin kullanılmasından doğan korku taktiği kullanan kişiye karşı güven erozyonuna neden olmaktadır (Tedeschi ve Riess, 1981; Gardner, 1992).

*Yalvarma:* Genellikle statüsü ve sahip olduğu gücü düşük olan bireylerce kullanılan bu taktik kendini acındırma şeklinde diğerlerini etkilemeyi amaçlamaktadır (Jones ve Pittman, 1982). Olumsuz izlenim oluşturacağı düşünülen bu taktik (Crane ve Crane, 2002), Longenecker ve arkadaşlarına (1987)' e göre, bazı yöneticiler üzerinde etkili olmakta ve yöneticiler kendini acındıran çalışanları üzmemek için onlara daha yüksek performans değerlendirme puanı verebilmektedirler.

Bahsi geçen izlenim yönetimi taktikleri kandırma taktikleri olarak kabul edilemezler ama diğerlerini kandırma amacıyla olan kişilerin bu taktiklerin bazılarını kullanarak amaçlarına ulaşabileceğini düşünmek çok da yanlış olmayacaktır. Basında sıkça karşımıza çıkan kandırma vakalarında trajedi-komik birtakım sahneler dikkat çekicidir. Örneğin, Jet

Fadıl lakaplı dolandırıcı, büyük yatırımlar yapacağı vaadiyle insanlardan para toplarken kitlesinin güvenini kazanmak için kendi niteliklerini tanıtmak vasıtasıyla güvenilir olduğu izlenimini yaratmaya çalışmış olabilir. Bununla birlikte, yalvarma ve kendini acındırma izlenim yönetimi de sokakta dilencilik yapanların kullandığı bir kandırma yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Karşılaştığımız durumlardan birisi de şeyh olduklarını iddia eden bazı kişilerin insanları cennet vaadiyle kandırırken, cehennem veya günahkar olma noktasında korkutmalarıdır. Burada, yapmaya çalıştıkları cennetin kapısını aralayacak gücün kendi ellerinde bulunduğu yönünde vaadlerde bulunurken, istedikleri yerine getirilmezse ‘kafir’ olacakları veya cehenneme gidecekleri yönünde gözdağı vermektir. Bütün bunlar yazında karşımıza çıkan izlenim yönetimi yöntemlerinden niteliklerini tanıtmak, gözdağı verme ve acındırma ile uyumlu görünmektedir. O halde diğerlerini kandırma amacı güden bireyler grup prototipine yakın durarak izlenim yönetimi taktiklerinden niteliklerini tanıtmak, gözdağı verme ve acındırma taktiklerini kullanarak amaçlarına ulaşabiliyor olabilirler.

Ancak, bu noktada aklımıza toplumsal yaşam içerisinde iletişim kurmak amacıyla kullanılagelen izlenim yönetimi taktiklerini kimlerin kandırma amacıyla kullanabileceği sorusu gelmektedir. Karşısındaki kişiyi kolayca etkisi altına alabilecek ve hatta kandırabilecek kişilerin kendilerini güvenilir olarak sunabilen bireyler olması gerekmektedir. Böyle kişiler **özgözcülüğü** yüksek bireyler olmalı; yani kendini ifade eden, bir anlam taşıyan ve ifadeyi yansıtan davranışlarını kontrol edebilme becerilerinin yüksek olması (Bolino ve Turnley, 2003; Leone, 2006). Yüksek özgözcü bireyler farklı sosyal koşullar altında doğru kelime ve davranışları sergileme becerisine sahiptirler, içinde buldukları gruba uygun imaj sergilerler, davranışlarını içinde buldukları sosyal ortam biçimleri, özellikle sözel iletişim gerektiren durumlarda liderlik rolü üstlenmeye eğilimlidirler, konuşmaları başlatma, sürdürme, mizah kullanma becerilerine sahiptirler. Ayrıca, ilişkilerine duygusal yatırım yapmak yerine seçimlerini diğerlerinin beceri düzeylerine göre yaparlar. Düşük özgözcüler ise, içinde buldukları sosyal koşullar değişse dahi kendilerini aynı biçimde ifade ederler, sosyal ortamın gereklilikleriyle uyum sağlamasalar dahi kendileri olmaktan vazgeçmezler, davranışlarını inançları, duyguları ve tutumları şekillendirir, farklı özelliklere sahip kişilerle ilişki kurmak yerine türdeş bir sosyal çevre içinde yer almayı tercih ederler. Sosyal çevrelerini belirlerken ve arkadaşlarını seçerken duyguları çıkış noktalarını oluşturur ve hoşlandıkları arkadaşlarıyla farklı faaliyet alanlarında ilişki kurmayı tercih ederler (Mehra, Kilduff ve Brass, 2001).

Dolayısıyla, özgözclemciliği yüksek olan bireylerin özgözclemciliği düşük olan bireylere göre farklı sosyal ortamlarda kendilerini güvenilir olarak tanıtma amacıyla izlenim yönetimi taktiklerini etkili biçimde kullanacakları düşünülebilir. Bununla birlikte, karşıdaki kişileri belli bir amaçla ikna edebilmek için öncelikle güven uyandırmak esas olduğuna göre; özgözclemciliği yüksek olan bireylerin özgözclemciliği düşük olan bireylere göre prototipe yakın durarak tesis ettikleri güven sayesinde karşılarındakini kandırma noktasında daha etkili olabilecekleri düşünülebilir.

İzlenim yönetimi ve kandırma arasında bir ilişki olabileceğine işaret ettikten sonra, kimlerin kimlerce ne şekilde kandırılabilir olduğunu anlayabilmek için yazında geniş bir yer tutan ikna/kandırma kuramlarına bakmak, bir kavram olarak ikna veya kandırma (persuasion) nedir anlamak gerekli görünmektedir.

## **1.6. Kandırma Kuramları**

Yazını incelediğimizde çok sayıda ve farklı ikna/kandırma kuramı ile karşılaşmak mümkündür. Karşımıza çıkan en eski kuram çıkış noktasını Aristo' dan alan Klasik Retorik Modelidir. Bu modele göre iknanın bileşenleri mesajın içeriği, mesaj materyalinin seçilimi ve nasıl organize edildiği, stil ve sunumdur. Ancak bu genel yaklaşım her koşula adapte edilemeyeceği için eleştirilmiştir çünkü her durum farklıdır; izleyici, durum, hedef, mesajı veren ve mesaj kanalı farklılıkları ikna tercihlerini değiştirebilir. Bir diğer yaklaşımsa güdü-amaç yaklaşımıdır (motive-goal approach). Bu yaklaşıma göre ikna edecek kişi karşısındaki kitleyi neyin ikna edeceğini bulmalı veya onları ikna edecek birşey yaratmalıdır. Çünkü, belli bir kitleyi motive edecek birşey başka bir kitleyi motive etmeyecektir. Bu yaklaşımların ardından farklı psikolojik yapıya dayalı ikna yaklaşımları karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan en yaygın kullanılanı AIDA yaklaşımıdır (attention=dikkat, interest=ilgi, desire=istek, action=harekete geçme) (N.Shelby, 1986).

İkinci Dünya Savaşının ardından ikna/kandırma meselesi sosyal psikologların ve iletişim uzmanlarının dikkatini daha fazla çekmiş ve klasik söylem modeline, güdü-amaç modeline ve psikolojik yapı yaklaşımlarına çeşitli alternatifler getirilmiş ve birtakım görgül çalışmalarla kavram daha fazla çalışılır olmuştur. Makro bir perspektiften konuya yaklaşan bilim insanları iknanın amacına, ikna sürecine ve tutumun merkeziliği konularına odaklanırken, mikro düzeyde davranış değişikliğini açıklamak üzere çalışmalar ortaya

koymuştur (N. Shelby, 1986). E. Petty ve arkadaşları (1981), ikna kuramlarını dört kategoride toplamışlardır ve bunlar; öğrenme yaklaşımı, tutarlılık yaklaşımı, algısal yaklaşım ve işlevsel yaklaşımdır. Öğrenme yaklaşımı, bir uyarana, uyarana verilen tepki arasındaki ilişkiyi inceler. Uyarın burada mesaj kaynağı, mesajın kendisi veya iletişimin yer aldığı bağlamın kendisi olabilmektedir. Elde edilen tepki ise, mesajın alanının ne düşündüğü, hissettiği veya uyarana tepki olarak ne yaptığıdır. Temelde diğer kuramların çıkış noktasını da esasında öğrenme yaklaşımını oluşturmaktadır.

İkna konusunda mesajın kaynağı önem arz etmektedir. Bir başka deyişle, verilen mesajın inandırıcı kılan mesajı veren kişidir. Bu noktada mesajı veren kişinin iki özelliği önem arz etmektedir. Bunlar uzmanlık ve güvenilirliktir (Hovland, Janis ve Kelly, 1953). Bununla birlikte mesajı veren kişinin fiziksel olarak çekici gelmesi, mesajı verenle mesaj alan arasındaki benzerlik ve mesaj kaynağının gücü de iknayı etkilemektedir. Bu nokta yukarıda açıklanmış olan sosyal kimlik kuramının çizmiş olduğu çerçeve ile de uyumlu görünmektedir. Kişinin kendisini uyumlu hissettiği, prototipi iyi biçimde yansıtan grup üyesi diğerleri için benzerlikleri bünyesinde toplayan kişidir ve prototipi en iyi şekilde yansıması nedeniyle zaten parçası olduğu grup içerisinde belli bir güç elde etmiştir. Güvenilirliği düşük kaynaktan gelen mesaj, güvenilirliği yüksek bir kaynaktan gelen mesaja göre daha dikkatli dinlenecektir (N. Shelby, 1986). Bu nedenle alanında uzman olduğu izlenimi veren kişiler diğer kişileri kandırma noktasında daha etkili olabilirler ve güvenilirliği yüksek kabul edilen kişiler güvenilirliği daha düşük olan kişilere kıyasla kandırma noktasında daha etkili olabilirler. Ayrıca, diğerlerince güçlü kabul edilen kişilerden gelen mesajlar daha fazla önem arz edeceğinden, güçlü kabul edilen kişiler diğerlerini kandırma noktasında daha etkili olabilirler.

Mesajın kendisi ve mesajın neye yönlendirdiği de ikna için önem arz etmektedir. Belli bir hedefe veya belli bir ödüle yönelten bütün mesajlar esasında mesajı alana özgüdür. Dolayısıyla, mesajı veren kişi hitap ettiği kitleyi iyi algılamalı ve bir hedefle mi yoksa bir ödülle mi güdüleneceklerine karar vermelidir çünkü ancak bu şekilde verilen mesaj ikna edici olabilmektedir. Ayrıca, çeşitli araştırmalar korku ve tehdit ile ikna arasında bir bağlantı olduğunu ortaya koymuşlardır. Ancak, korku ancak hızlıca bir tepki elde etmek gerektiği zaman aşırıya kaçılmadığı takdirde etkili olmaktadır (N. Shelby, 1986).

İknaya yönelik algısal yaklaşımlara göre ise, mesaj alanlar daima mesajın içeriğine tepki vermezler, mesajın kaynağı daha fazla önem taşımaktadır. Mesaj alanlar mesajları yorumlarken zihinlerindeki referans noktalarını (tutum yapıları) kullanır ve burada ait olunan grup, diğerlerinin davranışları, bağlam ve hatta kendi davranışları ikna olmaları konusunda belirleyici olmaktadır. Sosyal Yargı Kuramı' na göre ise bazı mesajlar kolaylıkla kabul edilir ve ikna edici bulunur çünkü mesajı alanın zihninde kabul edilebilir bir fikir olma özelliği taşımaktadırlar (Sherif ve Hovland, 1961). Bu nedenle kandırmak istedikleri kişi veya kişilerce aynı gruba ait, aynı inanç, tutum ve zihinsel şemalara sahip olan veya sahip olduğuna dair izlenim yönetimi ortaya koyan kişiler kandırma noktasında etkili olacakları düşünülebilir.

İlk olarak Daniel Katz (1960) tarafından geliştirilen işlevsel yaklaşıma göre ise insanların belli bir söyleme ikna olması elde edecekleri sonuçlarla ilgilidir. Esasında insanlar değer verdikleri sonuçları elde etmelerinde işe yarayacak tutumlara sahiptirler. Yani, insanlar ihtiyaçlarını karşılama noktasında işe yarayacak şeylere karşı olumlu bir tutum içerisindeyken, ihtiyaçlarına ulaşmalarında fayda sağlamayacak şeylere karşı tam tersi olumsuz bir tutum içerisindeyler.

Bu araştırma açısından önemli olduğu düşünülen ve ikna yazınında dikkat çeken bir diğer mesele de *güç* meselesidir. Güce dayalı çeşitli ikna yöntemleri dikkat çekerken bunların temelde mesajı alana bağlı olarak işe yarayacağı ya da yaramayacağı belirtilmektedir. Bu anlamda mesajı alanın denetim noktasının neresi olduğu, bir başka deyişle, hayatının kontrolünü nerede gördüğü önemlidir. Davranışlarını pekiştiren etkinin dışsal bir kaynaktan geldiğine ve dış kaynaklara bağımlı olduklarına inananlar; yani diğerleri, kader ve şans gibi dış etkenleri önemli görenler *dışsallar* (externals) diye adlandırılırken, elde ettikleri ödüllerde veya cezalarda kendilerini sorumlu görenler *içseller* (internals) diye tanımlanmaktadır. Gerek dışsallar gerek içseller ikna edici mesajlara tepki verirler ancak verdikleri tepkiler farklı biçimlerde. Örneğin, içseller tehditlerle daha kolay başa çıkabilirken, dışsallar için durum böyle değildir. The Wheelless, Barraclough ve Steward (1983) modeline göre ikna etmeyi deneyenler mesajı alanların karakterlerine uygun stratejiler belirlemelidirler. Örneğin, dışsalları ikna etmek için beklenti ve sonuçlar yani ödül ve cezalar üzerinde durulması etkili olurken, içselleri daha ziyade değerler ve zorunluluklar ikna etmede etkili görülmektedir.

Sargut (2001) her toplumda ve kültürde içseller ve dışsalların var olduğunu ancak bazı kültürlerin dışsallığı özendirirken bazılarının ise isellığe vurgu yaptığını ifade etmektedir. Bu noktada, yukarıda bahsi geçen dışsallık ve içsellik meselesini kültürel bir çerçeveye oturtmak ve Türkiye zeline meseleyi tartışabilmek için güven ve kandırma kavramlarını kültürle ve Türk kültürüyle ilişkilendirmek ve güven ve kandırma kavramlarının Hofstede (1980) 'in ortaya koymuş olduğu kültürel boyutlarla yakından ilişkili olduğu düşünüldüğünden araştırma sorumuzu bu çerçevede değerlendirmenin gerekli olduğu düşünülmüştür.



## BÖLÜM 2. TÜRK TOPLUMUNUN KÜLTÜREL ÖZELLİKLERİ VE GÜVEN

Esas sorunsalımız olan Türkiye’ de düşük güven düzeyine rağmen insanların birbirlerine nasıl güven duydukları, bu güveni nelerin oluşturduğu ve oluşan güven sonucunda insanların nasıl kandırılabilirdiği meselesine dönecek olursak ve meseleyi yukarıda bahsi geçen kültürel boyutlar ve kavramlar aşağıdaki biçimde ilişkilendirilebilmektedirler:

### 2.1. Kültürel Ögeler ve Güven İlişkisi

Daha önce de değerlendirmiş olduğumuz üzere Sosyal Kimlik Kuramı grup içi ilişkilerin, grubun belirgin olmasının ve grup içinde prototipe benzemenin güveni etkileyeceğini göstermişti. Örneğin, liderlik ve güven ilişkisine bakıldığında Sosyal kimlik kuramına göre prototipi en iyi temsil eden liderin belirgin olan gruplarda başarılı olmasının nedeni takipçilerin lidere güvenmesidir. Çünkü, böylesi liderler ‘bizden biri’ ve ‘bizim için burda’ şeklinde algılanmaktadır (Haslam & Platow, 2001b). Prototipi en iyi temsil eden bu liderler grupla güçlü bir biçimde özdeşleştiklerinden, neredeyse sorgulanmaksızın güven oluştururlar, bize herhangi bir zararları dokunmayacağını düşündürürler ve grup içinde her durumda grubu yükseltmek ve korumak için çalışacaklarına ve gayret göstereceklerine dair genel bir inanış hakimdir. Prototipe dayalı güvenin sonuçlarından biri de prototipe en yakın olan liderlerin açıktan açığa grup yararına davranmak suretiyle iyi niyetlerini ispat etmeye ve böylelikle takipçilerin güvenini kazanmaya ihtiyaçlarının olmamasıdır. Ancak, prototipi temsil etmeyen liderlerin grup için iyi niyetlerini ve grubun iyiliğine hareket edeceklerini ispatlamak gibi bir zorunlulukları vardır (Platow & van Knippenberg, 2001). Dolayısıyla, aşağıdaki önermeye ulaşmak mümkün görünmektedir:

*Önerme 1a) Grup prototipine uyum yükseldikçe prototip özelliklerini sergileyen kişilere güven artar.*

*1b) Grup prototipine uyum yükseldikçe, grup üyeleri arasında ilişkisel güven kurulur.*

Grup içi ilişkiler ve güven konusu güç mesafesinin yüksek olduğu bağlamlar için Sosyal Kimlik Kuramı çerçevesinde ele alınacak olursa prototipiklik konusu ayrıca önem taşımaktadır. Sosyal Kimlik Kuramına göre bireylerin prototip niteliklerini bünyelerinde taşımaları güvenilir oldukları biçiminde algılanmalarına neden olmaktadır. Söz konusu toplum eğer güç mesafesinin yüksek olduğu bir bağlamsa o zaman güçlü kabul edilen kişiler daha da güvenilir algılanmaktadır.

Türk toplumu sadece güç mesafesinin yüksek olduğu bir toplum değil aynı zamanda belirsizlikten kaçınma eğiliminin de yüksek olduğu bir toplumdur. Bununla birlikte insanlar aynı oranda düşük güven düzeyine sahiptir. Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu toplumlarda açık ve kesin kurallar konarak belirsizlik ile baş edilmeye çalışılmakta ise ve insanlar diğerlerinin davranış ve düşünce yapılarını bu nedenle tahmin edilebilir bulmakta ise Türk insanının hem güven problemi yaşaması ve hem de karşıdakinin düşünce yapısını anlamada güçlük çekerek aldatılması meselesi daha da ilginç görünmektedir. Bu soruya cevap verebilmek için Türk toplumunu sadece tek bir kültürel boyutta ele almanın yeterli olmayacağı, hem güç mesafesinin ve hem de belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu Türk kültürünün kendi özelinde bu iki boyut dikkate alınarak ele alınması gerektiği düşünülmektedir.

Türk toplumu karşı karşıya olduğu belirsizliğin yaratmış olduğu gerilimle güç mesafesini daha da açarak başa çıkmaya çalışmaktadır. Hem belirsizlikten kaçınmanın hem de güç mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda örgütler ve kurumlar insan piramitleri olarak algılanmakta, belirgin bir hiyerarşi göze çarpmakta, insanlar kime itaat edeceklerini iyi bilmektedirler. Herkesin rolü ve görevi belirgindir ve herkes kime itaat edeceğini iyi bilmektedir. Aynı şekilde Türkiye özelinde de belirsizlikle başa çıkabilmek için güç mesafesini arttırmak bir yöntem olarak kullanılmaktadır. Belirsizlikle başa çıkmanın zorlaştığı veya olağanüstü durumlarla karşılaşıldığında belirsizliği azaltması için bir otorite figürüne ihtiyaç duyulmaktadır. Geçmişte örneklerini gördüğümüz ihtilaller bu duruma örnek teşkil etmektedir (Sargut, 2001).

Söz konusu durum Türkiye’de insanların kime güvendiklerini ve nasıl aldatıldıklarını açıklamada farklı bir olasılığı ortaya koymaktadır. Belirsizlikle baş edebilmek için hiyerarşi ve güç mesafesini kullanan Türk toplumunda, insanlar kendilerinden güçlü olan, daha fazla yetkiyi elinde bulunduran ve/veya uzman olduğu

düşünülen otoritelere güven duymaktadır. Dolayısıyla, kandırılmanın ön koşulu güvenmektir ve Türk insanının bizzat yetki verdiği, kendinden daha fazla otorite ve söz hakkına sahip kişilerce kandırılma olasılığı, kendisiyle aynı konumda veya daha düşük pozisyonda olan kişilerce kandırılma olasılığından daha yüksektir. Belirsizlikle başa çıkabilmek adına yaratılan hiyerarşi içinde yetki sahipleri veya sahip oldukları uzmanlık nedeniyle güven oluşturmuş kişi veya kişilerin diğerlerini kandırma riski böylesi bir bağlamda oldukça yüksektir. Bir diğer tehlike de, kandıranların gerçek manada insanların güvendikleri kurum veya kuruluşları temsil etmeme ihtimalleridir. Bir diğer ifadeyle, Türk halkı toplumsal hiyerarşi içinde kendinden üstün gördüğü ve yetki verdiği egemenlere inanıp güvenmektedir ancak fırsatçı davranma eğiliminde olan birtakım art niyetli kişilerce devleti, devletin belli bir kurumunu veya toplumda kabul görmüş herhangi bir sivil toplum kuruluşunu veya cemaati temsil ettiğini ifade etmeleri nedeniyle oluşmuş olan güveni kullanmak vasıtasıyla aldatılabilirler. Zaten bu kişiler genellikle kurumlara sızmaya çalışmakta, devlet büyükleriyle ilişki kurmaya çalışmakta ve mümkün mertebe bu ilişkilerin basın vasıtasıyla görünür olmasına dikkat etmektedirler. Örnek vermek gerekirse Fethullahçı terör örgütü ilk yapılanma döneminde çeşitli devlet büyükleriyle bir şekilde iletişim kurmuş ve bu görüşmeler basına yansımış, halk arasında bu durum belli bir güven oluşturmuştur. Bir diğer örnek de insanları maddi olarak dolandıran Jet Fadıl lakaplı şahsın kuracağını vaad ettiği otomotiv şirketinin açılışına devlet kurumlarından önemli isimleri davet etmesi, görkemli bir açılış töreni yapması ve üstelik bu töreni canlı yayında önemli bir TV kanalında yayınlamasıdır. İzlemiş olduğu yol belirsiz durumlarla başa çıkabilmek adına hiyerarşiyi, kanun ve kuralları ve çeşitli örgütleri kullanan Türk halkı için güvenin alt yapısını oluşturmaktı. Özetle, belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu Türkiye’de, belirsizliği yönetmek için güç mesafesini açma yoluna giden insanlar, kendilerinden daha fazla yetki sahibi olan, daha güçlü ya da öyle olduğu izlenimi veren kişilere güven duymakta ve hatta böyle kişilerce kandırılabilirler.

Bununla birlikte, belirsizlikten kaçınmak ve riski en aza indirmek isteyen Türk insanı için güvenilecek insanlar Türk toplumunun kolektivist yapısından kaynaklı olarak grubu en iyi şekilde temsil eden, prototipi yansıtan, iç-grupla en iyi şekilde özdeşleşmiş aynı zamanda da güçlü olan veya güçlü olduğu izlenimini veren kişi veya kişiler olacaktır. Bu kişiler toplumun kolektivist yapısından kaynaklı olarak iç-grup üyesi, ortak özelliklere sahip, ‘bizden biri’ olmalıdır zira dışardan birine güvenmek belirsizlikten kaçınma eğilimi

gösteren Türk toplumunda ciddi anlamda risk teşkil etmektedir. Bu noktalardan hareketle, aşağıdaki önermelere ulaşılabilir:

*Önerme 2a) Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven yüksektir.*

*2b) Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda grup prototipini yansıtan güçlü kişilerle ilişkisel güven kurulmaktadır.*

*2c) Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda alanında uzman olan/olduğu izlenimi veren kişilere güven duyulmaktadır.*

*Önerme 3a) Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda iç grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere güven yüksektir.*

*3b) Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda iç grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere ilişkisel güven duyulmaktadır.*

*3c) Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güvenilir*

Herhangi bir toplumda güveni etkilediği düşünülen bir diğer noktanın da söz konusu toplumda denetim odağının neresi olduğu meselesidir. Bu iki kavram Türkiye özelinde ele alındığında Türk insanının kime veya kimlere nasıl bir zihin sürecinden geçerek güvendiği sorusuna cevap vermemize yardımcı olabilecektir. Kùltürler birbirlerinden çeşitli anlamlarda farklılıklar gösterebilmektedirler. Kùltürleri birbirlerinden ayıran farklılıklardan bir tanesi de yukarıda bahsedildiği üzere ‘dışsallık’ ve ‘içsellik’ tir. Örneğin, belirlenimci öğelerin kabul gördüğü, ağırlıklı olarak belirsizlikten kaçınan bir kùltürün daha ziyade dışsal davranış biçimlerini ve değerlerini yüceltmesi olasılığı daha yüksektir. Türk toplumu da ağırlıklı olarak dışsal eğilimlerle tanımlanan bir kùltür olarak kabul edilmektedir. Türk insanı dinsel belirlenimcilikten ve güçlü kabul ettiği dış etkilerden ciddi anlamda etkilenmektedir. Bu nedenle de olaylara ve süreçlere yön vermede kendisini kifayetsiz kabul eden bireyler, özgüven eksikliği nedeniyle güçlü kişilerin peşine düşebilmektedirler. Bununla birlikte, ağırlıklı olarak dışsal Türk toplumu karşılaştıkları sorunlar karşısında bir kurtarıcı bekleme eğilimine girmektedir. Bazen bir siyasal lider,

hatta askeri bir ihtilal beklenen kurtuluşu müjdeleyebilmekte ama esasında bu durumda toplum sorumluluğu bir başkasına atamaktadır (Sargut, 2001). Hal böyle olunca, toplumsal sorunlarla karşılaşan bireyleri kurtuluşa götürecek söylemlerle yönlendirmek ve kandırmak son derece olası görülebilmektedir. Kendine benzeyen, ‘bizden biri’ diye kabul ettiği, parçası olduğu gruba has özellikleri en iyi şekilde bünyesinde topladığına inandığı diğerlerine ‘gel beni kurtar’ denilebilmektedir. Öyleyse; aşağıdaki çıkarımı yapmak anlamlı görünmektedir:

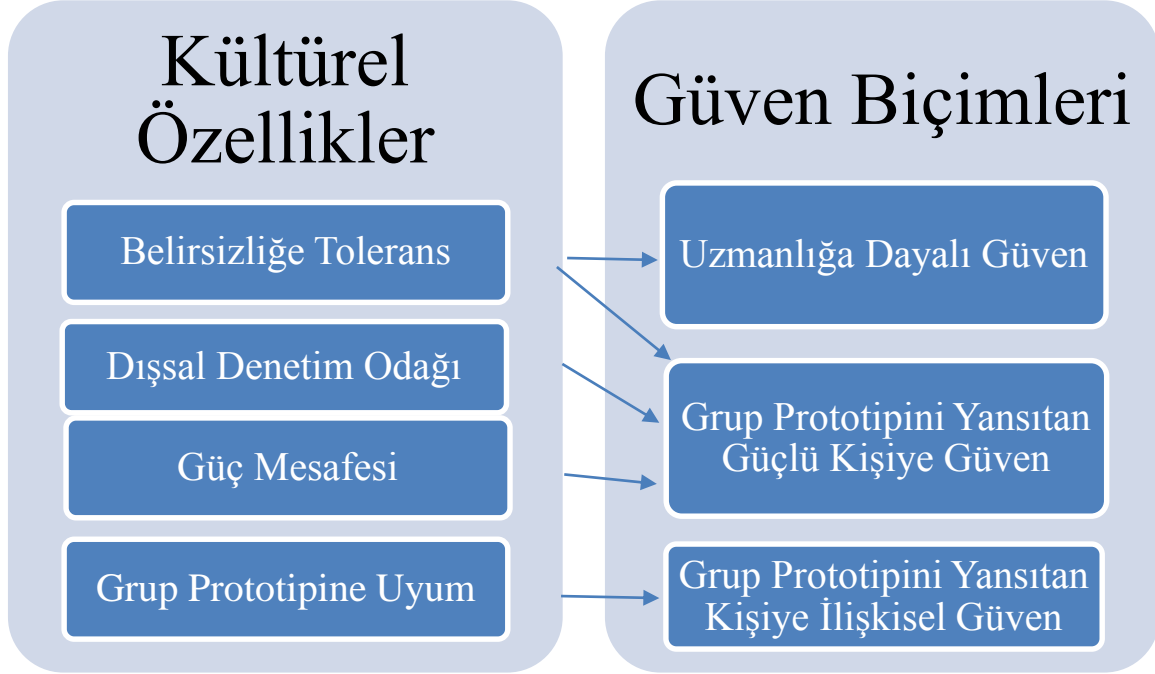
*Önerme 4a) Dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda grup prototipine uygun kurtarıcıya güven yüksektir.*

*4b) Dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda grup prototipine uygun kurtarıcıya fayda-zarar değerlendirmesi yapılarak güvenme eğilimi yüksektir.*

## BÖLÜM 3. ARAŞTIRMA MODELİ, TASARIMI VE YÖNTEMİ

### 3.1. Araştırmanın Modeli

Yukardaki önermelerden hareketle, Türk toplumu özelinde güven ve aldatma kavramları yine Türk toplumuna ait çeşitli kültürel özelliklerle ilişkilendirilmiş ve bu kültürel özelliklerin aldatılmanın ön koşulu olan güveni etkilediği düşünülmektedir. Aşağıdaki model Türk toplumunu tanımlayan dört kültürel özelliğin yukarıda anlatılmış olan güven biçimlerinden bazılarını etkilediği görüşünü ifade etmektedir. Buna göre, Hofstede (1980)' in ortaya koymuş olduğu kültürel boyutlardan *Belirsizliğe Tolerans* ve *Güç Mesafesi* kültürel boyutları ile, Sosyal Kimlik Kuramı' nın açıklamış olduğu *Grup Prototipine Uyumun* insanların güvenini etkilediği düşünülmüştür. Bununla birlikte, denetim odağı ağırlıklı olarak dışsal kabul edilen Türk toplumun kime nasıl güvendiğini yine bu özelliğinin etkilediği düşünülmektedir. Aşağıdaki model, bu kültürel özelliklerin etkilediği güven biçimini oklarla işaret etmektedir. Söz konusu ilişki hipotezlerin geliştirilmesi bölümünde detaylıca anlatılacaktır.



Şekil 3.1. Kültürel özellikler güven ilişkisi

### 3.2. Hipotez Geliştirme

Arastırmanın temel sorunsalına cevap bulabilmek için, yukarıda sunulan önermeleri sınyacak çeşitli hipotezler geliştirilmiştir. Hipotezler temel olarak kültürel özelliklerle kişilerin güven duymaları arasında anlamlı ve aynı yönlü bir ilişki olacağı iddiasındadır. Türk toplumunda aldatılan insanların kimler tarafından aldatıldığı meselesini anlayabilmek ve açıklayabilmek için öncelikle kişilerin kimlere, ne şekilde, nasıl bir düşünce yapısıyla güvendiğini anlamak gerekli görülmüştür. Bu soruyu yanıtlayabilmek için, Türk toplumunun yapısının ve çeşitli kültürel özelliklerinin güven ilişkisi kurmasında belirleyici olduğu düşünülmüş ve kültürel boyutlardan *Belirsizliğe Tolerans* ve *Güç Mesafesi* kültürel boyutlarının Türk toplumunun güven duygusunu etkilediği yönünde bir görüş oluşmuştur. Bununla birlikte, Sosyal Kimlik Kuramı' nın açıkladığı üzere grup içinde grup prototipini yansıtan kişilere güven yüksektir. Kolektif bir toplum olarak kabul edilen Türk toplumunda grup prototipini yansıtan kişilere güven duyulacağı düşünülebilir. Ayrıca, güven ile denetim odağı arasında da bir ilişki olduğu düşünülmüş ve bu düşünceden hareketle Türk toplumu açısından bu ilişki ele alınmıştır. Bu bağlamda, ağırlıklı olarak bireylerin dışsal denetim odaklı olduğu düşünülen Türk toplumunun, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven duyma eğiliminde olduğu yönünde bir akıl yürütme söz konusu olabilmektedir. Söz konusu kavramların birbirleriyle ilişkisi Türk toplumu bağlamında incelenerek aşağıdaki hipotezlere ulaşılmış ve çalışma bu hipotezleri sınamak üzere tasarlanmıştır.

Hofstede (1980)' in ifade etmiş olduğu kültürel boyutlardan bir tanesi de kolektivizm ve bireycilik boyutudur ve söz konusu kültürel boyutun toplumlardaki güven duygusunu ve kandırma sürecini etkileyebileceği düşünülmektedir. Kolektivist kültürler birbirlerine sıkı bağlarla bağlanmış bireylerin oluşturduğu bir toplumsal yapıyı ifade etmektedir. Bu grubun üyelerini kendilerini dış gruptan farklı görmekte, birbirlerine karşı sadakat duymakta ve genelde ortaklaşa davranma eğilimindedirler. Bireyci kültürlerden farklı olarak grup, bireylerin davranış ve inançlarını belirlemede etkilidir. Oysa, bireyci kültürlerde denetimi bireyin kendisi, yani kendi içsel denetimi sağlamaktadır. Kolektivist toplumlarda bireylerin davranışlarını grup normları biçimlerken, bireyci toplumlarda kişiler kişisel tercih ve algıladıkları kişisel haklara göre davranmalarında herhangi bir sorun olduğunu düşünmezler. Doney ve arkadaşları (1998), kolektivist kültürleri tanımlarken, güvenin

yüksek, ilişkilerin güçlü ve iyilikseverliğin hakim olduğu bir kültürel yapıdan bahsetmektedirler.

Temel sorunsalımız olan kolektif bir kültür olarak nitelenen Türkiye’ de güven düzeyinin neden düşük olduğu ve insanların birbirini kollamayı ve birbirleriyle uyum içinde yaşamayı ilke edinmiş, ortaklaşalığın yüceltiildiği bir toplumda nasıl olup da kandırılabilirdiği noktasına dönecek olursak, öncelikle Türk kültürünün kolektif yapısını tam olarak anlamak gerekmektedir. Kolektif bir kültür tanımlandığında genel anlamda birbiriyle uyumlu tamamen homojen bir sosyal yapı akla gelmemelidir. Türk kültürü farklı alt gruplardan oluşan ve kendi içerisinde sıkı bağlı topluluklardan oluşmaktadır. Örneğin, Türk toplumunda öne çıkan hemşerilik ve adam kayırma eğilimlerini ve iş hayatında dikkat çeken aile şirketlerinin varlığını yine ortaklaşa davranışçı kültür açıklasa da (Sargut, 2001), hemşerilik veya aile bireyleri toplumu oluşturan alt gruplara örnektir. Belli noktalarda kendi hemşerisiyle iletişimde olmayı tercih eden bir birey, komşu şehrin insanını hiç sevmeyi ifade edebilmektedir. Genel olarak örgütsel alanda payları bölünmüş halka açık anonim şirketler yerine odaklı anonim şirketlerinin varlığı da (Sargut, 2001) esasında küçük, sadece kendi içinde sıkı bağlı ama dışarıya kapalı alt grupların olmasındandır. Bunun nedeni de, Türk toplumunun güven düzeyinin son derece düşük olmasından kaynaklanmaktadır.

Güven duygusu ile sosyal sermaye arasında da anlamlı bir ilişki söz konusudur. Yüksek güven toplumları aynı zamanda sosyal sermaye açısından da zengin toplumlardır. Böyle bir kültürde ortaklaşa paylaşılan normlar ve dürüstlüğe dayalı işbirlikçi bir tutum gözlemlenmek mümkündür (Sargut, 2001). Bu çerçeveden bakıldığında Türk toplumunda gruplar arasındaki yapısal boşluklar nedeniyle hem güven duygusu hem de toplumsal sermaye düşüktür.

Kolektivist bir kültür olarak sınıflandırılan Japonya için de benzer bir durum söz konusudur. Yamagishi (1988), Japonya’ nın düşünüldüğü kadar kolektivist bir toplum olmadığını ifade etmektedir. Triandis’ e (1995) göre bunun nedeni kolektivist kültürlerdeki iç-grup ve dış-grup ayrımıdır. Yani, sosyal etkileşimin kalitesini belirleyen etkileşimde bulunulan kişi veya kişilerin aynı gruba dahil olup olmamalarıdır. Watkins ve Liu (1996), kolektivistlerin yabancılarla iletişimde etkin olmadıklarını, görmezden gelme davranışları benimsedikleri ve hatta dış grup üyeleriyle yarışma, onları manipüle etme eğilimlerinin de



olabildiğini ifade etmektedir. Bu nedenle, kolektivist kültürler bireylerin dış-grup üyelerinden ziyade iç-grupla kurulan iletişimi bireyci toplumlardan daha fazla yüreklendirmektedirler (Yamagishi, 1988b).

Dolayısıyla, tıpkı Japon kültürü gibi, Türk kültürü de birbirine sıkı bağlanmış ve aralarında yapısal boşlukların bulunduğu küçük alt gruplardan oluşan, güvenin iç-grup içerisinde yüksek olabileceken dış gruba karşı düşük olduğu ve dolayısıyla toplumsal sermayenin de düşük olduğu bir kültür olarak tanımlanabilir. Ancak, herhangi bir bireyin zaten iletişim kurma noktasında temkinli davranacağını kabul ettiğimiz bir dış-grup üyesi tarafından kandırılma ihtimali oldukça düşük görülmektedir. Esasında, toplumsal sermayenin oluşumunu olumsuz etkileyen yapısal boşluklar, dış grup tarafından kandırılma olasılığını da düşürmektedir. Bu bağlamda, grup prototipikliği ve güven arasında aşağıdaki yargıya ulaşmak mümkün görünmektedir:

*H1: Kolektif toplumlarda prototip özelliklerini sergileyen güçlü kişilere güven yüksektir.*

Kültürleri birbirinden ayıran noktalardan biri de, gücün adaletsiz dağılımına verdikleri tepki, bir başka deyişle gücün adaletsiz dağılımını ne derece tolerans gösterebildikleridir. Hofstede (1980)' in 'güç mesafesi' şeklinde ifade ettiği bu kültürel boyut ile güven ve aldatma kavramları arasında da bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Güç mesafesi boyutunu tanımlayacak olursak, bireylerin statü, zenginlik, saygınlık gibi unsurlardan kaynaklanan gücün eşit olmayan dağılımını kabul etme derecesidir. Bazı bireyler ve toplumlar, gücün eşit olmayan dağılımını olağan karşılarken bazıları için bu adaletsiz dağılım sorun teşkil etmektedir. Gücün eşit olmayan dağılımını normal karşılayan ve bu duruma tahammül edebilen kültürlerin güç mesafesi yüksek iken, bu durumdan rahatsızlık duyan kültürlerin güç mesafesi düşüktür. Güç mesafesinin yüksek olduğu kültürlerde insanlar arasındaki eşitsizlik hoş görülürken esasında bu durum beklenen ve istenen bir durumdur. Böyle toplumlarda sosyal düzeni sağlamak için bunun gerekli olduğuna inanılır (Christie, Kwon, Stoeberl, & Baumhart, 2003). Bu tarz toplumlar hiyerarşik bir düzen ile tanımlanırken, vatandaşlar kendilerini devlete bağımlı hissederler (Park & Shin, 2009). Düzene saygı önemli bir erdem gibi algılanırken otoritenin veya gücün dağılımı problematiktir. Dolayısıyla, toplumun kaderini belirlemede daha güçlü konumdakiler söz hakkı sahibiyken ve etkin rol oynarken, daha az güçlü konumdakiler

hakimlerin yaptıklarından etkilenen konumundadırlar (Jain & Jain, 2018). Az güçlü insanların daha güçlü olanlara bağımlı olması gerektiğine dair bir inanç ve güçlü olanların sahip oldukları birtakım ayrıcalıklar vardır.

Öte yandan, güç mesafesinin düşük olduğu kültürlerde, insanlar arasındaki eşitsizliğin en aza indirilmesi gerektiğine ilişkin bir inanç vardır çünkü bu bakış açısına göre insanlar birbirleriyle eşit olmalıdır. Gücün adaletsiz dağılımı toplumda rahatsızlık ve huzursuzluk yaratır (Hofstede, 1980). Yüksek güç mesafesi olan kültürlerde, otorite vurgusu daha fazladır ve bireylerin yetkinlikleri ve donanımları daha önemli görülmektedir (Örneğin, diplomalar, statü, uzmanlık vs). Bu nedenle, uzmanlık ve uzman olmayan arasında ciddi bir farklılık olduğu düşünülür ve bireyler arasındaki algılanan statü farkı kişilerin uzmanlık durumuna ilişkin başkalarının görüşünü de etkiler; yani yüksek statüdeki bireylerin daha yetkin oldukları düşüncesi hakimdir. Ancak, düşük güç mesafesi ile tanımlanan kültürlerde bireyler daha eşitlikçi bir bakış açısına sahiptir ve insanların beceri ve uzmanlıklarına yapılan vurgu daha azdır. Bu kültürlerde statü ve statü farkının rolü yüksek güç mesafeli kültürlerle göre daha azdır (Doney ve ark., 1998).

Güç mesafesi ve güven arasındaki ilişkiyi irdeleyen çok fazla çalışma olmasa da yazında bize fikir verecek birtakım bulgulara rastlanmaktadır. Örneğin, Vegt ve ark. (2005), örgütlerde güven ve güç mesafesi ilişkisine baktıkları çalışmalarında, güç mesafesinin yüksek olduğu bağlamda, iş yerinde çalıştıkları birimde, çalışanlar arasında çalışma süresi ve uzmanlık anlamında çok fazla farklılık olan bireylerin birbirlerine daha az güvendiklerini ortaya koymuşlardır. Bu işyerlerinde düşük statülü çalışanların daha az fikri katkı sağladığı ve görüşlerini paylaşmak konusunda isteksiz olduğu ifade edilmektedir. Fakat, birimlerinde, çalışanlar arasında daha az statü farklılığı olan bireylerin fikirlerini birbirleriyle daha rahat paylaştığı ve yenilikçi fikirlerin daha rahat ortaya çıktığı belirtilmektedir. Aksine, düşük güç mesafesi ile tanımlanan bağlamlarda, grup üyeleri birbirlerine grup içindeki çeşitliliğe rağmen güvenmektedirler ve statü farkları bu bağlamlarda daha az önem taşımaktadır.

Burada bahsedilen güven fikirlerini, görüşlerini paylaşma noktasında güvenmek yani kendini özgürce ifade etmek noktasında rahat olmak veya olamamaktır. Kendini ifade etme konusunda daha üst statüdeki çalışanlardan çekinen alt statüdeki bireyler, bir zorlukla karşı karşıya geldiklerinde, kurtarıcı olarak kendilerinden daha güçlü konumdakilerin veya

üstlerinin insiyatif almasını, çözüm bulmasını ve kendisine ne yapması gerektiğini söylemesini beklemektedir. Bir anlamda, kendinden güçlüye kaderini emanet edecek kadar güvenebilmektedir.

Türkiye de güç mesafesinin yüksek olduğu ülkeler arasında yer almaktadır (Hofstede, 1980). Dolayısıyla, toplumsal yaşamda gücün adil dağılmaması tolere edildiği gibi, kurumlar belli bir hiyerarşi içinde işlemekte ve daha az güçlü olan vatandaşlar karar verme süreçlerinde rol oynamakla ilgili bir endişe taşımazken kararları ‘yukarıdakiler’in alması gerektiğini düşünür ve kolaylıkla onlara teslim olurlar. Ülkemizde belki de sendikal faaliyetlerin Avrupa’ dan farklı işlemesinin nedeni de budur. Sendika başkanları da üyelerden daha güçlü algılanır, onlar işçi sınıfından farklı olarak pahalı arabalara binebilirler. Örneğin, miting meydanlarında ‘kurtar bizi baba’ diye bağırılan siyasi liderlerden halk kendilerini kurtarmasını bekler, elini öpmek ister, çünkü o güçlüdür, muktedirdir. Oysa, Batı’da, demokrasinin sindirilmiş olduğu ülkelerde böylesi sahnelere rastlanmaz çünkü demokratikleşme ile güç mesafesi arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur.

Güç mesafesi ile fırsatçı davranış arasında da bir ilişki söz konusudur. Güç mesafesinin düşük olduğu kültürlerde gücün doğal dağılımı ve ortaklaşa karar verme söz konusudur. Böyle kültürlerde insanlar karşılıklı bağımlılığa ve grup üyeliğine kendiliğinden değer verirler (Daniels ve ark., 1998). Bu da fırsatçı davranmaya gerek bırakmamaktadır. Öte yandan, güç mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda, kararlar tepedekiler tarafından alınır ve aşağıdakiler alınan bu kararları uygular (Ueno ve Sekaran, 1992). Güç mesafesinin yüksek olduğu toplumdaki yüksek merkezileşme, yasalar, kurallar ve yüksek gözetim sanılanın aksine fırsatçı davranışı arttırmaktadır (John, 1984). Hatta, güç mesafesi ile başkalarına inanma arasında bir ilişki olduğu ifade edilmiştir. Yüksek güç mesafesi ile tanımlanan kültürlerde insanlar diğerlerini bir tehdit olarak algılamakta ve diğerlerine daha az güvenme eğilimi göstermektedirler (Kale ve Barnes, 1992).

Hofstede (1984)’ ün de ifade etmiş olduğu üzere güç mesafesi ile uyum sağlama (conformity) arasında bir ilişki söz konusudur. Güç mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda insanlar kendilerinden beklenen şekilde hareket etme ve diğerlerine daha çok uyma eğilimindedirler. Fakat, aksine düşük güç mesafesi ile tanımlanan ülkelerde insanlar

bireysel hareket etme ve istedikleri gibi davranma özgürlüğüne sahip olduklarından, topluma uyma noktasında bir sınırlılık hissetmezler ve dolayısıyla davranışları güç mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda olduğu gibi tahmin edilir olmamaktadır. Güç mesafesinin yüksek olduğu bağlamlarda topluma uyum gösterme meselesi önemli kabul edilirken, bağımsız hareket etmek pek hoş karşılanmaz. Dolayısıyla, güç mesafesinin yüksek olduğu kültürlerde, bireyler birbirlerinin nasıl davranacağını daha rahat tahmin edebilmektedir çünkü fikirler ve davranışlar güç mesafesinin düşük olduğu toplumlarda olduğu kadar çeşitli değildir. Düşünce ve davranışlardaki bu beklenen olma durumu esasında bireylerin birbirlerine güvenmesini kolaylaştırmaktadır, çünkü insanlar zaten diğerlerinin beklenilenin dışında hareket etmeyeceğine dair bir fikre sahiptirler (Doney ve ark., 1998). Söz konusu toplum Türkiye gibi hem güç mesafesinin yüksek olduğu hem de kolektivist bir toplumsa, bireyler birbirlerinin içgruba uyma eğilimi göstereceğine, içgrup özelliklerini yansıtacağına, grup prototipinden çok da farklı davranmayacağına dair bir inanç taşımakta ve bu nedenlerle birbirlerine güven duyabilmektedirler.

Bununla birlikte, uzmanlaşma ve yetkinlik meselesi ve güç mesafesi boyutu arasında insanların birbirlerine güvenmesini etkileyen bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Güç mesafesinin yüksek olduğu kültürlerde otoriteye bağımlı olma eğilimi yüksek, uzmanlığa vurgu fazla ve uzmanlarla uzman olmayanlar arasındaki ayrım keskindir. Hatta birtakım özelliklerin ve entellektüel kapasitenin doğuştan geldiği düşünülmektedir. Dolayısıyla, herhangi bir bireyin güven oluşturabilmesi için sahip oldukları yetkinlikler ve uzmanlığı ispatlaması önem taşımaktadır. Güç mesafesinin düşük olduğu bağlamlarda ise kişilerin beceri ve yetkinlikleri arasındaki farklara vurgu yapılmamaktadır (Kale, 1991; Kale ve Barnes, 1992).

Hem güç mesafesinin yüksek olduğu hem de kolektivist bir toplumda, grup dışından birinin gelerek, belli bir grup içinde diğerlerini ikna edebilmesi, kendine inandırabilmesi ve güven oluşturması kolay olmayacaktır. Güç mesafesinin yüksek olduğu kolektivist toplumlarda fırsatçı davranışlar söz konusu olduğunda, bu tarz davranan insanların gruptan pek de ayrı durmayan, onlar gibi konuşan, giyinen, davranan, prototipi yansıtan, 'bizden biri' olması beklenmektedir. Elbette ki gerçek anlamda grup üyesi olan birinin fırsatçı bir davranış sergilemesi beklenmemektedir çünkü sıkı bağlı gruplarda grup üyeleri grup tarafından dışlanmayı veya cezalandırılmayı göze alamazlar (Yamagishi, 1988b). Böylesi topluluklarda, aldatanların görüntü veya söylem itibarıyla grupla özdeşleşmiş gibi izlenim

veren fırsatçı bireyler olduğu düşünülebilir. Bu nedenle, güç mesafesi ve güven ilişkisi Türk toplumu özelinde ele alındığında aşağıdaki önermelere ulaşmak mümkün görünmektedir:

*H2a: Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven yüksektir.*

*H2b: Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, alanında uzman olan kişilere güven yüksektir.*

Türk toplumu güven ve aldatma kavramları çerçevesinde değerlendirildiğinde, Hofstede (1980)' nin ifade etmiş olduğu kültürel boyutlardan *belirsizlikten kaçınma* boyutunun da meseleyi açıklamada etkili olduğu düşünülmektedir. Belirsizlikten kaçınma düzeyi insanların yeni ve alışkın olmadıkları durumlarda kendilerini rahat veya tam tersi rahatsız hissetmeleridir (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010). Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu ülkelerde insanlar belirsizliği sıkı yasalar koyarak ve güvenlik önlemlerini hayata geçirerek azaltmaya çalışırlar çünkü belirsizlik endişe yaratmaktadır (Hofstede ve Minkov, 2010). Tersine, belirsizlikten kaçınma derecesinin düşük olduğu ülkelerde insanlar belirsiz durumlarla karşılaştıklarında daha rahattırlar ve farklı görüş ve davranışlara karşı daha toleranslı bir tutum sergilerler (Qu ve Yang, 2015).

Belirsizlikten kaçınma boyutu risk kavramı, risk tercihi ve riski azaltan stratejiler ile yakından ilgilidir (Hofstede, 1984). Yapılandırılmamış, açık olmayan ve öngörülemez durumlar karşısında belirsizlikten kaçınmak isteyen insanlar sıkı davranış biçimleri, kurallar ve biçimselleşme ve sıradışı düşünce ve davranışları reddetme biçiminde tepki verebilirler ve bunun derecesi de belirsizlikten kaçınma derecelerini ifade etmektedir (Singh, 1990).

Türkiye de belirsizlikten kaçınma eğiliminin yüksek olduğu ülkeler arasında yer almaktadır (Hofstede, 1980). Japonya, Portekiz ve Yunanistan' da olduğu gibi ülkemizde de var olan 'yaşam boyu istihdam' uygulaması, belirsizlikten kaçınmak için atılan bir adımdır. Ancak, Danimarka, ABD, İngiltere, İsveç gibi ülkelerde insanlar iş değiştirme konusunda kendilerini özgür hissetmektedirler (Sargut, 2001). Benzer biçimde halk arasında devlet kurumlarında çalışma veya memuriyeti güvenli algılama eğilimi söz

konusudur. Subaylık veya öğretmenlik geleneksel olarak anne babaların çocuklarına telkin ettiği mesleklerdendir ve bu öneri yapılırken öne sürülen gerekçelerden biri de ‘garanti iş’ anlayışıdır. Bütün bu örnekler, insanların belirsizlik konusundaki hassasiyetlerini ve belirsizlikle başa çıkabilmek için tercih ettikleri yolları ortaya koymaktadır.

Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu toplumlarda insanların değişime karşı direnç gösterdikleri ve bu nedenle de var olan yerleşik ilişki biçimlerini riske etmemek adına fırsatçı davranış gösterme eğilimlerinin düşük olduğu ifade edilmektedir (Kale ve Barnes, 1992). Tam tersine, belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu kültürlerde, insanların geleceğe korkuyla yaklaşmadığı, riski tolere edebildiği ve var olan ilişkileri sonlandırarak yerine yeni ilişki ağları inşa etmekten çekinmediği ifade edilmektedir. Bu yüzden de belirsizlikten kaçınmanın düşük olduğu bağlamlarda fırsatçı davranış biçimlerine daha çok rastlanabildiği ve bunun nedeninin de bu tarz fırsatçı davranışların bedelinin çok da ağır olmayacağıdır. Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürlerde insan davranışının tahmin edilebilir olduğu düşünülmektedir (Kale ve McIntyre, 1991).

Bununla birlikte, belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu bağlamlarda insanlar net biçimde tanımlanmış kurallara uyarak yaşamak ve bu kurallara uygun davranmak istemektedirler (Singh, 1990). Bu durum da karşılıklı güven söz konusu olduğunda güvenilecek tarafın düşünce ve davranış yapısını tahmin etmek kolay olacağından güven duygusunu kolaylaştırmaktadır (Doney ve ark., 1998). Aynı zamanda, belirsizlikten kaçınmak isteyen bireylerin ilişkilerinde de belirsizlik yaşamamak ve oluşabilecek risklerden kaçınabilmek adına daha ziyade grup içinde ilişki kurma ve iç-grup üyelerine güvenme eğiliminde olduğu düşüncesinden hareketle aşağıdaki yargılara varılabilmektedir:

*H3a: Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, iç-grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere güven yüksektir.*

*H3b: Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda alanında uzman olan (veya uzman olduğu izlenimi veren) kişilere güven yüksektir.*

Türk toplumunu anlamaya çalışırken ve Türk toplumunda bireylerin kimlere güven duyduğunun ve dolayısıyla kimler tarafından aldatılıyor olabileceğinin izini sürerken, ‘denetim odağı’ meselesi de ele alınmış ve toplumun denetim odağının nerede olduğu ile

kime güven duyduğu arasında bir ilişki olduğu yönünde bir görüşe varılmıştır. İnsanlar yaşadıkları olayların sebebi veya karşılaştıkları olaylarda kontrol sahibi olarak ya kendilerini görürler veya başlarına gelen olayları değerlendirirken sorumluluğu kendilerinin dışındaki çevreye, kişilere veya başka şeylere verme eğilimindedirler. Olaylarda kontrolün elinde olduğunu düşünenler veya deneyimlenen şeylerde sebebi kendileri olarak görenler ‘içseller’ olarak kabul edilirken, olayların veya durumların ortaya çıkış nedenini kendinden dışarda arayanlara da ‘dışsallar’ denilmektedir (Rotter, 1966). Bireyin dışsal olması yani bir diğer deyişle denetim odağının kendisinden dışarda olması demek olayların sebebi olarak şans, kader ve güçlü kişiler gibi kendinden dışarda sebepler olarak görmesi demektir (Levenson, 1981; Rotter, 1966).

Türk toplumunu değerlendirecek olursak ağırlıklı olarak ‘dışsal’ eğilimler gösteren bir kültür olduğunu söyleyebiliriz. Günlük yaşam içinde, kişilerin söylemlerine biraz kulak kabarttığımızda, insanların ‘kader, kısmet, nasip’ gibi kelimeleri çokça kullandığı, gelecekte söz ederken örneğin bir sonraki buluşmaya dair konuşurken kesinlikten kaçınması veya başına gelen kötü şeyleri de benzer şekilde dışsal etkenlere bağlı algılaması gibi eğilimler dikkat çekmektedir. Bu nedenle, Türk toplumunda insanlar karşılaştıkları sorunlar karşısında çözümü kendi dışında arama eğilimindedirler. Öyle ki, içinde buldukları kötü durumda kendisini kurtarması için bir siyasi lidere bel bağlayabilmekte, ondan medet ummakta ve hatta askeri bir darbeyi ülkeyi içinde bulunduğu sıkıntıdan kurtaracak bir çözüm olarak görebilmektedir (Sargut, 2001). Dolayısıyla, Türk toplumunda kişilerin içinde buldukları zor durumlarda kendilerinden daha güçlü kişilere güven duyması, kurtuluşu onlarda araması ve bu güçlü ve statü sahibi kişilere teslim olabilmesi ihtimali mümkün görünmektedir. Bu nedenle, denetim odağı ile grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven arasında bir ilişki olduğu düşünülebileceğinden aşağıdaki önermeyi sınamak anlamlı görünmektedir;

*H4: Dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipine uygun güçlü kişilere güven yüksektir.*

### 3.3. Araştırma Tasarımı

#### 3.3.1. Ölçek geliştirilmesi

Araştırma tasarlanırken, yazında var olan güven ölçekleri incelenmiş, ancak mevcut ölçeklerin Türk toplumu özelinde güven meselesini anlamakta yeterli olmayacağı düşünülmüş, ve araştırma kapsamında geliştirilmiş olan hipotezleri sınamak üzere, Türk toplumunun birtakım kültürel özellikleri ile güven kavramları ilişkilendirilerek, yeni bir ölçek geliştirilmesi yoluna gidilmiştir.

#### 3.3.2. Uzman paneli

Araştırmacı modelde ifade edilen kültürel boyut veya kavramları güven kavramıyla ilişkilendirirken hangi anahtar kelimelerin önemli olacağını yazını tarayarak listelemiş ve ortaya çıkan bu liste uzmanlardan oluşturulan bir panele sunularak, uzman görüşü istenmiştir. Panele katılan uzmanlara listelenen anahtar kelimelerinden çıkarmak istedikleri olup olmadığı ve neleri eklemek istedikleri sorulmuştur. Aynı zamanda, panel üyeleri verilen anahtar kelimeleri güvenle ilişkileri anlamında ele alarak en önemliden en az önemliye doğru sıralamışlar ve ilişkili görmediklerini sıralama dışı bırakmışlardır. Uzmanların sıralamış oldukları anahtar kelimeler daha sonra frekans analizine tabi tutulmuş ve seçilen anahtar kelimeler önem sıralarına göre aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

**Tablo 3.1.** Kültürel öğeler ve güven ilişkisi anahtar kelimeler

Grup Prototipine Uyum	Güç mesafesi	Belirsizliğe Tolerans	Denetim Odağı
Ortak yaşam tarzı Akraba Hemşeri Aynı politik görüş Aile üyesi Aynı kilise/cami/cemaat Aynı mahalle Taraftar Devre arkadaşı Etnik köken Benzer kıyafet	Hiyerarşi Gücü kabullenme Patron/yönetici Aile büyüğü Siyasi lider Ağa Kanaat önderi Zengin dayı	Risk Sözleşme/Anlaşma Yasalar/Kurallar Çeşitliliğe tepki/Uyum İş tanımı Tanıdıkla iş yapma/Tanımadığıyla iş yapma Tanıdığa güven/uzmana güven Değişime tepki/uyum Senet Farklılık Anayasa Yazılı iletişim/Sözlü iletişim	Kader İrade Gayret/azim Büyükler Patron Dış güçler Senin yüzünden Diğerleri Ceza/Ödül Cennet /cehennem Dışsal özendirme



Yukarıda ifade edilen frekans dağılımına göre sıralanmış anahtar kelimeler esas kabul edilerek modelimizde ifade etmiş olduğumuz dört boyut altında çeşitli önermeler geliştirilmiş ve beşli Likert tipi bir ölçek geliştirilmiştir.

### **3.3.3. Güven ölçeğinin geliştirilmesi**

Türk toplumunda kandırılma olaylarının nasıl gerçekleştiğine ışık tutmak için güven kavramı derinlemesine irdelenmiştir. Güven kandırılmanın ön koşulu olarak ele alındığından, Türk toplumunun kime nasıl güvendiği açıklanabilirse nasıl kandırılıyor olacağının da açıklanabileceği düşünülmüştür. Bu bağlamda Türk toplumu özelinde güvenin nasıl oluştuğuna dair elde edilen bilgiler ışığında dört ana başlık belirlenerek güven açıklanmaya çalışılmıştır. Güven ölçeği içerisinde yer alan her bir bölüm farklı bir alt ölçeği ifade etmektedir. Bu bağlamda araştırma çoklu ölçek geliştirme çalışması gibi düşünülebilir. Birinci alt ölçekte (Grup Prototipine Uyuma Dayalı Güven Ölçeği), grup prototipine uyumun güveni etkilediği varsayımından yola çıkılarak literatür destekli 14 madde yazılmıştır. Bu alt ölçekte anlatılmak isteneni örneklendirecek olursak, hemşericilik kavramı, aynı yerde çalışana güven, aynı okuldan olana güven gibi ortak noktalarının olduğu insanlara karşı güvenin daha kolay olduğu düşüncesi ile hareket eden insan profilini açığa çıkaran bir ölçek olarak tasarlanmıştır. İkinci alt ölçekte (Güç Mesafesine Dayalı Güven Ölçeği), kültürün boyutlarından güç mesafesinin güveni etkilediği bilgisinden hareketle hazırlanan 9 maddeden oluşmaktadır. Üçüncü alt ölçekte (Belirsizliğe Toleransa Dayalı Güven Ölçeği) belirsizliğe tolerans boyutunun güvenle ilişkisine yönelik 38 maddeden oluşmaktadır. Dördüncü alt ölçek (Denetim Odağına Dayalı Güven Ölçeği), denetim odağı kavramına yönelik 21 maddeden oluşmaktadır. Bütün alt ölçeklere ait maddeler 5’li likert şeklinde derecelendirilerek “Kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum” şeklinde kategorilendirilmiştir. Her bir alt ölçeğe ilişkin maddelerin hazırlanması sürecinde literatüre dayalı anahtar kelimeler ve kavramlar çıkarılmıştır. Çıkarılan anahtar kelimeler 15 kişilik bir uzman grubuna sunularak amaca uygunluk alt ölçeği yansıtıp yansıtmama durumlarına göre en önemliden en önemsizine doğru her bir alt ölçekte sıralamaları istenmiştir. Varsa eklemek istedikleri anahtar kelimelerin de yazılması uzmanlardan talep edilmiştir. Belirlenen bu anahtar kelimeler araştırmacı tarafından her bir alt ölçeğinin amacını yansıtacak şekilde ölçek maddelerine dönüştürülmüştür. Daha sonra alt ölçeklere son şekli verilerek pilot uygulama yapılmıştır.

### 3.4. Pilot Çalışma

Ölçeğin geçerlik ve güvenilirliğini tespit etmek için bir pilot çalışma tasarlanmış ve ölçek denenmek üzere mümkün olduğunca farklı profilde 200 kişiye verilmiştir. Kişiler seçilirken farklı eğitim durumları, memleket, yaşam tarzı, kentte veya taşrada yaşama gibi durumlar dikkate alınmıştır. Pilot çalışma sonucunda toplamda 187 kişiden veri alınmıştır.

Güven ölçeğini oluşturan dört alt ölçeğe ilişkin belirlenen maddelerin sınanması için 187 yetişkinden toplanan veriler SPSS-24 paket programına işlenmiştir. Toplanan verilere alt ölçeklerde yer alan maddelerin yapı geçerliğinin test edilmesi amacı ile açımlayıcı faktör analizi, madde geçerliğine kanıt sağlamak amacı ile madde toplam korelasyon analizi, verilerin temel bileşenler analizine uygunluğunu saptamak amacı ile Kaiser-Meyer Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Alt ölçeklerin güvenilirliğini test etmek amacı ile Cronbach Alpha güvenirlik analizi yapılmıştır. KMO değerinin yorumlanmasında Kaiser, bulunan değer 1'e yaklaştıkça mükemmel, 0,50'nin altında ise kabul edilemez, 0,90'larda mükemmel, 0,80'lerde çok iyi, 0,70 ve 0,60'larda vasat, 0,50'lerde kötü olduğunu belirtmektedir (Tavşancıl, 2010). KMO değeri, veri setinin faktör analizi için çok iyi bir yapı oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Barlett testinin anlamlı hesaplanması, değişkenler arasında yüksek korelasyonlar mevcut olduğunu başka bir anlatımla veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2009). Her bir alt ölçek tek faktör olacak şekilde literatür destekli tasarlanmıştır ve buna göre analizler kontrol edilmiştir. Tek faktörlü desenlerde, açıklanan varyansın %30 ve daha fazla olması yeterli görülebilir (Tavşancıl, 2010). Bu bilgiler ışığında alt ölçeklere ait açıklama varyansının minimum değerinin %30 kriteri baz alınarak değerlendirilmiştir. Tabachnick ve Fidell'e (2007)'e göre her bir maddenin yük değerinin 0,45 kritik değerinin altında olması halinde "vasat" olduğu belirlenmiştir. Her bir alt ölçekte faktör yük değeri düşük olan vasat olan maddelerin çıkarılmasında 0,45 kriteri dikkate alınmıştır. Tezbaşaran (1997: 47), likert tipi bir ölçekte yeterli sayılabilecek bir güvenirlik katsayısının olabildiğince 1'e yakın olması gerektiğini ifade etmektedir. Kalaycı (2009) 0,60 ve üzerinde hesaplanan alfa katsayısının kabul edilebilir düzeyde güvenilir bir yapıyı ifade ettiğini belirtmektedir. Özdamar (1999)'a göre, Cronbach Alpha güvenirlik değerinin 0,60-0,80 aralığında olması kabul edilebilir düzeyde güvenirlik olduğu, 0,80-0,90 arasında olması yüksek düzeyde güvenilir olduğu ve 0,90-1,00 arasında çok yüksek düzeyde

güvenilir olduğunu ifade etmektedir. Alt ölçeklere ait Cronbach Alpha güvenilirlik katsayılarının değerlendirilmesinde bu kriterler dikkate alınmıştır.

### 3.4.1. Alt ölçeklere ilişkin geçerlik ve güvenilirlik

#### 3.4.1.1. Grup prototipine uyuma dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri

Deneme uygulamasına ilişkin elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin yapı geçerliği açımlayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Verilerin faktör analizine uygunluğunu gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett testlerinin sonuçları tablo 1’de görüldüğü gibidir.

**Tablo 3.2.** Grup prototipine uyuma dayalı güven alt ölçeğine ilişkin kmo ve bartlett testi sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü		,88
	X <sup>2</sup>	519,37
Bartlett Küresellik Testi	Sd	55
	P	,000

Tablo 3.2’ye bakıldığında, hesaplanan KMO uyum ölçüsü değeri 0,88’dir. Bu değer KMO için çok iyi bir değer olduğu görülmektedir. Hesaplanan Bartlett Küresellik Testi 519,37 olup 0,01 düzeyinde manidardır ( $X^2_{55}=519,37$ ). Bu değerlere göre ön uygulamada maddeler arasındaki ilişkilerin çok yüksek olduğunu yani faktör analizi için veri setinin uygun olduğunu göstermektedir. Açımlayıcı faktör analizi sonucu ortaya çıkan faktör yapısının son şekline ait öz değerler, açıklama varyansları, faktör yük değerleri, madde toplam korelasyon değerleri, Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı değerleri Tablo 3.3’de verilmiştir.

**Tablo 3.3.** Grup prototipine uyuma dayalı ilişkisel güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları

	Madde Faktör Yükleri	Madde toplam korelasyonu
GP2	0,57	0,48*
GP3	0,65	0,56*
GP4	0,55	0,46*
GP6	0,64	0,55*
GP7	0,58	0,49*
GP8	0,73	0,64*
GP9	0,78	0,69*
GP10	0,65	0,56*
GP11	0,74	0,65*
GP12	0,69	0,60*
GP13	0,64	0,54*
Özdeğer		4,78
Açıklama Varyansı		%43,42
Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı		0,87

\*p<,05

Tablo 3.3 incelendiğinde tek faktöre ilişkin özdeğerin 4,78 değerinde olduğu ve ondan sonra gelen özdeğerlerin 1,00 özdeğerinden küçük olmasından dolayı tek bir faktörde açıklandığı görülmektedir. Ölçek tek bir faktörde toplam varyans değerinin %43,42'sini açıkladığı görülmektedir. Tek faktörlü yapıda açıklanan varyansın yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Grup Prototipine Uyum alt ölçeğine ilişkin tek bir faktörü oluşturan 11 madde olduğu 1, 5 ve 14. maddelerin faktör yük değerleri vasat düzeyde olan 0,45 kritik değerinden düşük olmasından dolayı ölçekten çıkarılarak tek faktörlü yapıya ilişkin açımlayıcı faktör analizi 11 madde ile raporlanmıştır. Tek bir faktörü oluşturan 11 maddeye ait faktör yük değerleri 0,55 ile 0,78 aralığında değiştiği görülmektedir. Bu faktör yük değerlerine göre ölçek tek faktörlü olup 11 madde ölçekte yer alabilecek yük değerine sahip olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonuna dayalı olarak yapılan madde analizi sonuçları Tablo 3'e bakıldığında korelasyon değerleri 0,46 (GP4) ile 0,69 (GP9) arasında değişmektedir ve 0,05 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonları incelendiğinde "Grup Prototipine Uyum" alt ölçeğinin geneliyle ölçülmek istenen özellik, ölçekte yer alan 11 maddeyle ölçülmek istenen özelliğin aynı olduğu görülmektedir. Tek faktörlü 11 maddelik yapıda olan ölçeğin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı incelendiğinde 0,87 değerinde olduğu görülmektedir. Alt ölçeğin tek faktörlü yapısına ait güvenilirlik katsayısının yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir.

### 3.4.1.2. Güç mesafesine dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri

Deneme uygulamasına ilişkin elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin yapı geçerliği açımlayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Verilerin faktör analizine uygunluğunu gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett testlerinin sonuçları tablo 3.4'te görüldüğü gibidir.

**Tablo 3.4.** Güç mesafesi alt ölçeğine ilişkin KMO ve Bartlett testi sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü		,80
	X <sup>2</sup>	330,05
Bartlett Küresellik Testi	Sd	21
	P	,000

Tablo 3.4'e bakıldığında, hesaplanan KMO uyum ölçüsü değeri 0,80'dir. Bu değer KMO için çok iyi bir değer olduğu görülmektedir. Hesaplanan Bartlett Küresellik Testi 330,05 olup 0,01 düzeyinde manidardır ( $X^2_{21}=330,05$ ). Bu değerlere göre ön uygulamada maddeler arasındaki ilişkilerin çok yüksek olduğunu yani faktör analizi için veri setinin uygun olduğunu göstermektedir. Açımlayıcı faktör analizi sonucu ortaya çıkan faktör yapısının son şekline ait öz değerler, açıklama varyansları, faktör yük değerleri, madde toplam korelasyon değerleri, Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı değerleri Tablo 3.5'de verilmiştir.

**Tablo 3.5.** Güç mesafesine dayalı güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları

	Madde Faktör Yükleri	Madde toplam korelasyonu
GM2	0,65	0,51*
GM3	0,66	0,53*
GM4	0,59	0,46*
GM6	0,68	0,53*
GM7	0,74	0,60*
GM8	0,74	0,60*
GM9	0,64	0,49*
Özdeğer		3,17
Açıklama Varyansı		%45,56
Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı		0,80

\*p<,05

Tablo 3.5 incelendiğinde tek faktöre ilişkin özdeğerin 3,17 değerinde olduğu ve ondan sonra gelen özdeğerlerin 1,00 özdeğerinden küçük olmasından dolayı tek bir faktörde açıklandığı görülmektedir. Ölçek tek bir faktörde toplam varyans değerinin

%45,56'sını açıkladığı görülmektedir. Tek faktörlü yapıda açıklanan varyansın yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Güç mesafesi alt ölçeğine ilişkin tek bir faktörü oluşturan 7 madde olduğu 1 ve 5. maddelerin faktör yük değerleri vasat düzeyde olan 0,45 kritik değerinden düşük olmasından dolayı ölçekten çıkarılarak tek faktörlü yapıya ilişkin açımlayıcı faktör analizi 7 madde ile raporlanmıştır. Tek bir faktörü oluşturan 7 maddeye ait faktör yük değerleri 0,59 ile 0,74 aralığında değiştiği görülmektedir. Bu faktör yük değerlerine göre ölçek tek faktörlü olup 7 madde ölçekte yer alabilecek yük değerine sahip olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonuna dayalı olarak yapılan madde analizi sonuçları Tablo 4'de bakıldığında korelasyon değerleri 0,46 (GM4) ile 0,70 (GM7 ve GM8) arasında değişmektedir ve 0,05 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonları incelendiğinde "Güç Mesafesi" alt ölçeğinin geneliyle ölçülmek istenen özellik, ölçekte yer alan 7 maddeyle ölçülmek istenen özelliğin aynı olduğu görülmektedir. Tek faktörlü 7 maddelik yapıda olan ölçeğin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı incelendiğinde 0,80 değerinde olduğu görülmektedir. Alt ölçeğin tek faktörlü yapısına ait güvenilirlik katsayısının yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir.

#### 3.4.1.3. Belirsizliğe toleransa bağlı uzmanlığa dayalı güven alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri

Deneme uygulamasına ilişkin elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin yapı geçerliği açımlayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Verilerin faktör analizine uygunluğunu gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett testlerinin sonuçları tablo 3.6'da görüldüğü gibidir.

**Tablo 3.6.** Belirsizliğe tolerans alt ölçeğine ilişkin KMO ve Bartlett testi sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü		,84
	X <sup>2</sup>	1196,93
Bartlett Küresellik Testi	Sd	120
	P	,000

Tablo 3.6'ya bakıldığında, hesaplanan KMO uyum ölçüsü değeri 0,84'dir. Bu değer KMO için çok iyi bir değer olduğu görülmektedir. Hesaplanan Bartlett Küresellik Testi 1196,93 olup 0,01 düzeyinde manidardır ( $X^2_{120}=1196,93$ ). Bu değerlere göre ön uygulamada maddeler arasındaki ilişkilerin çok yüksek olduğunu yani faktör analizi için

veri setinin uygun olduğunu göstermektedir. Açıklayıcı faktör analizi sonucu ortaya çıkan faktör yapısının son şekline ait öz değerler, açıklama varyansları, faktör yük değerleri, madde toplam korelasyon değerleri, Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı değerleri Tablo 3.7’de verilmiştir.

**Tablo 3.7.** Belirsizliğe toleransa bağlı uzmanlığa dayalı güven alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları

	Madde Faktör Yükleri	Madde toplam korelasyonu
BT1	,581	0,61*
BT3		,662
BT4	,554	0,70*
BT5	,781	0,59*
BT7	,661	0,52*
BT9	,660	0,55*
BT13	,669	0,54*
BT14	,668	0,57*
BT17	,585	0,52*
BT28	,454	0,49*
BT31	,455	0,52*
BT33	,513	0,51*
BT34		,742
BT35		,889
BT36		,867
BT38		,720
Özdeğer		5,40
Açıklama Varyansı		%33,76
Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı		0,87

\*p<,05

Tablo 3.7 incelendiğinde iki faktöre ilişkin özdeğerin 5,29 ve 2,33 değerinde olduğu ve ondan sonra gelen özdeğerlerin açıkladığı varyansların çok düşük olmasından dolayı iki faktörde açıklandığı görülmektedir. Ölçek iki faktörde toplam varyans değerinin %47,65’ini açıkladığı görülmektedir. İki faktörlü yapıda açıklanan varyansın yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Belirsizliğe tolerans alt ölçeğine ilişkin tek bir faktörü oluşturan 16 madde olduğu 2, 6, 8, 10, 11, 12, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 30, 32 ve 37. maddelerin faktör yük değerleri düşük olmasından dolayı 22 madde ölçekten çıkarılarak iki faktörlü yapıya ilişkin açıklayıcı faktör analizi 16 madde ile raporlanmıştır. İlk faktörü oluşturan 11 maddeye ait faktör yük değerleri 0,45 ile 0,78 aralığında, ikinci faktörü oluşturan yapıya ilişkin faktör yük değerleri 0,66 ile 0,89 değiştiği görülmektedir. Bu faktör yük değerlerine göre ölçek iki faktörlü olup 16 madde

ölçekte yer alabilecek yük değerine sahip olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonuna dayalı olarak yapılan madde analizi sonuçları Tablo 8'e bakıldığında korelasyon değerleri 0,49 (BT28) ile 0,70 (BT4) arasında değişmektedir ve 0,05 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonları incelendiğinde "Belirsizliğe Tolerans" alt ölçeğinin geneliyle ölçülmek istenen özellik, ölçekte yer alan 16 maddeyle ölçülmek istenen özelliğin aynı olduğu görülmektedir. İki faktörlü 16 maddelik yapıda olan ölçeğin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı incelendiğinde ilk faktörün 0,84 değerinde ve ikinci faktörün 0,86 olduğu görülmektedir. Alt ölçeğin iki faktörlü yapısına ait güvenilirlik katsayısının yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir.

#### 3.4.1.4. Denetim odağı alt ölçeğinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri

Deneme uygulamasına ilişkin elde edilen veriler doğrultusunda ölçeğin yapı geçerliği açımlayıcı faktör analizi ile test edilmiştir. Verilerin faktör analizine uygunluğunu gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett testlerinin sonuçları tablo 3.8'de görüldüğü gibidir.

**Tablo 3.8.** Denetim odağı alt ölçeğine ilişkin kmo ve bartlett testi sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü		,75
	X <sup>2</sup>	536,82
Bartlett Küresellik Testi	Sd	45
	P	,000

Tablo 3.8'e bakıldığında, hesaplanan KMO uyum ölçüsü değeri 0,75'dir. Bu değerini KMO için iyi bir değer olduğu görülmektedir. Hesaplanan Bartlett Küresellik Testi 536,82 olup 0,01 düzeyinde manidardır ( $X^2_{45}=536,82$ ). Bu değerlere göre ön uygulamada maddeler arasındaki ilişkilerin çok yüksek olduğunu yani faktör analizi için veri setinin uygun olduğunu göstermektedir. Açımlayıcı faktör analizi sonucu ortaya çıkan faktör yapısının son şekline ait öz değerler, açıklama varyansları, faktör yük değerleri, madde toplam korelasyon değerleri, Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı değerleri Tablo 3.9'da verilmiştir.



**Tablo 3.9.** Denetim odağı alt ölçeğine ilişkin geçerlik ve güvenilirlik sonuçları

	Madde Faktör Yükleri	Madde toplam korelasyonu
DO1	0,72	0,59*
DO5	0,69	0,56*
DO8	0,60	0,49*
DO9	0,46	0,34*
DO10	0,62	0,50*
DO15	0,57	0,44*
DO17	0,53	0,40*
DO18	0,67	0,56*
DO19	0,66	0,55*
DO20	0,52	0,41*
Özdeğer		3,71
Açıklama Varyansı		%37,06
Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı		0,81

\*p<,05

Tablo 3.9 incelendiğinde tek faktöre ilişkin özdeğerin 3,71 değerinde olduğu ve ondan sonra gelen özdeğerlerin 1,00 özdeğerinden küçük olmasından dolayı tek bir faktörde açıklandığı görülmektedir. Ölçek tek bir faktörde toplam varyans değerinin %37,06'sını açıkladığı görülmektedir. Tek faktörlü yapıda açıklanan varyansın yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Denetim odağına dayalı güven alt ölçeğine ilişkin tek bir faktörü oluşturan 10 madde olduğu 2, 3, 4, 6, 7, 11, 12, 13, 14, 16 ve 21. maddelerin faktör yük değerleri vasat düzeyde olan 0,45 kritik değerinden düşük olmasından dolayı 11 madde ölçekten çıkarılarak tek faktörlü yapıya ilişkin açımlayıcı faktör analizi 10 madde ile raporlanmıştır. Tek bir faktörü oluşturan 10 maddeye ait faktör yük değerleri 0,46 ile 0,72 aralığında değiştiği görülmektedir. Bu faktör yük değerlerine göre ölçek tek faktörlü olup 11 madde ölçekte yer alabilecek yük değerine sahip olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonuna dayalı olarak yapılan madde analizi sonuçları Tablo 8'e bakıldığında korelasyon değerleri 0,34 (DO9) ile 0,59 (DO1) arasında değişmektedir ve 0,05 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Madde toplam korelasyonları incelendiğinde "Denetim Odağına Dayalı Güven" alt ölçeğinin geneliyle ölçülmek istenen özellik, ölçekte yer alan 10 maddeyle ölçülmek istenen özelliğin aynı olduğu görülmektedir. Tek faktörlü 10 maddelik yapıda olan ölçeğin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı incelendiğinde 0,81 değerinde olduğu görülmektedir. Alt ölçeğin tek faktörlü yapısına ait güvenilirlik katsayısının yüksek düzeyde güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir.

### 3.5. Türkiye Güven Ölçeği'nin Oluşturulması

Pilot çalışma sonrasında yapılan analiz sonucunda geçerli ve güvenilir hale getirilmiş olan ölçek ile sahaya inmeden önce araştırmanın örneklemini kimlerin oluşturması gerektiği düşünülmüş ve mümkün olduğunca farklı sosyal gruptan veri elde edilebilmesi amacıyla yola çıkmıştır. Elde edilen verinin analizinde Türk insanının güven düzeyini ve kimlere nasıl güvendiğini belirleyen noktaların neler olabileceği düşünülerek farklı toplumsal katmanlardan veri elde etmenin ve elde edilen verinin söz konusu katmanlar arasında farklı olup olmadığını değerlendirmenin anlamlı olabileceği düşünülerek ölçeğe çeşitli sorular eklenmiştir. Birinci bölümde demografik bilgiler başlığı altında katılımcılara cinsiyetleri, eğitim durumları, nasıl bir aileye doğdukları (çekirdek vs geniş aile), kendi oluşturdukları ailenin nasıl bir aile olduğu, memleketlerinde mi yoksa başka bir şehirde mi yaşadıkları, ne kadar süredir başka şehirde yaşadıkları, ne kadar sıklıkla memleketlerine gittikleri, herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye olup olmadıkları sorulmuştur.

Ölçeğin ikinci bölümünde katılımcıların belli noktalardaki görüşlerinin güven duygularını etkileyip etkilemediğini görmek üzere kendilerine belli yaklaşımlar sunularak hangi yaklaşıma daha yakın oldukları sorulmuş ve görüşlerini 1 den 10 a kadar derecelendirmeleri istenmiştir. Buna göre katılımcılardan, devlet ve kurumları laik olmalıdır/olmamalıdır, benimle farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olurum/olmam, uluslararası olmak iyidir/yerli ve milli olana bağlı olmak iyidir, yeni tanıştığım kişi hemşerimse daha rahat davranırım/daha rahat davranmam, dini cemaat benzeri yapılar devletin laiklik ilkesini zedeler/zedelemeyebilir, dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemeyebilir, evrensel değerler kültürümüzü geliştirir/geliştirmez gibi birbirine zıt yaklaşımlara dair görüşleri alınmış ve araştırmanın sonunda elde edilen veriler değerlendirirken söz konusu yaklaşımlardaki değişikliğin güven duygusunu nasıl etkilediğine dair de değerlendirme yapılmıştır.

## BÖLÜM 4. ANALİZ VE BULGULAR

### 4.1. Ölçeklerin Yapı Geçerliğine ve Güvenilirliğine İlişkin Bulgular

Araştırmada elde edilen verilerin analizine başlamadan önce, ilk olarak veri seti incelenmiştir. Veri seti incelendiğinde, tek değişkenli ve çok değişkenli uç değerlerin olduğu tespit edilerek, ilgili katılımcılara ait veriler veri setinden çıkarılmıştır. Bu varsayımını incelenmesinde standartlaştırılmış değerler ve Mahalanobis uzaklıkları dikkate alınmıştır. Ayrıca, kayıp veriler örüntü oluşturduğu durumda veri setinden çıkarılmıştır. Veri setinin incelenmesinin ardından, araştırmada yer alan ölçeklerin pilot uygulamada elde edilen yapıları doğrulayıp doğrulamadığına ilişkin kanıt elde etmek üzere doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi MPlus 8.3 istatistik programı ile yapılmıştır.

Doğrulayıcı faktör analizine ilişkin model uyumu incelenirken şu kriterler göz önüne alınmıştır. RMSEA değeri  $<.05$  ise iyi uyum,  $.05 < \text{RMSEA}$  değeri  $<.08$  ise yeterli uyum olarak değerlendirmiştir (Browne ve Cudeck, 1993). RMSEA için elde edilen güven aralığı bu uyum indeksinin gerçek değerinin evrende hangi aralıklarda yer alabileceğini göstermektedir (MacCallum, Browne ve Sugawara, 1996). SRMR değerinin  $.05$ 'ten küçük olması iyi uyumun bir göstergesi iken,  $.10$ 'dan küçük olması kabul edilebilir uyumun bir göstergesidir (Hu and Bentler, 1995; Schermelleh-Engel ve Moosbrugger, 2003). CFI ve TLI değerlerin sıfıra yakın olması iyi uyumu,  $0,95$  üzerinde olması mükemmel uyumu ve  $0,90-0,94$  arasında kabul edilebilir model veri uyumunu göstermektedir (Sümer, 2000). Ayrıca, CFI değerlerin  $0.95$  civarında olması uygun bir model uyumunun göstergesidir (Thompson, 2004)  $\chi^2/\text{sd}$  değerinin  $2$ 'ten küçük olması iyi uyumun göstergesi iken  $2-3$  arasında olması kabul edilebilir uyumun göstergesi olarak ele alınmaktadır (Browne ve Cudeck, 1993). Ayrıca, bu oranın  $5$ 'ten küçük olması kabul edilebilir uyumun bir göstergesidir (Sümer, 2000). Aşağıda her bir ölçeğe ilişkin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları raporlanmıştır.

#### 4.1.1. Grup prototipine uyuma dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliğine ilişkin bulgular

Toplam 11 madde ile gerçekleştirilen ve pilot çalışmada açımlayıcı faktör analizi sonucunda tek boyutlu olarak tespit edilen Grup Prototipine Uyuma Dayalı İlişkisel Güven Ölçeği'nin doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen model uyum indeksleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 4.1.** Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri

Model Uyum İndeksi	Kestirim Değeri
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)	0,066 (%90 GA ile 0,053-0,078)
X <sup>2</sup> /sd	131,120/ 41
Comparative Fit Index (CFI)	0,94
Tucker- Lewis Index (TLI)	0,92
Standardized Root Mean Square (SRMR)	0,04

Tablo 4.1'de model uyum indeksleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, RMSEA değerinin 0.066 olarak kestirildiği ve bu değer %90 olasılıkla 0,053 ile 0,078 arasında değiştiği görülmektedir. Uyum indeksinin kestirilen aralıkları da model uyumu için yeterli olduğunun bir göstergesidir. Ki-kare değerinin serbestlik derecesine bölümü ile elde edilen diğer bir indeks sonucunda  $131,120/41=3,20$  değeri elde edilmiştir. CFI ve TLI uyum indeksleri incelendiğinde, bu değerlerin sırasıyla 0,99 ve 0,98 olarak kestirilmiştir. Diğer bir uyum indeksi olan SRMR değeri incelendiğinde, analiz sonucunda elde edilen kestirim değerinin 0,04 olduğu görülmektedir. Genel olarak uyum indeksleri incelendiğinde, araştırma verisinin modele uyum sağladığı dolayısıyla model-veri uyumunun kabul edilebilir olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 4.2'de, tek boyuttan oluşan "Grup Prototipine Uyuma Dayalı İlişkisel Güven Ölçeği'ne" ait standartlaştırılmış yol katsayıları, bu katsayılara ait standart hatalar, anlamlılık değerleri ve açıklanan varyans verilmiştir. Bu değerlere ait *p* değerleri incelendiğinde yol katsayılarının hepsinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, ölçekte yer alan maddelerin ilgili gizil faktörü yordadığı söylenebilir. Tek boyutta yer alan faktör yükleri yaklaşık olarak 0,54 ile 0,76 arasında değişmektedir. Bu standartlaştırılmış değerlerin 0,30 üzerinde yer aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu için bu maddelerin

ölçülmek istenilen özelliği ölçtüğü söylenebilir. Her bir maddenin ilgili özelliği ne kadar açıkladığını tespit etmek üzere hesaplanan açıklanan varyans değerleri incelendiğinde, bu değerlerin 0,29 ile 0,58 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca, Grup Prototipine Uyuma Dayalı İlişkisel Güven Ölçeği'ne ait Cronbach alfa değeri hesaplanmış ve elde edilen güvenilirlik katsayısının 0.89 olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4.2.** Grup prototipine uyuma dayalı ilişkisel güven ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri

Maddeler	Standart Kestirim Değeri	Standart Hata	z değeri	P	Açıklanan varyans	Cronbach Alfa
GPU1	0.538	0.037	14.446	< .001	0.289	0,89
GPU2	0.632	0.033	19.377	< .001	0.399	
GPU3	0.601	0.036	16.832	< .001	0.361	
GPU4	0.640	0.036	17.813	< .001	0.409	
GPU5	0.537	0.038	14.168	< .001	0.288	
GPU6	0.733	0.030	24.104	< .001	0.537	
GPU7	0.699	0.031	22.314	< .001	0.489	
GPU8	0.668	0.029	22.939	< .001	0.446	
GPU9	0.762	0.025	30.311	< .001	0.580	
GPU10	0.709	0.031	23.153	< .001	0.503	
GPU11	0.693	0.032	21.443	< .001	0.480	

#### 4.1.2. Güç mesafesine dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular

Toplam 7 madde ile gerçekleştirilen ve pilot çalışmada açımlayıcı faktör analizi sonucunda tek boyutlu olarak tespit edilen Güç Mesafesine Dayalı Güven Ölçeği'nin doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen model uyum indeksleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 4.3.** Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri

Model Uyum İndeksi	Kestirim Değeri
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)	0,047 (%90 GA ile 0,022-0,073)
X <sup>2</sup> /sd	25,792/ 12
Comparative Fit Index (CFI)	0,98
Tucker- Lewis Index (TLI)	0,97
Standardized Root Mean Square (SRMR)	0,03

Tablo 4.3’ de model uyum indeksleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, RMSEA değerinin 0,047 olarak kestirildiği ve bu değer %90 olasılıkla 0,022 ile 0,073 arasında değiştiği görülmektedir. Hem RMSEA değerinin hem de uyum indeksinin kestirilen aralıkları da model uyumu için yeterli görülmektedir. Ki-kare değerinin serbestlik derecesine bölümü ile elde edilen diğer bir indeks sonucunda  $25,792/12= 2,14$  değeri elde edilmiştir. CFI ve TLI uyum indeksleri incelendiğinde, bu değerlerin sırasıyla 0,98 ve 0,97 olarak kestirilmiştir. Diğer bir uyum indeksi olan SRMR değeri incelendiğinde, analiz sonucunda elde edilen kestirim değerinin 0,03 olduğu görülmektedir. Genel olarak uyum indeksleri incelendiğinde, araştırma verisinin modele iyi uyum sağladığı dolayısıyla iyi model-veri uyumunun olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 4.4’de, tek boyuttan oluşan “Güç Mesafesine Dayalı Güven Ölçeği’ne” ait standartlaştırılmış yol katsayıları, bu katsayılara ait standart hatalar, anlamlılık değerleri ve açıklanan varyans verilmiştir. Bu değerlere ait *p* değerleri incelendiğinde yol katsayılarının hepsinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, ölçekte yer alan maddelerin ilgili gizil faktörü yordadığı söylenebilir. Tek boyutta yer alan faktör yükleri yaklaşık olarak 0,44 ile 0,78 arasında değişmektedir. Bu standartlaştırılmış değerlerin 0,30 üzerinde yer aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu için bu maddelerin ölçülmek istenilen özelliği ölçtüğü söylenebilir. Her bir maddenin ilgili özelliği ne kadar açıkladığını tespit etmek üzere hesaplanan açıklanan varyans değerleri incelendiğinde, bu değerlerin 0,19 ile 0,61 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca, Güç Mesafesine Dayalı Güven Ölçeği’ne ait Cronbach alfa değeri hesaplanmış ve elde edilen güvenilirlik katsayısının 0.83 olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4.4.** Güç mesafesine dayalı güven ölçeği’ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri

Maddeler	Standart Kestirim Değeri	Standart Hata	<i>z</i> değeri	<i>P</i>	Açıklanan varyans	Cronbach Alfa
GM1	0.438	0.043	10.097	0.000	0.192	
GM2	0.606	0.038	16.081	0.000	0.367	
GM3	0.651	0.041	15.794	0.000	0.424	
GM4	0.594	0.037	15.960	0.000	0.352	0,83
GM5	0.746	0.030	25.207	0.000	0.556	
GM6	0.735	0.033	22.239	0.000	0.540	
GM7	0.780	0.030	26.150	0.000	0.609	

#### 4.1.3. Belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliliğine ilişkin bulgular

Toplam 16 madde ile gerçekleştirilen ve pilot çalışmada açımlayıcı faktör analizi sonucunda iki boyutlu olarak tespit edilen Belirsizliğe Toleransa Dayalı Güven Ölçeği'nin doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen model uyum indeksleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 4.5.** Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri

Model Uyum İndeksi	Kestirim Değeri
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)	0,069 (%90 GA ile 0,061-0,077)
X <sup>2</sup> /sd	343,370/ 100
Comparative Fit Index (CFI)	0,95
Tucker- Lewis Index (TLI)	0,93
Standardized Root Mean Square (SRMR)	0,06

Tablo 4.5' de model uyum indeksleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, RMSEA değerinin 0.069 olarak kestirildiği ve bu değer %90 olasılıkla 0,061 ile 0,077 arasında değiştiği görülmektedir. Hem RMSEA değerinin hem de uyum indeksinin kestirilen aralıkları da model uyumu için yeterli görülmektedir. Ki-kare değerinin serbestlik derecesine bölümü ile elde edilen diğer bir indeks sonucunda  $343,370/100= 3,43$  değeri elde edilmiştir. CFI ve TLI uyum indeksleri incelendiğinde, bu değerlerin sırasıyla 0,95 ve 0,93 olarak kestirilmiştir. Diğer bir uyum indeksi olan SRMR değeri incelendiğinde, analiz sonucunda elde edilen kestirim değerinin 0,06 olduğu görülmektedir. Genel olarak uyum indeksleri incelendiğinde, araştırma verisinin modele uyum sağladığı dolayısıyla model- veri uyumunun kabul edilebilir düzeyde olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 4.6' da, İki boyuttan oluşan "Belirsizliğe Toleransa Dayalı Güven Ölçeği'ne" ait standartlaştırılmış yol katsayıları, bu katsayılara ait standart hatalar, anlamlılık değerleri ve açıklanan varyans verilmiştir. Bu değerlere ait *p* değerleri incelendiğinde yol katsayılarının hepsinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, ölçekte yer alan maddelerin ilgili gizil faktörü yordadığı söylenebilir. İlk boyutta yer alan faktör yükleri yaklaşık olarak 0,70 ile 0,92; ikinci boyutta yer alan faktör yükleri ise 0,56 ile 0,89 arasında değişmektedir. Bu standartlaştırılmış değerlerin 0,30 üzerinde yer aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu için bu maddelerin ölçülmek istenilen özelliği ölçtüğü

söylenbilir. Her bir maddenin ilgili özelliği ne kadar açıkladığını tespit etmek üzere hesaplanan açıklanan varyans değerleri incelendiğinde, bu değerlerin 0,31 ile 0,85 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca, Belirsizliğe Dayalı Güven Ölçeği'nin ilk ve ikinci faktörüne ait Cronbach alfa değeri hesaplanmış ve elde edilen güvenilirlik katsayılarının sırasıyla 0.95 ve 0,85 olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4.6.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri

	Maddeler	Standart Kestirim Değeri	Standart Hata	z değeri	P	Açıklanan varyans	Cronbach Alfa
Faktör 1	BT1	0.746	0.028	26.875	0.000	0.557	0,95
	BT3	0.701	0.026	27.249	0.000	0.491	
	BT4	0.876	0.017	52.737	0.000	0.768	
	BT5	0.848	0.019	45.344	0.000	0.719	
	BT6	0.921	0.011	82.948	0.000	0.848	
	BT7	0.773	0.026	30.301	0.000	0.598	
	BT8	0.743	0.029	25.192	0.000	0.552	
	BT9	0.807	0.023	34.921	0.000	0.652	
	BT10	0.685	0.027	25.808	0.000	0.469	
	BT11	0.848	0.019	45.805	0.000	0.719	
	BT12	0.878	0.016	56.607	0.000	0.771	
	Faktör 2	BT2	0.558	0.034	16.412	0.000	
BT13		0.656	0.034	19.156	0.000	0.430	
BT14		0.889	0.018	48.442	0.000	0.790	
BT15		0.892	0.020	44.298	0.000	0.796	
BT16		0.564	0.035	16.126	0.000	0.318	

#### 4.1.4. Denetim odağına dayalı güven ölçeğinin yapı geçerliğine ilişkin bulgular

Toplam 10 madde ile gerçekleştirilen ve pilot çalışmada açımlayıcı faktör analizi sonucunda tek boyutlu olarak tespit edilen Denetim Odağı Ölçeği'nin doğrulayıcı faktör analizinden elde edilen model uyum indeksleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.



**Tablo 4.7.** Model uyum indeksleri ve ilgili kestirimleri

Model Uyum İndeksi	Kestirim Değeri
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)	0,065 (%90 GA ile 0,051-0,080)
X <sup>2</sup> /sd	98,600/ 31
Comparative Fit Index (CFI)	0.96
Tucker- Lewis Index (TLI)	0.93
Standardized Root Mean Square (SRMR)	0,05

Tablo 4.7’de model uyum indeksleri verilmiştir. Tablo incelendiğinde, RMSEA değerinin 0.065 olarak kestirildiği ve bu değer %90 olasılıkla 0,051 ile 0,080 arasında değiştiği görülmektedir. Uyum indeksinin kestirilen aralıkları da model uyumu için yeterli olduğunun bir göstergesidir. Ki-kare değerinin serbestlik derecesine bölümü ile elde edilen diğer bir indeks sonucunda  $98,600/31=3,18$  değeri elde edilmiştir. CFI ve TLI uyum indeksleri incelendiğinde, bu değerlerin sırasıyla 0,96 ve 0,93 olarak kestirilmiştir. Diğer bir uyum indeksi olan SRMR değeri incelendiğinde, analiz sonucunda elde edilen kestirim değerinin 0,05 olduğu görülmektedir. Genel olarak uyum indeksleri incelendiğinde, araştırma verisinin modele uyum sağladığı dolayısıyla model-veri uyumunun kabul edilebilir olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 4.8’de, tek boyuttan oluşan “Denetim Odağı Ölçeği’ne” ait standartlaştırılmış yol katsayıları, bu katsayılar ait standart hatalar, anlamlılık değerleri ve açıklanan varyans verilmiştir. Bu değerlere ait *p* değerleri incelendiğinde yol katsayılarının hepsinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, ölçekte yer alan maddelerin ilgili gizil faktörü yordadığı söylenebilir. Tek boyutta yer alan faktör yükleri yaklaşık olarak 0,33 ile 0,66 arasında değişmektedir. Bu standartlaştırılmış değerlerin 0,30 üzerinde yer aldığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu için bu maddelerin ölçülmek istenilen özelliği ölçtüğü söylenebilir. Her bir maddenin ilgili özelliği ne kadar açıkladığını tespit etmek üzere hesaplanan açıklanan varyans değerleri incelendiğinde, bu değerlerin 0,11 ile 0,44 arasında değiştiği görülmektedir. Ayrıca, Denetim Odağı Ölçeği’ne ait Cronbach alfa değeri hesaplanmış ve elde edilen güvenilirlik katsayısının 0.81 olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4.8.** Denetim odağı ölçeği'ne ait standartlaştırılmış faktör yük değerleri

<b>Maddeler</b>	<b>Standart Kestirim Değeri</b>	<b>Standart Hata</b>	<b>z değeri</b>	<b>P</b>	<b>Açıklanan varyans</b>	<b>Cronbach Alfa</b>
DO1	0.539	0.043	12.534	0.000	0.291	0,81
DO2	0.513	0.045	11.358	0.000	0.263	
DO3	0.664	0.033	19.961	0.000	0.440	
DO4	0.379	0.051	7.384	0.000	0.144	
DO5	0.580	0.041	14.253	0.000	0.337	
DO6	0.352	0.049	7.240	0.000	0.124	
DO7	0.331	0.054	6.102	0.000	0.110	
DO8	0.583	0.035	16.658	0.000	0.340	
DO9	0.609	0.038	16.068	0.000	0.371	
DO10	0.577	0.044	13.076	0.000	0.333	
DO1	0.539	0.043	12.534	0.000	0.291	

## BÖLÜM 5. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

Katılımcılardan elde edilen veriler kullanılarak istatistiksel çıkarımlarda bulunmadan önce veri seti üzerinde incelemede bulunulmuştur. Araştırmaya toplamda 555 katılımcı dahil olmuştur. İlk olarak, kayıp veriler incelenmiş ve kayıp veri açısından oldukça fazla veriye sahip 7 katılımcı araştırma verisinden çıkarılmıştır. Ardından geri kalan katılımcılar arasında tek değişkenli ve çok değişkenli uç değerlerin olup olmadığını belirlemek üzere z puanları ve Mahalanobis uzaklıkları hesaplanarak incelenmiştir. Elde edilen değerler incelendiğinde, veri setinde yer alan uç değerler temizlenerek araştırma veri setinin son hali oluşturulmuştur. Araştırmanın nihai veri setinde, istatistiksel analizlerde kullanılmak üzere toplam 511 katılımcı yer almaktadır. Ayrıca, araştırmada yer alan hipotezlerin incelenmesi için istatistikler analizlere başlamadan önce, verilerin normal dağılım göstermediği de incelenmiş ve uygulanan tekniklerin parametrik olmayan yöntem olmalarına karar verilmiştir. Araştırmada yer alan bu katılımcılarla ilgili bilgiler aşağıda betimsel istatistikler bölümünde sunulmuştur.

### 5.1. Betimsel İstatistikler

**Tablo 5.1.** Katılımcıların cinsiyetine ilişkin frekans ve yüzde değerleri

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Kadın	323	63,2	63,2
Erkek	188	36,8	100,0

Tablo 5.1 incelendiğinde, katılımcıların yaklaşık %63'ünün kadın, %37'sinin erkek olduğu görülmektedir.

**Tablo 5.2.** Katılımcıların eğitim durumuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Doktora	68	13,3	13,3
Lisans	283	55,4	68,7
Lise	50	9,8	78,5
Ortaokul	4	,8	79,3
Önlisans	22	4,3	83,6
Yükseklisans	84	16,4	100,0

Tablo 5.2 incelendiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunun lisans ve üzeri eğitime sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 5.3.** Katılımcıların memleketlerinde yaşayıp yaşamama durumuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Memleketinde yaşayan	161	31,5	31,5
Memleketinde yaşamayan	350	68,5	100,0

Tablo 5.3 incelendiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunun memleketinde yaşamadıkları tespit edilmiştir.

**Tablo 5.4.** Katılımcıların doğduğu aile türüne göre frekans ve yüzde değerleri

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	74,6	74,6
Geniş aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babanne, dede)	130	25,4	100,0

Tablo 5.4 incelendiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunun çekirdek ailede dünyaya geldikleri aile tespit edilmiştir.

**Tablo 5.5.** Katılımcıların derneğe/sivil toplum kuruluşlarına üye olma durumuna göre frekans ve yüzde değerleri

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Evet	164	32,1	32,1
Hayır	347	67,9	100,0
Toplam	511	100,0	

Tablo 5.5 incelendiğinde, katılımcıların çoğunluğunun herhangi bir derneğe/sivil toplum kuruluşuna üye olmadıkları tespit edilmiştir.

**Tablo 5.6.** Memleketinde Yaşama Durumu

	Frekans	Yüzde	Yığılmalı Yüzde
Memleketinde yaşıyor	161	31,5	31,5
Başka ilde yaşıyor	350	68,5	100,0
Total	511	100,0	

Tablo 5.6 incelendiğinde, katılımcıların yaklaşık %32'si memleketlerinde yaşarken, %69'u memleketlerinden başka bir ilde yaşadığı görülmektedir.

## 5.2. Hipotezlere İlişkin Analiz ve Bulgular

### 5.2.1. Araştırmanın ilk hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Araştırmanın ilk hipotezi, kolektif toplumlarda, prototip özelliklerini sergileyen güçlü kişilere güvenin yüksek olacağını öne sürmekteydi. Bu hipotezi sınamak üzere, her bir maddeye ilişkin frekans değerleri aşağıdaki tabloda belirtildiği üzere incelenmiştir:

**Tablo 5.7.** Prototip özelliklerini sergileyen kişilerle ilişkiel güven özelliğine ait betimsel istatistikler

Sorular		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Akrabalarımaya kolay inanırım.	f	156	192	71	87	5
	%	30,53	37,57	13,89	17,03	0,98
2. Hemşerilerimin sözlerine inanmam daha kolaydır.	F	199	226	55	31	0
	%	38,94	44,23	10,76	6,07	0
3. Aynı partiye oy verdiğim kişinin sözü benim için daha inandırıcıdır	F	181	200	77	52	1
	%	35,42	39,14	15,07	10,18	0,20
4. Aynı camiye gittiğim kişileri daha güvenilir bulurum	F	238	191	64	18	0
	%	46,58	37,38	12,52	3,52	0
5. Komşularım benim için sözüne inanabileceğim kişilerdir.	F	136	188	115	68	4
	%	26,61	36,79	22,50	13,31	0,78
6. Birisiyle aynı cemaatten olmam ona inanmamı kolaylaştırır.	F	226	179	78	24	4
	%	44,23	35,03	15,26	4,70	0,78
7. Aynı takımı tuttuğum birini daha güvenilir bulurum.	F	251	198	42	17	3
	%	49,12	38,75	8,22	3,33	0,59
8. Okulda aynı devreden olduğum arkadaşlarıma inanmam kolaydır.	F	134	194	83	91	9
	%	26,22	37,96	16,24	17,81	1,76
9. Askerlikte aynı devreden olduğum arkadaşımın sözüne inanırım	F	187	201	102	19	2
	%	36,59	39,33	19,96	3,72	0,39
10. Etnik kimliğimizin aynı olması karşımdaki kişiye inanmamı kolaylaştırır	F	183	199	76	51	2
	%	35,81	38,94	14,87	9,98	0,39
11. Benim gibi giyinen birinin sözüne daha kolay inanırım.	F	194	208	63	42	4
	%	37,96	40,70	12,33	8,22	0,78

Prototip özelliklerini sergileyen kişilerle ilişkiel güven kurulup kurulmadığını incelemek üzere her bir maddeye ilişkin frekans ve yüzde değerleri Tablo 24 'de verilmiştir. Tablo 24 incelendiğinde, katılımcıların akrabalarına, hemşerilerine, aynı partiye oy verdiği kişilere, aynı camiye gittiği kişilere, komşularına, aynı takımı tuttuğu birine, okuldaki devrelerine, askerlikteki devrelerine, aynı etnik kimliğe sahip olanlara ve aynı tarz giyinenlere büyük oranda güvenmedikleri görülmektedir.

### 5.2.2. Araştırmanın ikinci hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Araştırmanın ikinci hipotezi güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güvenin yüksek olacağına ilişkin hipotezimizdi. Bu hipotezin sınamak üzere ilgili maddelere ait betimsel istatistikler incelenmiştir.

**Tablo 5.8.** Güçlü kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Siyasi liderlerimize kolaylıkla güvenirim	511	1	4	1,50	,644
Varlıklı büyüklerimizin sözüne inanırım	511	1	4	1,76	,805
Ünlü birisi bir şey söylüyorsa bir bildiği vardır diye düşünürüm	511	1	4	1,59	,733
Statü sahibi kişilerin sözüne kolaylıkla inanırım	511	1	4	1,89	,903

Tablo 5.8 incelendiğinde, Güç Mesafesi ölçeği maddelerinden alınabilecek en yüksek puanın 5 (kesinlikle katılıyorum) ve en düşük puanın 1 (kesinlikle katılmıyorum) olduğu göz önüne alındığında, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güvenme hususunda bireylerin vermiş oldukları maksimum puanın 4 ve minimum puanın 1 olduğu görülmektedir. Katılımcıların vermiş oldukları puanların ortalaması incelendiğinde, ortalamaların 1 ile 2 arasında olduğu görülmektedir. Bu durumdan hareketle, katılımcıların siyasi liderlere, varlıklı büyüklere, ünlü kişilere ve statü sahibi kişilere güvenmediğini söylemek mümkündür.

### 5.2.3. Araştırmanın üçüncü hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Üçüncü hipotezimiz güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, alanında uzman olan (veya olduğu izlenimi veren) kişilere güvenin yüksek olacağı savıydı. Bu hipotezi sınamak üzere ilgili maddelere ait betimsel istatistikler aşağıda incelenmiştir:

**Tablo 5.9.** Alanında uzman kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
İş yerinde kendimden daha az yetkili kişilere inanmam zordur.	511	1	5	1,82	,800
Patronumun sözüne her zaman inanırım.	511	1	4	1,71	,734
İş yerinde benden daha kıdemli birine daha kolay inanırım.	511	1	5	2,08	1,006

Tablo 5.9 incelendiğinde, Güç Mesafesi ölçeği maddelerinden alınabilecek en yüksek puanın 5 (kesinlikle katılıyorum) ve en düşük puanın 1 (kesinlikle katılmıyorum) olduğu göz önüne alındığında, alanında uzman olan/olduğu düşünülen kişilere güvenme hususunda bireylerin vermiş oldukları maksimum puanın 4 ve 5 ve minimum puanın 1 olduğu görülmektedir. Katılımcıların vermiş oldukları puanların ortalaması incelendiğinde, ortalamaların 1 ve 2 civarında olduğu görülmektedir. Bu durumdan hareketle, katılımcıların patronların sözüne ve iş yerindeki kıdemli birine daha kolay güvenmediğini söylemek mümkündür. Ayrıca, iş yerindeki daha az yetkili kişilere inanabileceğini de göstermektedir.

#### 5.2.4. Araştırmanın dördüncü hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Dördüncü hipotez belirsizliğe tolerans ile güven arasında ilişki kurduğumuz hipotezimizdi ve belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, iç-grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere güvenin yüksek olacağını ileri sürmekteydi. Katılımcıların güçlü kişilere güven ile ilgili özelliklerini incelemek üzere ilgili maddelere ait betimsel istatistikler incelenmiştir.

**Tablo 5.10.** Güçlü kişilere güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1. İş yaparken karşı tarafa güvenebilmek için sözleşme ve anlaşmalar şarttır.	511	1	5	4,03	1,139
3. Tanıdıklarımla iş yaptığımda bile sözleşme ve senetle kendimi güvenceye almak isterim.	511	1	5	3,72	1,189
4. Kurallar kendimi güvende hissetmemi sağlar.	511	1	5	4,02	1,104
5. İş yerinde kurallar herkesin iyiliği içindir	511	1	5	3,97	1,083
6. İş tanımlarının yazılı olması çalışanların iyiliğindedir.	511	1	5	4,11	1,047
7. İşinde uzman olan kişilere daha çok güvenirim	511	1	5	3,84	1,099
8. Biriyle iş yaparken mutlaka referanslarını kontrol ederim.	511	1	5	3,79	1,086
9. Farklı kültürlerle iş yapmak/vakit geçirmek hoşuma gider	511	1	5	4,05	1,047
10. İş yaparken mutlaka yazılı iletişim tercih ederim.	511	1	5	3,56	1,108
11. Önemli yazışmaların mutlaka bir kopyasını saklarım.	511	1	5	4,12	1,062
12. Söz uçar yazı kalır.	511	1	5	4,26	1,065
2. Tanıdıklarımla iş yaptığımda sözleşme veya senet yapmaya ihtiyaç duymam	511	1	5	2,22	1,047
13. Eğer birinin sözüne güveniyorsam onunla yazılı anlaşma yapmaya gerek duymam	511	1	5	2,38	1,172
14. Akrabalarımla senet yapmaya gerek görmem	511	1	5	2,14	1,111
15. Arkadaşlarımla senet yapmaya gerek görmem	511	1	5	2,27	1,128
16. Hemşerilerimle senet yapmaya gerek görmem.	511	1	5	1,70	,853

Tablo 5.10 incelendiğinde, belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, iç grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere ilişkisel güven (2,13,14,15,16) incelendiğinde, ilgili maddelere ait ortalamaların 1 ile 3 arasında değiştiği görülmektedir. Bu sonuçtan yola çıkarak, katılımcıların tanıdıkları ile, sözüne güvendikleri kişiler ile, akrabalarıyla, arkadaşlarıyla ve hemşerileri ile yazılı anlaşmaya gerek duydukları görülmektedir.

### 5.2.5. Araştırmanın beşinci hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Bu hipotez, belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda alanında uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güvenin yüksek olduğuna dair hipotezimizdi. Belirsizliğe toleransa dayalı güven alt ölçeğinin 7. ve 8. soruları uzmanlığa dayalı güveni ölçen ve hipotezimizi sınamamıza yarayan soruları oluşturmaktadır. Tablo 18 incelendiğinde, belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güveni ölçen maddelere (7,8) ait ortalamaların 4'e yakın olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre, araştırmada yer alan katılımcıların uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güvendiğini söylemek mümkündür.

### 5.2.6. Araştırmanın altıncı hipotezine ilişkin analiz ve bulgular

Çalışmanın son hipotezi olan altıncı hipotezimiz dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipine uygun güçlü kişilere güvenin yüksek olacağı fikrini öne sürmekteydi. Bu amaçla, geliştirilmiş olan Denetim Odağına Dayalı Güven Alt Ölçeği' ne ait betimsel istatistikler Tablo 5.11' de verilmiştir:

**Tablo 5.11.** Denetim Odağına dayalı güven ile ilgili maddelere ilişkin betimsel istatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1.Kaderini değiştiremezsin	511	1	5	2,20	1,039
2. Ne kadar çaba sarf edersem edeyim kaderimi değiştiremem.	511	1	5	2,05	,953
3. Hayatımın akışında kaderime güvenirim.	511	1	5	2,55	1,148
4. Kaderimin akışında şansına güvenirim.	511	1	5	2,71	1,161
5. Kararlarımı verirken büyüklerime güvenirim.	511	1	5	2,92	1,115
6. Yaşadığım kötü şeyler başkaları yüzündendir.	511	1	5	2,13	,955
7. Eğer sonucunda bir ödül varsa yaptığım şeye daha fazla gayret ederim.	511	1	5	3,24	1,177
8. İyi bir insan olmaya çalışmamda cehennem korkusunun etkisi vardır.	511	1	5	2,22	1,290
9. Eğer kötülük yaparsam Allah beni cezalandırır.	511	1	5	2,75	1,395
10. Eğer kötülük yaparsam başıma kötü şeyler gelebilir.	511	1	5	3,18	1,268



Tablo 5.11 incelendiğinde, Denetim Odağına Dayalı Güven Ölçeğinden alınan en düşük puanın 1 ve en yüksek puanın 5 olduğu görülmektedir. Her bir maddeye ilişkin katılımcıların ortalaması incelendiğinde ise, en büyük dışsal denetim mekanizmasının ödül olduğu görülmektedir. Ardından, bireyin kötülük sonucunda başına bir şey gelebileceğinden korkması gelmektedir. Yine ortalamalar incelendiğinde, bireyler kendi kaderlerinin kendilerinin ellerinde olduğunu düşünmektedir. Katılımcılar yaşadıkları kötü şeylerin başkaları yüzünden olduğunu düşünmemektedir. Ek olarak, cehennem ve yaratıcı gibi konuların bireylerin davranışlarını şekillendirmede dış etken olarak görülmediğini söylemek mümkündür.

Dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipine uygun kurtarıcıya güvenin yüksek olup olmadığını incelemek üzere Spearman korelasyon katsayısı hesaplanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 5.12’ de gösterilmiştir.

**Tablo 5.12.** Grup prototipi ile dışsal denetim arasındaki ilişki

	Grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven	Grup prototipini yansıtan uzman kişilere güven
Dışsal denetim	,220**	,228**
	,000	,000

\*\*p<0.01

Tablo 5.12 incelendiğinde, dışsal denetim ile grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, dışsal denetim arttığında grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güvenin de arttığı söylenebilir. İlişkinin büyüklüğü incelendiğinde ( $r=0,22$ ) ise bu iki özellik arasındaki ilişkinin düşük düzeyde olduğu söylenebilir. Benzer şekilde, dışsal denetim ile grup prototipini yansıtan uzman kişilere güven arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, dışsal denetim arttığında grup prototipini yansıtan uzman kişilere güvenin de artacağı söylenebilir. İlişkinin büyüklüğü incelendiğinde ( $r=0,23$ ) ise bu iki özellik arasındaki ilişkinin düşük düzeyde olduğu söylenebilir.

### 5.3. Gruplar Arası Ölçek Puanlarının Betimsel Özelliklere Göre Karşılaştırılması

Araştırmada yer alan katılımcıların Grup Prototipi, Güç Mesafesine Dayalı Güven, Belirsizliği Toleransa Dayalı Güven ve Denetim Odağı Ölçeklerinden aldıkları puan

ortalamlarının katılımcıların cinsiyetine göre farklılaşıp farklılaşmadığı Mann Whitney U testi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 5.13’ de raporlanmıştır.

**Tablo 5.13.** Katılımcıların ölçek puanlarının cinsiyete göre mann whiney u testi sonuçları

	Grup	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	p
GPU	Kadın	323	260,52	84147,50	28902,5	,364
	Erkek	188	248,24	46668,50		
GM	Kadın	323	264,01	85275,00	27775,0	,106
	Erkek	188	242,24	45541,00		
DO	Kadın	323	253,85	81993,00	29667,0	,666
	Erkek	188	259,70	48823,00		
BT_Top	Kadın	323	276,06	89168,00	23882,0	,000
	Erkek	188	221,53	41648,00		
BT1	Kadın	323	271,79	87789,50	25260,5	,002
	Erkek	188	228,86	43026,50		
BT2	Kadın	323	266,59	86107,50	26942,5	,033
	Erkek	188	237,81	44708,50		

Tablo 5.13 incelendiğinde, katılımcıların belirsizliği toleransa dayalı güven ölçeğinin genelinden ve alt boyutlarından elde edilen puanlar kadın ve erkekler arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği görülmektedir (Sırasıyla, U= 23882, 25260.5, 26942.5,  $p<0,05$ ). Sıra ortalamaları incelendiğinde, kadınların belirsizliği toleransa ait puanlarının erkeklerden daha yüksek olduğu söylenebilir.

Araştırmada yer alan katılımcıların Grup Prototipi, Güç Mesafesine Dayalı Güven, Belirsizliği Toleransa Dayalı Güven ve Denetim Odağı Ölçeklerinden aldıkları puan ortalamalarının katılımcıların memleketinde yaşayıp yaşamadıklarına göre farklılaşıp farklılaşmadığı Mann Whitney U testi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 5.14’ de raporlanmıştır.

**Tablo 5.14.** Katılımcıların ölçek puanlarının memleketlerinde yaşama durumuna göre Mann Whiney U testi sonuçları

	<b>Grup</b>	<b>N</b>	<b>Sıra Ortalaması</b>	<b>Sıra Toplamı</b>	<b>U</b>	<b>P</b>
GPU	Memleketinde yaşıyor	161	254,62	40994,00	27953,5	,886
	Başka ilde yaşıyor	350	256,63	89822,00		
GM	Memleketinde yaşıyor	161	273,34	44008,50	25382,5	,070
	Başka ilde yaşıyor	350	248,02	86807,50		
DO	Memleketinde yaşıyor	161	244,52	39368,50	26327,5	,223
	Başka ilde yaşıyor	350	261,28	91447,50		
BT_Top	Memleketinde yaşıyor	161	240,16	38665,50	25624,5	,100
	Başka ilde yaşıyor	350	263,29	92150,50		
BT1	Memleketinde yaşıyor	161	240,15	38664,00	25623,0	,099
	Başka ilde yaşıyor	350	263,29	92152,00		
BT2	Memleketinde yaşıyor	161	260,18	41888,50	27502,5	,663
	Başka ilde yaşıyor	350	254,08	88927,50		

Tablo 5.14 incelendiğinde, katılımcıların grup prototipi, güç mesafesine dayalı güven ve belirsizliği toleransa dayalı güven ölçeğinin genelinden ve alt boyutlarından elde edilen puanların memleketlerinde yaşayan katılımcılar ve yaşamayan katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların Grup Prototipi, Güç Mesafesine Dayalı Güven, Belirsizliği Toleransa Dayalı Güven ve Denetim Odağı Ölçeklerinden aldıkları puan ortalamalarının katılımcıların içine doğduğu aile türüne göre farklılaşıp farklılaşmadığı Mann Whitney U testi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 5.15’te raporlanmıştır.

**Tablo 5.15.** Katılımcıların ölçek puanlarının içine doğulan aile türüne göre Mann Whiney U testi sonuçları

	<b>Grup</b>	<b>n</b>	<b>Sıra Ortalaması</b>	<b>Sıra Toplamı</b>	<b>U</b>	<b>p</b>
GPU	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	254,95	97136,50	24365,5	,783
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	259,07	33679,50		
GM	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	253,56	96608,00	23837,0	,521
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	263,14	34208,00		
DO	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	251,54	95838,50	23067,5	,242
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	269,06	34977,50		
BT_Top	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	252,33	96137,00	23366,0	,336
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	266,76	34679,00		
BT1	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	254,38	96918,00	24147,0	,670
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	260,75	33898,00		
BT2	Çekirdek (anne, baba ve çocuklar)	381	249,42	95028,50	22257,5	,083
	Genis aile (anne, baba, çocuklar, anneanne/babaanne, dede)	130	275,29	35787,50		

Tablo 5.15 incelendiğinde, katılımcıların grup prototipi, güç mesafesine dayalı güven ve belirsizliği toleransa dayalı güven ölçeğinin genelinden ve alt boyutlarından elde edilen puanların katılımcıların çekirdek ya da geniş ailede doğma durumlarına göre katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların Grup Prototipi, Güç Mesafesine Dayalı Güven, Belirsizliği Toleransa Dayalı Güven ve Denetim Odağı Ölçeklerinden aldıkları puan ortalamalarının katılımcıların eğitim durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığı Kruskal Wallis testi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 5.16'da raporlanmıştır.

**Tablo 5.16.** Katılımcıların ölçek puanlarının eğitim durumuna göre Kruskal Wallis Testi sonuçları

	Grup	n	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	sd	p
GPU	Lise ve Altı	54	261,84	2,691	4	,611
	Önlisans	22	258,68			
	Lisans	283	247,00			
	Yüksek Lisans	84	273,89			
	Doktora	68	265,85			
GM	Lise ve Altı	54	264,33	4,381	4	,357
	Önlisans	22	280,16			
	Lisans	283	249,36			
	Yüksek Lisans	84	279,79			
	Doktora	68	239,82			
DO	Lise ve Altı	54	281,24	6,247	4	,181
	Önlisans	22	206,55			
	Lisans	283	254,42			
	Yüksek Lisans	84	241,36			
	Doktora	68	276,64			
BT_Top	Lise ve Altı	54	230,56	9,371	4	,052
	Önlisans	22	190,30			
	Lisans	283	254,19			
	Yüksek Lisans	84	276,88			
	Doktora	68	279,21			
BT1	Lise ve Altı	54	232,38	12,130	4	,016
	Önlisans	22	203,93			
	Lisans	283	247,83			
	Yüksek Lisans	84	280,81			
	Doktora	68	294,98			
BT2	Lise ve Altı	54	260,80	3,600	4	,463
	Önlisans	22	248,50			
	Lisans	283	264,31			
	Yüksek Lisans	84	249,26			
	Doktora	68	228,36			

Tablo 5.16 incelendiğinde, katılımcıların belirsizliği toleransa dayalı güven ölçeğinin birinci alt boyutundan elde edilen puanların katılımcıların eğitim durumlarına göre

katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ( $\chi^2 = 12,130$ ,  $p < 0,05$ ). Yapılan çoklu karşılaştırma testi sonucunda, bu farkın lise ve altı-doktora grupları arasında ve önlisans-doktora grupları doktora grubu lehine arasında olduğu tespit edilmiştir.

#### 5.4. Katılımcıların Yaklaşımları ile Ölçek Sonuçları Arası İlişkiler

Ölçeğin ikinci bölümünde Türk toplumunda insanların kimlere güvendiğini anlayabilmek, aralarındaki güvene ilişkin farklılıkların nelerden kaynaklanıyor olabileceğine dair birtakım ip uçları elde etmek üzere mümkün olduğunda farklı katmandan veri almak yönüne gidilmiştir. Bu bağlamda, alan uzmanlarından alınan görüşler çerçevesinde ölçeğin ikinci bölümünde insanların başkalarına duydukları güveni nelerin etkileyebilecek olduğuna dair fikir yürütülerek, birtakım yaklaşımlar çerçevesinde katılımcı cevapların farklılık gösterip göstermediğine dair bir analiz yapılması yönünde bir değerlendirmeye gidilmiştir. Bu çerçevede katılımcılara çeşitli önermeler sunulmuş ve önermelere ilişkin tutumlarını 1-10 arası bir skalada belirtmeleri istenmiştir.

**Tablo 5.17.** Yaklaşımlar ile araştırmada yer alan özellikler arasındaki ilişkiler

		yaklaşım1	yaklaşım2	yaklaşım3	yaklaşım4	yaklaşım5	yaklaşım6	yaklaşım7
GPU	kor.	,013	-,239	,045	-,194	,102	,123	,102
	P	,771	,000	,310	,000	,021	,005	,021
GM	kor.	,068	-,162	,078	-,154	,118	,154	,145
	P	,127	,000	,078	,000	,008	,000	,001
DO	kor.	,109	-,095	,194	-,096	,120	,145	,112
	P	,013	,032	,000	,030	,007	,001	,011
BT	kor.	-,285	,111	-,141	,060	-,237	-,231	-,229
	P	,000	,012	,001	,175	,000	,000	,000

##### 5.4.1. Grup prototipine dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler

Araştırmada yer alan katılımcıların kendileriyle farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olmaması ile grup prototipine güvenmesi arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların yeni tanıştıkları kişi hemşerisi ise daha rahat davranmaması ile grup prototipine güvenmesi arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği yönündeki düşünceleri ile grup prototipine güvenmesi arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde, katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği yönündeki düşünceleri ile grup prototipine güvenmesi arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların evrensel değerlerin kültürlerini geliştirmedeği yönündeki düşünceleri ile grup prototipine güvenmesi arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

#### **5.4.2. Güç mesafesine dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler**

Araştırmada yer alan katılımcıların kendileriyle farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olmaması ile güç mesafesine dayalı güven duyması arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların yeni tanıştıkları kişi hemşerisi ise daha rahat davranmaması ile güç mesafesine dayalı güven arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği yönündeki düşünceleri ile güç mesafesine dayalı güvene sahip olması arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde, katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği yönündeki düşünceleri ile güç mesafesine dayalı güvene sahip olması arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların evrensel değerlerin kültürlerini geliştirmedeği yönündeki düşünceleri ile güç mesafesine dayalı güvene sahip olması arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

#### **5.4.3. Denetim odağına dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler**

Araştırmada yer alan katılımcıların devlet ve kurumlarının laik olmamalı düşüncesine sahip olması ile denetim odağına dayalı güven hissetmeleri arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların kendileriyle farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olmaması ile denetim odağına dayalı güvene sahip olması arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların yerli ve milli olana bağlı kalmak iyidir düşüncesine sahip olması ile denetim odağına dayalı güven hissetmeleri ile arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların yeni tanıştıkları kişi hemşerisi ise daha rahat davranmaması ile denetim odağına dayalı güven hissetmeleri arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği yönündeki düşünceleri ile denetim odağına dayalı güven hissetmeleri arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde, katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği yönündeki düşünceleri ile denetim odağına dayalı güvene sahip olması arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların evrensel değerlerin kültürlerini geliştirmedeği yönündeki düşünceleri ile denetim odağına dayalı güven hissetmeleri arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

#### **5.4.4. Belirsizliği toleransa dayalı güven ile yaklaşımlar arasındaki ilişkiler**

Araştırmada yer alan katılımcıların devlet ve kurumlarının laik olmamalı düşüncesine sahip olması ile belirsizliği toleransa dayalı güven hissetmeleri arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların kendileriyle farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olmaması ile belirsizliği toleransa dayalı güvene sahip olması arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların yerli ve milli olana bağlı kalmak iyidir düşüncesine sahip olması ile belirsizliği toleransa dayalı güven hissetmeleri ile arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği yönündeki düşünceleri ile belirsizliği toleransa dayalı güven hissetmeleri arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde, katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği yönündeki düşünceleri ile belirsizliği toleransa dayalı güvene sahip olması arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.

Katılımcıların evrensel değerlerin kültürlerini geliştirmedeği yönündeki düşünceleri ile belirsizliği toleransa dayalı güven hissetmeleri arasında negatif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir.



## 5.5. Katılımcıların Yaklaşımlara Göre GPU, GM, BT ve DO Ölçek Puanlarının Karşılaştırmalı Analizi

**Tablo 5.18.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler

	Yaklaşım1	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1	GPU1	430	1	5	2,22	1,114
	GPU2	430	1	4	1,82	,862
	GPU3	430	1	5	2,03	1,004
	GPU4	430	1	4	1,67	,783
	GPU5	430	1	5	2,26	1,020
	GPU6	430	1	5	1,79	,885
	GPU7	430	1	5	1,66	,807
	GPU8	430	1	5	2,31	1,111
	GPU9	430	1	5	1,91	,877
	GPU10	430	1	5	1,99	,970
	GPU11	430	1	5	1,94	,960
2	GPU1	54	1	4	2,09	,976
	GPU2	54	1	4	1,96	,823
	GPU3	54	1	4	1,89	,769
	GPU4	54	1	4	2,06	,878
	GPU5	54	1	4	2,07	1,025
	GPU6	54	1	5	2,04	1,045
	GPU7	54	1	4	1,78	,861
	GPU8	54	1	5	2,26	1,085
	GPU9	54	1	4	1,91	,734
	GPU10	54	1	4	2,06	,960
	GPU11	54	1	5	1,87	,912
3	GPU1	27	1	4	2,15	,770
	GPU2	27	1	3	1,96	,587
	GPU3	27	1	3	1,93	,616
	GPU4	27	1	4	2,00	,961
	GPU5	27	1	4	2,44	,934
	GPU6	27	1	4	2,07	,917
	GPU7	27	1	4	1,78	,751
	GPU8	27	1	5	2,41	,888
	GPU9	27	1	5	2,04	,898
	GPU10	27	1	4	2,15	1,027
	GPU11	27	1	4	1,96	,854

Tablo 5.18 incelendiğinde, devlet kurumlarının laik olması gerektiğini düşünen, laik olmaması gerektiğini düşünen ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.19.** Güç Mesafesi için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım1	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	430	1	5	1,82	,803
	GM2	430	1	4	1,70	,742
	GM3	430	1	5	2,08	1,004
	GM4	430	1	4	1,47	,620
	GM5	430	1	4	1,76	,812
	GM6	430	1	4	1,59	,742
	GM7	430	1	4	1,86	,885
2	GM1	54	1	4	1,76	,751
	GM2	54	1	3	1,70	,717
	GM3	54	1	5	2,20	1,105
	GM4	54	1	4	1,63	,760
	GM5	54	1	4	1,70	,792
	GM6	54	1	3	1,54	,665
	GM7	54	1	4	2,02	1,037
3	GM1	27	1	4	1,85	,864
	GM2	27	1	3	1,93	,616
	GM3	27	1	3	1,89	,801
	GM4	27	1	3	1,74	,712
	GM5	27	1	3	1,96	,706
	GM6	27	1	3	1,59	,747
	GM7	27	1	4	2,04	,898

Tablo 5.19 incelendiğinde, devlet kurumlarının laik olması gerektiğini düşünen, laik olmaması gerektiğini düşünen ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.20.** Belirsizliğe tolerans için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım1	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	430	1	5	4,17	1,028
	BT3	430	1	5	3,82	1,145
	BT4	430	1	5	4,15	,992
	BT5	430	1	5	4,07	1,019
	BT6	430	1	5	4,23	,957
	BT7	430	1	5	3,93	1,050
	BT8	430	1	5	3,87	1,030
	BT9	430	1	5	4,17	,966
	BT10	430	1	5	3,63	1,049
	BT11	430	1	5	4,24	,947
	BT12	430	1	5	4,36	,965
	BT2	430	1	5	2,21	1,055
	BT13	430	1	5	2,36	1,156
	BT14	430	1	5	2,13	1,107
	BT15	430	1	5	2,30	1,144
	BT16	430	1	5	1,67	,857
2	BT1	54	1	5	3,31	1,371
	BT3	54	1	5	3,31	1,301
	BT4	54	1	5	3,37	1,431
	BT5	54	1	5	3,57	1,222
	BT6	54	1	5	3,61	1,265
	BT7	54	1	5	3,46	1,255
	BT8	54	1	5	3,39	1,235
	BT9	54	1	5	3,44	1,223
	BT10	54	1	5	3,30	1,312
	BT11	54	1	5	3,46	1,328
	BT12	54	1	5	3,76	1,345
	BT2	54	1	5	2,31	1,025
	BT13	54	1	5	2,74	1,277
	BT14	54	1	5	2,19	1,150
	BT15	54	1	5	2,11	,965
	BT16	54	1	4	1,87	,802
3	BT1	27	1	5	3,15	1,406
	BT3	27	1	5	2,89	1,188
	BT4	27	1	5	3,30	1,353
	BT5	27	1	5	3,22	1,340
	BT6	27	1	5	3,22	1,251
	BT7	27	1	5	3,22	1,219
	BT8	27	1	5	3,22	1,311
	BT9	27	1	5	3,37	1,245
	BT10	27	1	5	2,93	1,328
	BT11	27	1	5	3,48	1,477
	BT12	27	1	5	3,63	1,445
	BT2	27	1	4	2,22	,974
	BT13	27	1	4	2,00	1,074
	BT14	27	1	5	2,22	1,121
	BT15	27	1	5	2,19	1,178
	BT16	27	1	4	1,93	,829

Tablo 5.20 incelendiğinde, devlet kurumlarının laik olmaması gerektiğini düşünen ve kararsız olan gruplar arasında belirsizliği toleransa güven açısından farklılık görülmemektedir. Ancak, Belirsizliğe toleransın birinci boyutunda devlet kurumlarının laik

olması gerektiğini düşünenlerin belirsizliği toleransa dayalı güven puanları laik olmamalı düşüncesine sahip olanlardan daha yüksektir.

**Tablo 5.21.** Denetim odağı için devletin laik olması/olmaması gerektiği görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım1	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	430	1	5	2,18	1,014
	DO2	430	1	5	2,01	,922
	DO3	430	1	5	2,51	1,113
	DO4	430	1	5	2,72	1,178
	DO5	430	1	5	2,92	1,089
	DO6	430	1	5	2,13	,967
	DO7	430	1	5	3,27	1,167
	DO8	430	1	5	2,14	1,257
	DO9	430	1	5	2,70	1,383
	DO10	430	1	5	3,22	1,258
2	DO1	54	1	5	2,31	1,315
	DO2	54	1	5	2,28	1,235
	DO3	54	1	5	2,67	1,374
	DO4	54	1	5	2,69	1,130
	DO5	54	1	5	2,96	1,258
	DO6	54	1	5	2,07	,929
	DO7	54	1	5	3,09	1,278
	DO8	54	1	5	2,67	1,441
	DO9	54	1	5	3,02	1,523
	DO10	54	1	5	3,04	1,373
3	DO1	27	1	4	2,22	,801
	DO2	27	1	3	2,15	,718
	DO3	27	1	4	2,89	1,188
	DO4	27	1	4	2,59	,971
	DO5	27	1	4	2,96	1,255
	DO6	27	1	3	2,15	,818
	DO7	27	1	4	3,00	1,109
	DO8	27	1	5	2,67	1,271
	DO9	27	1	5	3,00	1,271
	DO10	27	1	5	2,93	1,207

Tablo 5.21 incelendiğinde, devlet kurumlarının laik olması gerektiğini düşünen, laik olmaması gerektiğini düşünen ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.22.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler

	Yaklaşım2	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1	GPU1	67	1	4	2,30	1,073
	GPU2	67	1	4	1,82	,757
	GPU3	67	1	4	2,57	1,076
	GPU4	67	1	4	1,90	,800
	GPU5	67	1	4	2,19	1,019
	GPU6	67	1	4	2,06	,919
	GPU7	67	1	4	1,85	,723
	GPU8	67	1	5	2,42	1,061
	GPU9	67	1	4	2,12	,749
	GPU10	67	1	4	2,09	,917
	GPU11	67	1	4	2,22	1,056
2	GPU1	376	1	5	2,18	1,075
	GPU2	376	1	4	1,82	,833
	GPU3	376	1	4	1,90	,902
	GPU4	376	1	4	1,69	,802
	GPU5	376	1	5	2,27	1,035
	GPU6	376	1	5	1,79	,886
	GPU7	376	1	5	1,63	,780
	GPU8	376	1	5	2,28	1,075
	GPU9	376	1	5	1,88	,860
	GPU10	376	1	5	1,96	,975
	GPU11	376	1	5	1,86	,921
3	GPU1	68	1	4	2,24	1,148
	GPU2	68	1	4	1,99	,985
	GPU3	68	1	5	2,06	1,006
	GPU4	68	1	4	1,81	,868
	GPU5	68	1	4	2,21	,923
	GPU6	68	1	5	1,81	,996
	GPU7	68	1	5	1,76	1,009
	GPU8	68	1	5	2,37	1,245
	GPU9	68	1	4	1,94	,960
	GPU10	68	1	4	2,15	,996
	GPU11	68	1	4	2,01	,938

Tablo 5.22 incelendiğinde, farklı düşünceye sahip olan insanlar arasında rahatsız olanlar, rahatsız olmayanlar ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.23.** Güç mesafesine dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım2	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	67	1	4	2,07	,893
	GM2	67	1	3	1,76	,553
	GM3	67	1	5	2,16	1,039
	GM4	67	1	4	1,51	,637
	GM5	67	1	4	1,96	,824
	GM6	67	1	4	1,73	,709
	GM7	67	1	4	1,96	1,093
2	GM1	376	1	5	1,76	,784
	GM2	376	1	4	1,69	,755
	GM3	376	1	5	2,07	1,011
	GM4	376	1	4	1,50	,645
	GM5	376	1	4	1,73	,814
	GM6	376	1	4	1,55	,699
	GM7	376	1	4	1,87	,864
3	GM1	68	1	4	1,88	,744
	GM2	68	1	4	1,76	,775
	GM3	68	1	4	2,07	,951
	GM4	68	1	3	1,47	,657
	GM5	68	1	3	1,76	,715
	GM6	68	1	4	1,66	,908
	GM7	68	1	4	1,90	,917

Tablo 5.23 incelendiğinde, farklı düşünceye sahip olan insanlar arasında rahatsız olanlar, rahatsız olmayanlar ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.24.** Belirsizliğe Toleransa dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım2	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	67	1	5	3,85	1,158
	BT3	67	1	5	3,72	1,098
	BT4	67	1	5	3,78	1,098
	BT5	67	1	5	3,78	1,042
	BT6	67	1	5	4,00	,937
	BT7	67	1	5	3,73	,963
	BT8	67	1	5	3,79	,913
	BT9	67	2	5	4,03	,887
	BT10	67	1	5	3,36	,933
	BT11	67	2	5	4,06	,868
	BT12	67	1	5	4,10	1,017
	BT2	67	1	4	2,27	,978
	BT13	67	1	5	2,67	1,106
	BT14	67	1	5	2,43	1,234
	BT15	67	1	5	2,60	1,115
	BT16	67	1	5	1,73	,963
2	BT1	376	1	5	4,06	1,121
	BT3	376	1	5	3,75	1,192
	BT4	376	1	5	4,06	1,110
	BT5	376	1	5	4,01	1,099
	BT6	376	1	5	4,12	1,067
	BT7	376	1	5	3,83	1,118
	BT8	376	1	5	3,80	1,115
	BT9	376	1	5	4,06	1,051
	BT10	376	1	5	3,60	1,141
	BT11	376	1	5	4,13	1,105
	BT12	376	1	5	4,29	1,079
	BT2	376	1	5	2,17	1,039
	BT13	376	1	5	2,27	1,149
	BT14	376	1	5	2,06	1,084
	BT15	376	1	5	2,17	1,112
	BT16	376	1	5	1,67	,821
3	BT1	68	1	5	4,01	1,215
	BT3	68	1	5	3,57	1,262
	BT4	68	1	5	4,06	1,063
	BT5	68	1	5	3,93	1,027
	BT6	68	1	5	4,12	1,044
	BT7	68	1	5	4,00	1,120
	BT8	68	1	5	3,72	1,091
	BT9	68	1	5	4,00	1,172
	BT10	68	1	5	3,53	1,072
	BT11	68	1	5	4,13	1,006
	BT12	68	1	5	4,26	1,031
	BT2	68	1	5	2,49	1,126
	BT13	68	1	5	2,68	1,275
	BT14	68	1	5	2,34	1,074
	BT15	68	1	5	2,50	1,153
	BT16	68	1	5	1,84	,908

Tablo 5.24 incelendiğinde, farklı düşünceye sahip olan insanlar arasında rahatsız olanlar, rahatsız olmayanlar ve kararsız olan gruplar arasında belirsizliği toleransa dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.25.** Denetim odağına dayalı güven için farklı düşünceye sahip olanlar arasında rahatsız olma/olmama görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım2	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	67	1	5	2,18	1,014
	DO2	67	1	5	2,01	1,022
	DO3	67	1	5	2,43	1,090
	DO4	67	1	5	2,81	1,062
	DO5	67	1	5	2,96	1,021
	DO6	67	1	5	2,40	1,060
	DO7	67	1	5	3,36	1,177
	DO8	67	1	5	2,22	1,178
	DO9	67	1	5	2,54	1,374
	DO10	67	1	5	3,12	1,187
2	DO1	376	1	5	2,15	1,016
	DO2	376	1	5	2,02	,932
	DO3	376	1	5	2,55	1,147
	DO4	376	1	5	2,74	1,166
	DO5	376	1	5	2,91	1,122
	DO6	376	1	5	2,06	,949
	DO7	376	1	5	3,17	1,175
	DO8	376	1	5	2,21	1,297
	DO9	376	1	5	2,76	1,386
	DO10	376	1	5	3,15	1,295
3	DO1	68	1	5	2,49	1,152
	DO2	68	1	5	2,22	,990
	DO3	68	1	5	2,68	1,215
	DO4	68	1	5	2,41	1,200
	DO5	68	1	5	2,96	1,177
	DO6	68	1	4	2,25	,817
	DO7	68	1	5	3,47	1,165
	DO8	68	1	5	2,29	1,372
	DO9	68	1	5	2,87	1,465
	DO10	68	1	5	3,40	1,186

Tablo 5.25 incelendiğinde, farklı düşünceye sahip olan insanlar arasında rahatsız olanlar, rahatsız olmayanlar ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.



**Tablo 5.26.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım3	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GPU1	254	1	5	2,15	1,105
	GPU2	254	1	4	1,75	,810
	GPU3	254	1	5	2,12	1,080
	GPU4	254	1	4	1,67	,780
	GPU5	254	1	5	2,27	1,014
	GPU6	254	1	5	1,75	,847
	GPU7	254	1	5	1,67	,816
	GPU8	254	1	5	2,34	1,102
	GPU9	254	1	4	1,91	,876
	GPU10	254	1	5	1,90	,975
	GPU11	254	1	5	2,02	1,025
2	GPU1	136	1	4	2,13	,992
	GPU2	136	1	4	1,97	,902
	GPU3	136	1	4	1,85	,824
	GPU4	136	1	4	1,83	,899
	GPU5	136	1	5	2,27	1,057
	GPU6	136	1	5	1,94	1,009
	GPU7	136	1	5	1,73	,882
	GPU8	136	1	5	2,29	1,143
	GPU9	136	1	5	1,93	,888
	GPU10	136	1	5	2,12	1,007
	GPU11	136	1	5	1,79	,904
3	GPU1	121	1	4	2,40	1,122
	GPU2	121	1	4	1,88	,839
	GPU3	121	1	4	1,94	,820
	GPU4	121	1	4	1,74	,772
	GPU5	121	1	5	2,17	,980
	GPU6	121	1	5	1,86	,907
	GPU7	121	1	4	1,64	,707
	GPU8	121	1	5	2,26	1,037
	GPU9	121	1	4	1,92	,812
	GPU10	121	1	4	2,07	,905
	GPU11	121	1	4	1,89	,804

Tablo 5.26 incelendiğinde, uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olan, yerli ve milli olmak iyidir görüşüne sahip olan ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.27.** Güç mesafesine dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım3	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	254	1	5	1,76	,834
	GM2	254	1	4	1,66	,742
	GM3	254	1	5	2,12	1,071
	GM4	254	1	3	1,35	,526
	GM5	254	1	4	1,69	,802
	GM6	254	1	4	1,50	,693
	GM7	254	1	4	1,80	,924
2	GM1	136	1	4	1,80	,758
	GM2	136	1	4	1,75	,675
	GM3	136	1	4	1,95	,905
	GM4	136	1	4	1,65	,726
	GM5	136	1	4	1,79	,790
	GM6	136	1	4	1,61	,732
	GM7	136	1	4	1,92	,852
3	GM1	121	1	4	1,95	,762
	GM2	121	1	4	1,79	,777
	GM3	121	1	5	2,15	,963
	GM4	121	1	3	1,64	,707
	GM5	121	1	4	1,89	,814
	GM6	121	1	4	1,73	,796
	GM7	121	1	4	2,02	,899

Tablo 5.27 incelendiğinde, uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olan, yerli ve milli olmak iyidir görüşüne sahip olan ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.28.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım3	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	254	1	5	4,25	,957
	BT3	254	1	5	3,85	1,116
	BT4	254	1	5	4,10	1,042
	BT5	254	1	5	4,03	1,048
	BT6	254	1	5	4,21	,978
	BT7	254	1	5	3,92	1,066
	BT8	254	1	5	3,81	1,010
	BT9	254	1	5	4,26	,929
	BT10	254	1	5	3,65	1,092
	BT11	254	1	5	4,24	,983
	BT12	254	1	5	4,37	,948
	BT2	254	1	5	2,23	1,116
	BT13	254	1	5	2,37	1,161
	BT14	254	1	5	2,15	1,143
	BT15	254	1	5	2,32	1,134
	BT16	254	1	5	1,62	,809
2	BT1	136	1	5	3,62	1,430
	BT3	136	1	5	3,50	1,350
	BT4	136	1	5	3,77	1,316
	BT5	136	1	5	3,79	1,230
	BT6	136	1	5	3,87	1,232
	BT7	136	1	5	3,63	1,228
	BT8	136	1	5	3,64	1,263
	BT9	136	1	5	3,65	1,190
	BT10	136	1	5	3,39	1,206
	BT11	136	1	5	3,82	1,216
	BT12	136	1	5	3,98	1,244
	BT2	136	1	5	2,18	1,003
	BT13	136	1	5	2,37	1,235
	BT14	136	1	5	2,13	1,101
	BT15	136	1	5	2,10	1,070
	BT16	136	1	5	1,85	,915
3	BT1	121	1	5	4,02	,991
	BT3	121	1	5	3,70	1,115
	BT4	121	1	5	4,13	,921
	BT5	121	1	5	4,04	,961
	BT6	121	1	5	4,16	,922
	BT7	121	1	5	3,92	,988
	BT8	121	1	5	3,90	1,012
	BT9	121	1	5	4,07	,985
	BT10	121	1	5	3,54	1,009
	BT11	121	1	5	4,20	,980
	BT12	121	1	5	4,34	1,029
	BT2	121	1	4	2,26	,945
	BT13	121	1	5	2,40	1,130
	BT14	121	1	5	2,15	1,062
	BT15	121	1	5	2,36	1,169
	BT16	121	1	5	1,70	,853

Tablo 5.28 incelendiğinde, uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olan, yerli ve milli olmak iyidir görüşüne sahip olan ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı güven açısından çok bir farklılık görülmezken, uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olanlar ile kararsız olanların, yerli ve milli olma görüşüne sahip olanlara göre belirsizliği toleransa ait bazı maddelerde (BT1, BT4, BT6) daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 5.29.** Denetim Odağı için uluslararası olma/yerli ve milli olma görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım3	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	254	1	5	2,14	1,046
	DO2	254	1	5	1,95	,923
	DO3	254	1	5	2,43	1,056
	DO4	254	1	5	2,74	1,154
	DO5	254	1	5	2,89	1,100
	DO6	254	1	5	2,04	,934
	DO7	254	1	5	3,34	1,130
	DO8	254	1	5	1,90	1,157
	DO9	254	1	5	2,35	1,330
	DO10	254	1	5	3,07	1,314
2	DO1	136	1	5	2,30	1,182
	DO2	136	1	5	2,15	1,139
	DO3	136	1	5	2,74	1,301
	DO4	136	1	5	2,69	1,208
	DO5	136	1	5	2,90	1,182
	DO6	136	1	5	2,25	1,031
	DO7	136	1	5	3,18	1,216
	DO8	136	1	5	2,68	1,402
	DO9	136	1	5	3,26	1,318
	DO10	136	1	5	3,29	1,266
3	DO1	121	1	5	2,19	,830
	DO2	121	1	5	2,13	,752
	DO3	121	1	5	2,60	1,130
	DO4	121	1	5	2,66	1,130
	DO5	121	1	5	3,02	1,072
	DO6	121	1	5	2,17	,898
	DO7	121	1	5	3,08	1,215
	DO8	121	1	5	2,38	1,247
	DO9	121	1	5	2,99	1,375
	DO10	121	1	5	3,29	1,158

Tablo 5.29 incelendiğinde, uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olan, yerli ve milli olmak iyidir görüşüne sahip olan ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına dayalı güven açısından farklılık görülmezken, yerli ve milli olma görüşüne sahip olanlar ile kararsızların, uluslararası olma görüşüne sahip olanlara göre DO8 ve DO9 maddeleri açısından daha yüksek güven puanına sahip olduğu görülmektedir. .

**Tablo 5.30.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler

	Yaklaşım4	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1	GPU1	139	1	5	2,30	1,088
	GPU2	139	1	4	<b>2,26</b>	,988
	GPU3	139	1	4	2,09	,932
	GPU4	139	1	4	1,93	,890
	GPU5	139	1	5	2,45	1,078
	GPU6	139	1	5	2,02	1,011
	GPU7	139	1	5	1,81	,900
	GPU8	139	1	5	2,32	1,071
	GPU9	139	1	5	2,15	,932
	GPU10	139	1	5	2,19	1,004
	GPU11	139	1	5	2,04	,962
2	GPU1	150	1	4	1,99	1,036
	GPU2	150	1	4	<b>1,49</b>	,610
	GPU3	150	1	4	1,85	,965
	GPU4	150	1	4	1,60	,742
	GPU5	150	1	5	2,13	,992
	GPU6	150	1	5	1,69	,890
	GPU7	150	1	4	1,56	,781
	GPU8	150	1	5	2,15	1,058
	GPU9	150	1	4	1,75	,779
	GPU10	150	1	4	1,85	,958
	GPU11	150	1	5	1,80	1,003
3	GPU1	222	1	5	2,29	1,096
	GPU2	222	1	4	1,81	,773
	GPU3	222	1	5	2,05	,978
	GPU4	222	1	4	1,69	,788
	GPU5	222	1	4	2,20	,979
	GPU6	222	1	5	1,80	,834
	GPU7	222	1	5	1,67	,758
	GPU8	222	1	5	2,41	1,129
	GPU9	222	1	4	1,89	,844
	GPU10	222	1	5	1,99	,944
	GPU11	222	1	5	1,95	,894

Tablo 5.30 incelendiğinde, tanıştığı kişinin hemşerisi olma durumunda rahat davranan, rahat davranmayan ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine güven açısından farklılık görülmemektedir. Ancak, ikinci maddede (GPU2) yeni tanıştığı kişinin hemşerisi olma durumunda rahat davranan kişilerin, diğer gruplara göre daha yüksek grup prototipine dayalı güvene sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 5.31.** Güç mesafesine dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım4	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	139	1	5	1,91	,779
	GM2	139	1	4	1,76	,718
	GM3	139	1	5	2,26	1,079
	GM4	139	1	4	1,73	,738
	GM5	139	1	4	1,86	,767
	GM6	139	1	4	1,78	,826
	GM7	139	1	4	2,07	,968
2	GM1	150	1	5	1,79	,900
	GM2	150	1	4	1,61	,693
	GM3	150	1	4	1,95	,911
	GM4	150	1	3	1,39	,528
	GM5	150	1	4	1,63	,738
	GM6	150	1	3	1,44	,618
	GM7	150	1	4	1,74	,847
3	GM1	222	1	4	1,78	,737
	GM2	222	1	4	1,75	,767
	GM3	222	1	5	2,06	1,007
	GM4	222	1	3	1,43	,618
	GM5	222	1	4	1,80	,861
	GM6	222	1	4	1,56	,720
	GM7	222	1	4	1,87	,880

Tablo 5.31 incelendiğinde, tanıştığı kişinin hemşerisi olma durumunda rahat davranan, rahat davranmayan ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.32.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım4	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	139	1	5	3,89	1,317
	BT3	139	1	5	3,56	1,325
	BT4	139	1	5	3,81	1,300
	BT5	139	1	5	3,86	1,241
	BT6	139	1	5	3,89	1,249
	BT7	139	1	5	3,70	1,220
	BT8	139	1	5	3,53	1,241
	BT9	139	1	5	3,83	1,189
	BT10	139	1	5	3,29	1,176
	BT11	139	1	5	3,91	1,197
	BT12	139	1	5	4,06	1,261
	BT2	139	1	5	2,24	1,011
	BT13	139	1	5	2,29	1,059
	BT14	139	1	5	1,98	,967
	BT15	139	1	5	2,12	,996
	BT16	139	1	4	1,81	,785
2	BT1	150	1	5	4,00	1,099
	BT3	150	1	5	3,75	1,165
	BT4	150	1	5	4,03	1,026
	BT5	150	1	5	3,97	1,016
	BT6	150	1	5	4,13	,953
	BT7	150	1	5	3,86	1,062
	BT8	150	1	5	3,84	1,037
	BT9	150	1	5	4,15	1,002
	BT10	150	1	5	3,63	1,102
	BT11	150	1	5	4,22	1,002
	BT12	150	1	5	4,33	,974
	BT2	150	1	5	2,22	1,122
	BT13	150	1	5	2,46	1,293
	BT14	150	1	5	2,13	1,145
	BT15	150	1	5	2,28	1,199
	BT16	150	1	5	1,61	,919
3	BT1	222	1	5	4,13	1,036
	BT3	222	1	5	3,80	1,108
	BT4	222	1	5	4,14	1,004
	BT5	222	1	5	4,04	1,020
	BT6	222	1	5	4,23	,948
	BT7	222	1	5	3,92	1,039
	BT8	222	1	5	3,91	,987
	BT9	222	1	5	4,12	,963
	BT10	222	1	5	3,67	1,044
	BT11	222	1	5	4,18	,996
	BT12	222	1	5	4,34	,974
	BT2	222	1	5	2,22	1,019
	BT13	222	1	5	2,38	1,154
	BT14	222	1	5	2,26	1,162
	BT15	222	1	5	2,36	1,152
	BT16	222	1	5	1,70	,842

Tablo 5.32 incelendiğinde, tanıştığı kişinin hemşerisi olma durumunda rahat davranan, rahat davranmayan ve kararsız olan gruplar arasında belirsizliğe toleransa dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.33.** Denetim odağına dayalı güven için tanıştığı kişinin hemşeri olması halinde rahat olma/olmama durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım4	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	139	1	5	2,25	1,077
	DO2	139	1	5	2,04	,974
	DO3	139	1	5	2,67	1,212
	DO4	139	1	5	2,78	1,178
	DO5	139	1	5	2,99	1,120
	DO6	139	1	5	2,18	,934
	DO7	139	1	5	3,32	1,204
	DO8	139	1	5	2,53	1,374
	DO9	139	1	5	2,88	1,411
	DO10	139	1	5	3,18	1,292
2	DO1	150	1	5	2,13	1,095
	DO2	150	1	5	1,97	,976
	DO3	150	1	5	2,39	1,175
	DO4	150	1	5	2,59	1,227
	DO5	150	1	5	2,84	1,188
	DO6	150	1	5	2,12	1,099
	DO7	150	1	5	3,16	1,171
	DO8	150	1	5	2,05	1,257
	DO9	150	1	5	2,66	1,446
	DO10	150	1	5	3,17	1,338
3	DO1	222	1	5	2,21	,976
	DO2	222	1	5	2,10	,924
	DO3	222	1	5	2,58	1,081
	DO4	222	1	5	2,74	1,103
	DO5	222	1	5	2,94	1,062
	DO6	222	1	5	2,10	,861
	DO7	222	1	5	3,24	1,166
	DO8	222	1	5	2,15	1,230
	DO9	222	1	5	2,72	1,350
	DO10	222	1	5	3,19	1,208

Tablo 5.33 incelendiğinde, tanıştığı kişinin hemşerisi olma durumunda rahat davranan, rahat davranmayan ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına güven açısından farklılık görülmektedir.



**Tablo 5.34.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım5	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GPU1	390	1	5	2,22	1,101
	GPU2	390	1	4	1,84	,848
	GPU3	390	1	5	2,06	1,016
	GPU4	390	1	4	1,68	,783
	GPU5	390	1	5	2,28	1,018
	GPU6	390	1	5	1,74	,855
	GPU7	390	1	5	1,66	,810
	GPU8	390	1	5	2,30	1,097
	GPU9	390	1	5	1,92	,880
	GPU10	390	1	5	1,95	,932
	GPU11	390	1	5	1,92	,927
2	GPU1	71	1	4	2,11	,994
	GPU2	71	1	4	1,85	,839
	GPU3	71	1	4	1,80	,749
	GPU4	71	1	4	2,00	,986
	GPU5	71	1	4	2,25	,996
	GPU6	71	1	5	2,25	1,143
	GPU7	71	1	4	1,75	,921
	GPU8	71	1	5	2,41	1,129
	GPU9	71	1	4	2,00	,775
	GPU10	71	1	4	2,23	1,149
	GPU11	71	1	5	2,01	1,076
3	GPU1	50	1	4	2,24	1,080
	GPU2	50	1	4	1,86	,857
	GPU3	50	1	4	1,88	,773
	GPU4	50	1	4	1,70	,707
	GPU5	50	1	4	1,96	1,009
	GPU6	50	1	4	1,88	,773
	GPU7	50	1	3	1,68	,621
	GPU8	50	1	4	2,22	1,055
	GPU9	50	1	4	1,82	,850
	GPU10	50	1	4	2,08	,966
	GPU11	50	1	5	1,94	,935

Tablo 5.34 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünmeyenler ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.35.** Güç mesafesine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım5	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	390	1	4	1,79	,768
	GM2	390	1	4	1,67	,727
	GM3	390	1	5	2,07	1,014
	GM4	390	1	4	1,44	,609
	GM5	390	1	4	1,76	,816
	GM6	390	1	4	1,56	,724
	GM7	390	1	4	1,85	,886
2	GM1	71	1	5	1,83	,774
	GM2	71	1	4	1,83	,756
	GM3	71	1	4	2,20	,995
	GM4	71	1	4	1,63	,722
	GM5	71	1	4	1,70	,725
	GM6	71	1	4	1,52	,673
	GM7	71	1	4	1,96	,933
3	GM1	50	1	5	2,04	1,029
	GM2	50	1	4	1,84	,738
	GM3	50	1	4	2,02	,958
	GM4	50	1	3	1,74	,723
	GM5	50	1	4	1,86	,833
	GM6	50	1	4	1,86	,833
	GM7	50	1	4	2,06	,978

Tablo 5.35 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.36.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım5	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	390	1	5	4,16	1,016
	BT3	390	1	5	3,81	1,135
	BT4	390	1	5	4,08	1,028
	BT5	390	1	5	4,04	1,027
	BT6	390	1	5	4,22	,950
	BT7	390	1	5	3,96	1,025
	BT8	390	1	5	3,87	1,035
	BT9	390	1	5	4,16	,956
	BT10	390	1	5	3,62	1,061
	BT11	390	1	5	4,23	,944
	BT12	390	1	5	4,33	,981
	BT2	390	1	5	2,22	1,041
	BT13	390	1	5	2,34	1,143
	BT14	390	1	5	2,10	1,100
	BT15	390	1	5	2,24	1,142
	BT16	390	1	5	1,65	,828
2	BT1	71	1	5	3,72	1,365
	BT3	71	1	5	3,46	1,318
	BT4	71	1	5	3,97	1,298
	BT5	71	1	5	3,85	1,226
	BT6	71	1	5	3,86	1,222
	BT7	71	1	5	3,61	1,259
	BT8	71	1	5	3,61	1,177
	BT9	71	1	5	3,69	1,249
	BT10	71	1	5	3,37	1,174
	BT11	71	1	5	3,75	1,250
	BT12	71	1	5	4,07	1,280
	BT2	71	1	5	2,35	1,084
	BT13	71	1	5	2,41	1,271
	BT14	71	1	5	2,34	1,218
	BT15	71	1	5	2,41	1,116
	BT16	71	1	5	1,83	,862
3	BT1	50	1	5	3,40	1,400
	BT3	50	1	5	3,36	1,306
	BT4	50	1	5	3,60	1,294
	BT5	50	1	5	3,58	1,214
	BT6	50	1	5	3,58	1,279
	BT7	50	1	5	3,24	1,188
	BT8	50	1	5	3,38	1,227
	BT9	50	1	5	3,68	1,220
	BT10	50	1	5	3,30	1,313
	BT11	50	1	5	3,80	1,429
	BT12	50	1	5	3,96	1,277
	BT2	50	1	5	2,04	1,029
	BT13	50	1	5	2,62	1,244
	BT14	50	1	5	2,24	1,021
	BT15	50	1	5	2,32	1,039
	BT16	50	1	5	1,92	,986

Tablo 5.36 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında belirsizliği toleransa güven açısından farklılık görülmemekle beraber, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini düşünen grubun diğer gruplara göre nazaran daha yüksek belirsizliği tolerans puanlarına sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 5.37.** Denetim odağına dayalı güven için dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini/zedelediğini düşünme durumuna göre betimsel istatistikler

Yaklaşım5	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	390	1	5	2,16	,998
	DO2	390	1	5	2,02	,914
	DO3	390	1	5	2,49	1,103
	DO4	390	1	5	2,75	1,140
	DO5	390	1	5	2,93	1,069
	DO6	390	1	5	2,13	,942
	DO7	390	1	5	3,22	1,176
	DO8	390	1	5	2,07	1,211
	DO9	390	1	5	2,64	1,373
	DO10	390	1	5	3,20	1,225
2	DO1	71	1	5	2,25	1,180
	DO2	71	1	5	2,13	1,081
	DO3	71	1	5	2,83	1,298
	DO4	71	1	5	2,72	1,209
	DO5	71	1	5	2,87	1,230
	DO6	71	1	4	1,96	,818
	DO7	71	1	5	3,39	1,177
	DO8	71	1	5	2,94	1,453
	DO9	71	1	5	3,21	1,530
	DO10	71	1	5	3,18	1,437
3	DO1	50	1	5	2,36	1,139
	DO2	50	1	5	2,12	1,062
	DO3	50	1	5	2,58	1,230
	DO4	50	1	5	2,40	1,229
	DO5	50	1	5	2,98	1,301
	DO6	50	1	5	2,32	1,186
	DO7	50	1	5	3,12	1,189
	DO8	50	1	5	2,36	1,306
	DO9	50	1	5	2,88	1,239
	DO10	50	1	5	3,06	1,361

Tablo 5.37 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.38.** Grup prototipine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemey görüşüne göre betimsel istatistikler

	Yaklaşım6	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
1	GPU1	377	1	5	2,17	1,092
	GPU2	377	1	4	1,80	,829
	GPU3	377	1	5	2,04	1,015
	GPU4	377	1	4	1,68	,786
	GPU5	377	1	5	2,25	1,019
	GPU6	377	1	5	1,73	,858
	GPU7	377	1	5	1,64	,807
	GPU8	377	1	5	2,27	1,095
	GPU9	377	1	5	1,89	,894
	GPU10	377	1	5	1,92	,933
	GPU11	377	1	5	1,89	,934
2	GPU1	75	1	4	2,13	,963
	GPU2	75	1	4	1,93	,920
	GPU3	75	1	4	1,87	,859
	GPU4	75	1	4	1,92	,926
	GPU5	75	1	4	2,28	1,021
	GPU6	75	1	5	2,20	1,127
	GPU7	75	1	4	1,84	,945
	GPU8	75	1	5	2,39	1,102
	GPU9	75	1	4	2,01	,744
	GPU10	75	1	4	2,17	1,083
	GPU11	75	1	5	2,07	1,082
3	GPU1	59	1	4	2,53	1,135
	GPU2	59	1	4	1,98	,841
	GPU3	59	1	4	1,98	,731
	GPU4	59	1	4	1,83	,791
	GPU5	59	1	4	2,22	1,018
	GPU6	59	1	4	2,00	,766
	GPU7	59	1	3	1,68	,600
	GPU8	59	1	4	2,44	1,103
	GPU9	59	1	4	1,98	,799
	GPU10	59	1	4	2,31	,987
	GPU11	59	1	5	2,00	,851

Tablo 5.38 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.39.** Güç mesafesine dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemeyiz görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım6	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	377	1	4	1,79	,772
	GM2	377	1	4	1,66	,700
	GM3	377	1	5	2,02	,985
	GM4	377	1	4	1,44	,599
	GM5	377	1	4	1,74	,797
	GM6	377	1	4	1,54	,699
	GM7	377	1	4	1,82	,876
2	GM1	75	1	5	1,81	,833
	GM2	75	1	4	1,83	,828
	GM3	75	1	5	2,24	1,063
	GM4	75	1	4	1,59	,718
	GM5	75	1	4	1,67	,741
	GM6	75	1	4	1,57	,701
	GM7	75	1	4	2,01	,966
3	GM1	59	1	5	1,98	,919
	GM2	59	1	4	1,88	,790
	GM3	59	1	4	2,27	1,031
	GM4	59	1	3	1,78	,744
	GM5	59	1	4	2,05	,879
	GM6	59	1	4	1,92	,896
	GM7	59	1	4	2,17	,931

Tablo 5.39 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.40.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemeyiz görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım6	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	377	1	5	4,18	1,009
	BT3	377	1	5	3,81	1,143
	BT4	377	1	5	4,11	1,030
	BT5	377	1	5	4,05	1,039
	BT6	377	1	5	4,21	,967
	BT7	377	1	5	3,97	1,045
	BT8	377	1	5	3,88	1,052
	BT9	377	1	5	4,17	,953
	BT10	377	1	5	3,64	1,047
	BT11	377	1	5	4,23	,947
	BT12	377	1	5	4,33	,970
	BT2	377	1	5	2,23	1,060
	BT13	377	1	5	2,36	1,156
	BT14	377	1	5	2,10	1,095
	BT15	377	1	5	2,25	1,128
	BT16	377	1	5	1,67	,831
2	BT1	75	1	5	3,77	1,391
	BT3	75	1	5	3,60	1,375
	BT4	75	1	5	4,00	1,263
	BT5	75	1	5	3,93	1,212
	BT6	75	1	5	3,97	1,219
	BT7	75	1	5	3,65	1,268
	BT8	75	1	5	3,64	1,204
	BT9	75	1	5	3,84	1,175
	BT10	75	1	5	3,47	1,223
	BT11	75	1	5	3,88	1,252
	BT12	75	1	5	4,16	1,231
	BT2	75	1	5	2,19	1,087
	BT13	75	1	5	2,41	1,357
	BT14	75	1	5	2,23	1,247
	BT15	75	1	5	2,31	1,197
	BT16	75	1	5	1,79	,963
3	BT1	59	1	5	3,41	1,315
	BT3	59	1	5	3,27	1,127
	BT4	59	1	5	3,47	1,209
	BT5	59	1	5	3,54	1,104
	BT6	59	1	5	3,59	1,146
	BT7	59	1	5	3,29	1,018
	BT8	59	1	5	3,41	1,052
	BT9	59	1	5	3,54	1,250
	BT10	59	1	5	3,10	1,227
	BT11	59	1	5	3,71	1,340
	BT12	59	1	5	3,93	1,337
	BT2	59	1	4	2,24	,916
	BT13	59	1	4	2,47	1,023
	BT14	59	1	4	2,36	1,013
	BT15	59	1	4	2,37	1,049
	BT16	59	1	4	1,83	,834

Tablo 5.40 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında belirsizliğe toleransa dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.41.** Denetime odağına dayalı güven için dini cemaat benzeri yapılar vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedeler/zedelemeyiz görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım6	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	377	1	5	2,15	1,004
	DO2	377	1	5	2,01	,914
	DO3	377	1	5	2,47	1,094
	DO4	377	1	5	2,74	1,158
	DO5	377	1	5	2,91	1,077
	DO6	377	1	5	2,13	,933
	DO7	377	1	5	3,24	1,160
	DO8	377	1	5	2,05	1,213
	DO9	377	1	5	2,61	1,360
	DO10	377	1	5	3,13	1,250
2	DO1	75	1	5	2,25	1,116
	DO2	75	1	5	2,11	1,073
	DO3	75	1	5	2,88	1,315
	DO4	75	1	5	2,75	1,198
	DO5	75	1	5	3,00	1,241
	DO6	75	1	5	2,08	1,010
	DO7	75	1	5	3,33	1,234
	DO8	75	1	5	2,87	1,473
	DO9	75	1	5	3,29	1,531
	DO10	75	1	5	3,37	1,412
3	DO1	59	1	5	2,39	1,145
	DO2	59	1	5	2,24	1,023
	DO3	59	1	5	2,64	1,200
	DO4	59	1	5	2,44	1,118
	DO5	59	1	5	2,93	1,201
	DO6	59	1	5	2,15	1,031
	DO7	59	1	5	3,07	1,216
	DO8	59	1	5	2,49	1,237
	DO9	59	1	5	2,92	1,263
	DO10	59	1	5	3,25	1,183

Tablo 5.41 incelendiğinde, dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği düşünenler, zedelediğini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.



**Tablo 5.42.** Grup prototipine uyuma dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım7	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GPU1	423	1	5	2,20	1,088
	GPU2	423	1	4	1,84	,857
	GPU3	423	1	5	2,03	,989
	GPU4	423	1	4	1,69	,780
	GPU5	423	1	5	2,24	,995
	GPU6	423	1	5	1,82	,897
	GPU7	423	1	5	1,67	,812
	GPU8	423	1	5	2,31	1,095
	GPU9	423	1	5	1,92	,853
	GPU10	423	1	5	1,99	,961
	GPU11	423	1	5	1,93	,950
2	GPU1	42	1	4	1,81	,890
	GPU2	42	1	4	1,81	,833
	GPU3	42	1	4	1,81	,917
	GPU4	42	1	4	1,86	,977
	GPU5	42	1	5	2,02	1,199
	GPU6	42	1	5	1,64	1,055
	GPU7	42	1	5	1,64	,906
	GPU8	42	1	5	2,10	1,246
	GPU9	42	1	5	1,88	1,017
	GPU10	42	1	5	1,83	1,057
	GPU11	42	1	5	1,88	1,109
3	GPU1	46	1	4	2,61	1,085
	GPU2	46	1	4	1,89	,767
	GPU3	46	1	4	1,96	,759
	GPU4	46	1	4	1,98	,906
	GPU5	46	1	4	2,50	1,006
	GPU6	46	1	4	2,11	,823
	GPU7	46	1	3	1,78	,696
	GPU8	46	1	4	2,52	,937
	GPU9	46	1	4	1,96	,815
	GPU10	46	1	4	2,30	,940
	GPU11	46	1	4	1,98	,774

Tablo 5.42 incelendiğinde, evrensel değerlerin kültürlerini değiştirdiğini düşünenler, değiştirmedini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.43.** Güç mesafesine dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım7	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	GM1	423	1	5	1,81	,788
	GM2	423	1	4	1,69	,743
	GM3	423	1	5	2,09	1,011
	GM4	423	1	3	1,47	,618
	GM5	423	1	4	1,74	,809
	GM6	423	1	4	1,57	,735
	GM7	423	1	4	1,88	,913
2	GM1	42	1	4	1,62	,731
	GM2	42	1	3	1,74	,701
	GM3	42	1	4	1,90	,983
	GM4	42	1	4	1,45	,670
	GM5	42	1	4	1,55	,739
	GM6	42	1	4	1,48	,671
	GM7	42	1	4	1,62	,854
3	GM1	46	1	4	2,11	,900
	GM2	46	1	3	1,93	,646
	GM3	46	1	4	2,20	,980
	GM4	46	1	4	1,83	,769
	GM5	46	1	4	2,22	,664
	GM6	46	1	3	1,83	,739
	GM7	46	1	3	2,17	,769

Tablo 5.43 incelendiğinde, evrensel değerlerin kültürlerini değiştirdiğini düşünenler, değiştirmedini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında güç mesafesine dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

**Tablo 5.44.** Belirsizliğe toleransa dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım7	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	BT1	423	1	5	4,13	1,057
	BT3	423	1	5	3,81	1,140
	BT4	423	1	5	4,10	1,029
	BT5	423	1	5	4,04	1,032
	BT6	423	1	5	4,18	,983
	BT7	423	1	5	3,90	1,079
	BT8	423	1	5	3,86	1,041
	BT9	423	1	5	4,17	,992
	BT10	423	1	5	3,60	1,088
	BT11	423	1	5	4,18	1,023
	BT12	423	1	5	4,32	1,020
	BT2	423	1	5	2,23	1,036
	BT13	423	1	5	2,35	1,147
	BT14	423	1	5	2,13	1,113
	BT15	423	1	5	2,29	1,159
	BT16	423	1	5	1,65	,846
2	BT1	42	1	5	3,50	1,436
	BT3	42	1	5	3,17	1,464
	BT4	42	1	5	3,29	1,535
	BT5	42	1	5	3,36	1,411
	BT6	42	1	5	3,60	1,483
	BT7	42	1	5	3,38	1,378
	BT8	42	1	5	3,26	1,398
	BT9	42	1	5	3,33	1,300
	BT10	42	1	5	3,24	1,303
	BT11	42	1	5	3,57	1,382
	BT12	42	1	5	3,76	1,394
	BT2	42	1	5	2,10	1,165
	BT13	42	1	5	2,57	1,467
	BT14	42	1	5	2,24	1,246
	BT15	42	1	5	2,19	1,042
	BT16	42	1	5	1,95	,936
3	BT1	46	1	5	3,52	1,312
	BT3	46	1	5	3,37	1,181
	BT4	46	1	5	3,93	1,083
	BT5	46	1	5	3,91	1,050
	BT6	46	1	5	3,93	1,020
	BT7	46	2	5	3,76	,899
	BT8	46	1	5	3,63	1,040
	BT9	46	1	5	3,63	,928
	BT10	46	1	5	3,43	1,068
	BT11	46	1	5	4,02	,954
	BT12	46	1	5	4,13	1,024
	BT2	46	1	4	2,28	1,047
	BT13	46	1	5	2,43	1,109
	BT14	46	1	4	2,17	,973
	BT15	46	1	4	2,17	,902
	BT16	46	1	3	1,93	,772

Tablo 5.44 incelendiğinde, evrensel değerlerin kültürlerini değiştirdiğini düşünenlerin, değiştirmedini düşünenler ve kararsız olan gruplara göre belirsizliği toleransa dayalı güven açısından daha yüksek puanlara sahip oldukları görülmektedir.

**Tablo 5.45.** Denetim odağına dayalı güven için evrensel değerler kültürümüzü değiştirir/değiştirmez görüşüne göre betimsel istatistikler

Yaklaşım7	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	
1	DO1	423	1	5	2,14	1,028
	DO2	423	1	5	2,01	,950
	DO3	423	1	5	2,50	1,152
	DO4	423	1	5	2,73	1,174
	DO5	423	1	5	2,93	1,112
	DO6	423	1	5	2,11	,965
	DO7	423	1	5	3,28	1,180
	DO8	423	1	5	2,15	1,259
	DO9	423	1	5	2,66	1,402
	DO10	423	1	5	3,17	1,272
2	DO1	42	1	5	2,36	1,122
	DO2	42	1	4	2,05	1,058
	DO3	42	1	5	2,67	1,262
	DO4	42	1	5	2,40	1,231
	DO5	42	1	5	2,48	1,174
	DO6	42	1	4	2,07	,921
	DO7	42	1	5	2,86	1,241
	DO8	42	1	5	2,40	1,499
	DO9	42	1	5	3,14	1,539
	DO10	42	1	5	3,12	1,365
3	DO1	46	1	5	2,52	1,005
	DO2	46	1	5	2,37	,826
	DO3	46	1	5	2,87	,957
	DO4	46	1	4	2,80	,934
	DO5	46	1	5	3,28	,958
	DO6	46	1	5	2,35	,875
	DO7	46	1	4	3,15	1,032
	DO8	46	1	5	2,76	1,251
	DO9	46	1	5	3,17	1,039
	DO10	46	1	5	3,37	1,142

Tablo 5.45 incelendiğinde, evrensel değerlerin kültürlerini değiştirdiğini düşünenler, değiştirmedini düşünenler ve kararsız olan gruplar arasında denetim odağına dayalı güven açısından farklılık görülmemektedir.

## BÖLÜM 6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu tez çalışması insanların birbirlerine karşı güvenlerinin oldukça düşük olduğu Türk toplumunda, aldatılma olaylarının nasıl ortaya çıktığına dair ipuçları ararken, insanları kimin veya kimlerin aldatılabildiğini çözümlenebilmek için öncelikle insanların kimlere güvendiğini ortaya koymaya çalışmıştır. Bu amaçla geliştirilen önermeler, Türk toplumunun kendine has yapısı ve çeşitli kültürel kodları ile güven kavramı arasında ilişki kurularak seyretilmiş ve altı hipotez geliştirilmiştir. Bu hipotezleri sınavabilmek için Türk toplumu özelinde hazırlanmış olan bir güven ölçeği olmadığından yeni bir ölçek geliştirilmiş, pilot çalışma sonrasında birtakım maddeler ölçekten çıkarılarak ölçek son halini almıştır. Geliştirilmiş olan ölçek daha geniş bir kitleye uygulanarak elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmanın sonucunda hem desteklenen hem de desteklenmeyen hipotezlerin Türk toplumunda güven ve aldatma meselesini anlamada önemli olduğu düşünülen birtakım bulguları ortaya koyduğu ifade edilebilir.

Araştırmanın birinci hipotezi kolektif toplumlarda prototip özelliklerini sergileyen güçlü kişilere güvenin yüksek olacağıydı. Elde edilen veriler analiz edildiğinde ve prototip özelliklerini sergileyen kişilerle ilişkisel güven kurulup kurulmadığını incelemek üzere Prototipe Dayalı İlişkisel Güven Ölçeğinde her bir maddeye ilişkin frekans ve yüzde değerleri incelendiğinde katılımcıların akrabalarına, hemşehrilerine, aynı partiye oy verdiği kişilere, aynı camiye gittiği kişilere, komşularına, aynı takımı tuttuğu birine veya devresine büyük oranda güvenmediği ve hipotezimizin desteklenmediği görülmektedir.

Gücün dengesiz dağılımını ve kullanımını tolere edebilen yani güç mesafesinin yüksek olduğu kabul edilen Türk toplumunda, söz konusu kültürel özelliğin güven duygusuyla ilişkili olabileceğini ve böylesi gruplarda güçlü kabul edilen ve grup prototipini temsil eden kişilere daha çok inanılacağını, böylesi kişilerin itibar göreceğini ve onlara güvenilebileceğini düşünerek ikinci hipotezimizde ‘güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven yüksektir’ yargısını test etmek istedik. Güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güvenin yüksek olup olmadığı incelendiğinde, katılımcıların siyasi liderlere, varlıklı büyüklerle, ünlü kişilere ve statü sahibi kişilere güvenmediğini söylemek mümkündür. Ayrıca, güç mesafesi ve güveni ilişkilendiren diğer hipotezimiz ‘güç mesafesinin yüksek olduğu gruplarda, alanında uzman olan kişilere güven yüksektir’ yargısını sınamaktaydı.

Analizler sonucunda, katılımcıların patronların sözüne ve iş yerindeki kıdemli birine daha kolay güvenmediği ve ayrıca iş yerinde kendilerinden daha az yetkili kişilere de inanabildikleri görülmektedir.

Türk toplumu aynı zamanda belirsizliğe toleransın düşük olduğu bir kültürel bağlam olarak tanımlanmaktadır. Bunun sonucunda kişilerin belirsizlikten kaçınmak için kendi sosyal bağlamlarında, aileleriyle, akrabalarıyla, tanıdıklarıyla, hemşerileriyle, bir şekilde sosyal ilişki kurdukları kişilerle iletişim ve etkileşimde olmayı daha güvenilir bulacakları, dışarıya nispeten kapalı olacakları ve iç grup üyelerine güven duyma ihtimalinin daha yüksek olduğu fikrinden hareketle geliştirdiğimiz diğer hipotezimiz belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, iç-grup üyelerinin özelliklerini yansıtan kişilere güvenin yüksek olacağı fikriydi. Ancak, katılımcıların cevapları analiz edildiğinde iç-grup üyelerine güvenin yüksek olmadığı, söz konusu hipotezin desteklenmediği ve kişilerin tanıdıkları ile, sözüne güvendikleri kişiler ile, akrabalarıyla ve hemşehrileriyle yazılı anlaşmaya gerek gördükleri görülmektedir. Katılımcılar ‘söz uçar yazı kalır’ düşüncesine büyük oranda katılmakta ve önemli yazışmaların bir kopyasını mutlaka sakladıklarını ifade etmektedirler.

Belirsizliğe toleransın düşük olduğu Türk toplumunda güvene ilişkin oluşturduğumuz diğer bir hipotezimiz ‘belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda alanında uzman olan (veya uzman olduğu izlenimi veren) kişilere güven yüksektir’ önermesiydi. Belirsizliğe toleransın düşük olduğu gruplarda, uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güven (7, 8) incelendiğinde, ilgili maddelere ait ortalamaların 4’e yakın olduğu görülmektedir. Katılımcılar, çoğunlukla işinde uzman olan kişilere daha çok güvendiklerini ve birileriyle iş yaparken mutlaka referanslarını kontrol ettiklerini ifade etmişlerdir. Bu sonuca göre, araştırmada yer alan katılımcıların uzman olan veya uzman olduğu izlenimi veren kişilere güvendiğini ve ilgili hipotezin desteklendiğini söylemek mümkündür.

Türk toplumu özelinde güven kavramıyla ilişkili olduğunu düşündüğümüz bir diğer kavram da denetim odağıdır. Türk toplumunda genel olarak bireylerin denetim odağının dışsal olduğu, insanların başlarına gelen durumları kendilerinin dışında etkenlere bağlama eğiliminde oldukları, birtakım hoşnut olunmayan durumların sebebinin talih, şans, kader, kısmet olduğu gözlemlenmektedir. Dinsel belirlenimcilikten ve güçlü kabul ettiği dış etkilere ciddi manada etkilenen Türk toplumunun olayları kontrol altına almada ve

yönetmede kendisini yeteri kadar güçlü görmeyen kişilerin, özgüven eksikliği nedeniyle güçlü kişilerin peşine düşebilecekleri ve ağırlıklı olarak dışsal Türk toplumunun karşılaştıkları sorunlar karşısında bir kurtarıcı bekleme eğilimine girdikleri ve bu kurtarıcının da bazen bir siyasal lider, hatta askeri bir ihtilal olabildiği gözlemlenebilmektedir (Sargut, 2001). Bu sebeple, çeşitli zorluklarla karşılaşan Türk insanını içinde bulunduğu çıkmazdan kurtaracağına dair söylemlerle yönlendirmek ve kandırmak mümkün görülebilmektedir. Böyle durumlarda, Türk insanının teslim olabilecek kadar güvendiği, parçası olduğu gruba has özellikleri en iyi şekilde kendinde topladığına inandığı bir iç-grup üyesi olabileceği, kendinde uzakta farklı veya güçsüz gördüğü bir kişi olmayacağı düşüncesi anlamlı gelmektedir. Bu çıkarımdan hareketle oluşturmuş olduğumuz son hipotezimiz dışsal denetim eğiliminin yüksek olduğu gruplarda, grup prototipine uygun güçlü kişilere güvenin yüksek olacağıydı.

Araştırma sonucunda, dışsal denetim ile grup protipini yansıtan güçlü kişilere güven arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, dışsal denetim arttığında grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güvenin de arttığı söylenebilir. Benzer şekilde, dışsal denetim ile grup protipini yansıtan uzman kişilere güven arasında da istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, dışsal denetim arttığında grup prototipini yansıtan uzman kişilere güvenin de artacağı söylenebilir.

Ölçek hazırlanırken dikkat ettiğimiz bir diğer nokta da, güven ve aldatma noktasında mümkün olduğu kadar farklı toplumsal katmana erişmeye çalışmaktı. Katılımcılardan cinsiyet, eğitim durumu, yaşadığı şehir, memleketinde yaşayıp yaşamadığı, nasıl bir aileye doğduğu noktasında da veri alarak, aralarında bir fark olup olmadığını değerlendirmek istedik. Demografik bilgilerde sorulan cinsiyet, memleketinde yaşama veya yaşamama durumu ve eğitim durumları göz önünde bulundurularak ölçeğe verilen cevaplar arasında bir farklılık olup olmadığı analiz edildiğinde; Kadınların belirsizliğe toleransa dayalı güvenme eğilimlerinin ölçeğin her iki alt boyutunda da daha yüksek olduğu görülmektedir. Yani kadınlar iş yaparken karşı tarafa güvenebilmek için sözleşme ve anlaşmaları gerekli görmekte, kuralları kendilerini güvende hissetmek için gerekli görmekte, işinde uzman olan kişilere daha çok güvenmekte, biriyle iş yaparken iş yaptığı kişinin referanslarını kontrol etmekte, yazılı iletişime inanmakta ve senet yapmaya gerek görmektedir.

Katılımcılardan memleketinde yaşayanlarla, memleketinde yaşamayanlar arasında bu dört ölçek ve alt boyutlarına verdikleri cevaplar göz önünde bulundurulduğunda anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Benzer şekilde, geniş aileye doğan ve çekirdek aileye doğan bireyler arasında da anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Eğitim durumuna göre katılımcıların belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeğinin birinci alt boyutundan elde edilen puanları değerlendirildiğinde, katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu ve yapılan çoklu karşılaştırma testi sonucunda lise ve altı ve doktora grupları arasında ve önlisans doktora grupları arasında doktora grubu lehine olduğu tespit edilmiştir. Bir diğer deyişle, doktorasını yapmış gruptaki katılımcıların diğer katılımcılara oranla iş yaparken yazılı iletişime, referansları kontrol etmeye, senet yapmaya, kurallara ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

Ölçek kapsamında, demografik bilgilere ek olarak, katılımcılardan belli hususlardaki yaklaşımlarını anlamaya yönelik bilgiler de istenmiştir. Katılımcılardan anketin 10' lu Likert biçiminde hazırlanmış olan ilgili bölümünde verilen yedi önermeye ilişkin yaklaşımlarını 1 ve 10 (1= Kesinlikle katılmıyorum, 10= Kesinlikle katılıyorum) arasında derecelendirmeleri istenmiştir. Elde edilen veriler değerlendirilirken katılımcılar üç gruba ayrılmıştır. 1, 2, 3, 4 işaretleyenler 1. Grup (Katılanlar), 7,8, 9, 10 işaretleyenler 2. Grup (Katılmayanlar) ve 5 ve 6 işaretleyenler de kararsızlar olarak değerlendirilmiştir. Daha sonra katılımcıların ankete verdikleri cevapların verdiğimiz önermelere yaklaşımları anlamında bu üç grup arasında herhangi bir farklılık olup olmadığı değerlendirilmiştir. Bu bölümde sözü edilen yaklaşımlar katılımcılara farklı görüşler arasında rahatsız olup olmadıklarını, tanıştıkları kişi hemşerileriye daha rahat davranıp davranmadıklarını, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini ve vatandaşların devlet önünde eşitliğini zedeleyip zedelediğine ilişkin görüşlerini, uluslararasılaşmaya karşı tutumlarını ve evrensel değerlerin kültürü geliştirdiği fikrine yaklaşımlarını ortaya koymaya çalışan önermelerden oluşmaktaydı. Katılımcıların verdikleri cevaplar, yukarıda bahsettiğimiz üç grup arasında karşılaştırılarak değerlendirildiğinde aşağıdaki noktalar tespit edilmiştir:

Katılımcıların farklı düşünceye sahip kişiler arasında rahatsız olmamaları ile grup prototipine güvenme arasında negatif yönde ve düşük düzeyde ilişki olduğu, yani farklı düşünceye sahip insanlar arasında rahatsız olmama eğilimi arttıkça grup prototipine dayalı ilişkisel güven kurma eğiliminin azalmakta olduğu görülmektedir. Benzer şekilde,



hemşerinin yanında daha rahat davranmama ile grup prototipine güven arasında negatif yönlü düşük düzeyde bir ilişki söz konusudur. Karşılaştıkları kişinin hemşerileri olması durumunda daha rahat davranmayacağını ifade eden kişilerin grup prototipine dayalı ilişkisel güven kurma eğilimlerinin de düşük olduğu dikkat çekmektedir.

Dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediği yönündeki düşünce ile grup prototipine dayalı ilişkisel güven arasında pozitif yönde ve düşük düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde, katılımcıların dini cemaat benzeri yapıların vatandaşın devlet önündeki eşitliğini zedelediği görüşü ile grup prototipine dayalı ilişkisel güven arasında pozitif yönlü ve düşük düzeyli bir ilişki olduğu görülmektedir. Bir diğer ifadeyle, bu tarz yapıların devletin laiklik ilkesine ve vatandaşların devlet önündeki eşitliğine zarar vermediğini düşünenlerin grup prototipine dayalı ilişkisel kurma eğilimlerinin de daha yüksek olabileceği düşünülebilir. Yani, akrabalarına, hemşerilerine, aynı partiye oy verdikleri kişiye, aynı camiye gittikleri kişilere, komşularına, aynı cemaatten oldukları kişilere, benzer şekilde giyinenlere, asker arkadaşlarına, aynı devreden olan okul arkadaşlarına diğer gruba oranla daha rahat güvenebildikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Belirsizliğe toleransa dayalı güven ölçeğinin 1. boyutunda devlet kurumlarının laik olması gerektiğini düşünenlerin belirsizliğe toleransa dayalı güven puanları laik olmamalı düşüncesine sahip olanlardan daha yüksektir. Yani, devlet ve kurumlarının laik olması gerektiğini düşünenler daha çok yazılı iletişime, anlaşmalara sözleşmelere, senet yapmaya, iş yaptıkları kişilerin referanslarını kontrol etmeye gerek duymaktadırlar.

Uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olanlar ile kararsız olanların, yerli ve milli olma görüşüne sahip olanlara göre belirsizliğe toleransa ait bazı maddelerde (BT1, 4 ve 6), daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre, uluslararası olmanın iyi olduğunu düşünenler iş yaparken karşı tarafa güvenebilmek için sözleşme ve anlaşmaların şart olduğunu düşünmekte (BT1), kuralların kendilerini güvende hissetmelerini sağladığını düşünmekte (BT4) ve iş tanımlarının yazılı olmasının çalışanların iyiliğine olduğuna inanmaktadırlar.

Uluslararası olmak iyidir görüşüne sahip olan, yerli ve milli olmak iyidir görüşüne sahip olan ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı güven açısından

farklılık görülmezken, yerli ve milli olma görüşüne sahip olanlar ile kararsızların ‘uluslararası olmak iyidir’ görüşüne sahip olanlara göre DO8 ve DO9 maddeleri açısından daha yüksek güven puanına sahip oldukları görülmektedir. Yani, bu katılımcılar, iyi bir insan olmaya çalışmalarında cehennem korkusunun etkisi olduğunu düşünmekte (DO8) ve eğer kötülük yaparlarsa Allah’ ın kendilerini cezalandıracaklarını düşünmektedirler (DO9).

Tanıştığı kişi hemşehrisi olma durumunda rahat davranan, rahat davranmayan ve kararsız olan gruplar arasında grup prototipine dayalı ilişkisel güven açısından farklılık tespit edilememiştir ancak ikinci maddede (GPU2) yeni tanıştığı kişinin hemşehrisi olma durumunda rahat davranan kişilerin, hemşehrilerinin sözlerine inanmalarının daha kolay olduğunu ifade ettikleri görülmektedir.

Dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini düşünen grubun diğer gruplara göre daha yüksek belirsizliğe toleransa dayalı güven puanı olduğu görülmektedir. Yani, bu grup iş yaparken karşı tarafa güvenebilmek için sözleşme ve anlaşmaları gerekli görmekte, kuralları kendilerini güvende hissetmek için gerekli bulmakta, işinde uzman olan kişilere daha çok güvenmekte, biriyle iş yaparken iş yaptığı kişinin referanslarını kontrol etmekte, yazılı iletişime inanmakta ve senet yapmaya gerek görmektedir. İki boyutlu ölçeğin her iki boyutu da değerlendirildiğinde, hem uzmanlığa ve yazılı iletişime daha çok önem verdikleri hem de iş yapma biçimlerinde senet ve sözleşme gibi kendilerini güvence de hissedecekleri yazılı anlaşmalara ihtiyaç duydukları görülmektedir.

Evrensel değerlerin kültürlerini geliştirdiğini düşünenlerin, geliştirmediklerini düşünenler ve kararsız olan gruplara göre belirsizliği toleransa dayalı güven açısından daha yüksek puanlara sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla bu grup da iş yaparken karşı tarafa güvenebilmek için sözleşme ve anlaşmaları gerekli görmekte, kurallara kendilerini güvende hissetmek için gerek duymakta, işinde uzman olan kişilere daha çok güvenmekte, biriyle iş yaparken iş yaptığı kişinin referanslarını kontrol etmekte, yazılı iletişime inanmakta ve senet yapmaya gerek görmektedir.

Çalışmanın sonucunda elde edilen bulguları genel olarak değerlendirdiğimizde Türkiye’de güven ve aldatma üzerine çeşitli ipuçlarının sorunsal anlamamızda bize yardımcı olabileceği yorumunu yapmak yanlış olmayacaktır. Türk toplumunda farklı

adlarla ve amaçlarla karşılaşılan aldatma olaylarını anlayabilmek ve irdeleyebilmek adına çalışmaya temel bir bakış açısıyla yaklaştık; eğer Türk toplumunda bireylerin kime veya kimlere nasıl güvenebildiğini ortaya koyabilirsek, kimler tarafından aldatılabilmiş olabileceği sorusuna da cevap vermenin daha kolay olabileceğini düşündük. Bu nedenle, bireylerin düşünce biçimlerini, davranışlarını ve tercihlerini toplumsal yapının biçimlediği görüşünden hareketle Türk toplumunun kültürel yapısından kaynaklanan özelliklerinin bireylerin güven noktasında verecek oldukları kararları da etkileyeceği düşüncesiyle hipotezlerimizi oluşturduk. Yani, Türk toplumunu belirsizliğe toleransının düşük, güç mesafesinin yüksek, dışsal belirlenimciliğin etkisi altında kalan ve sıkı bağlı ve birbirlerinin arasında yapısal boşlukların olduğu küçük küçük gruplardan oluşan ve bu gruplar içinde, grup prototipini en iyi şekilde temsil eden kişilerin takip edildiği bir kültür olarak kabul edilebileceğinden, çalışmanın hipotezlerini bireylerin güven ilişkisini de bu çerçevede kuracakları görüşüne dayanarak oluşturduk. Sonuç olarak, bu hipotezlerden sadece bir tanesinin desteklenmiş olması ve geri kalan hipotezlerin desteklenmemiş olması da bizim için anlamlı sonuçlar ortaya koymuştur.

Öncelikle, Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey-WVS) verileri ve Danimarka Sosyal Sermaye Projesi sonucunda güven düzeyinin çok düşük olduğu belirtilmiş olan Türk toplumunun kişilere güvenmekte ne kadar zorlandığı bu çalışmada da ortaya konmuştur. Hatta, beklediğimizden farklı olarak Türk insanının, toplumun kolektif yapısına rağmen akrabalarına, aynı camiye gittiği kişiye, hemşerisine, devresine, askerlik arkadaşına, komşusuna da güvenmediği ve güven ilişkisini prototipikliğin belirlemediği görülmektedir. Bu nokta, üzerine düşünülmesi gereken bir nokta olarak dikkat çekmektedir. Çünkü, kolektif toplumlar bireylerin arasında güvenin yüksek olduğu, iç-grup üyelerine inancın ve bağlılığın yüksek olduğu sosyal yapılar olarak tanımlanmaktadır (Hofstede, 1980). Peki, kolektif yapılarda iç grup üyelerini bir arada tutan şey güven değilse başka bir şey midir? Bu konu Türk toplumunun kolektif yapısının diğerlerinden farklı olduğu yönünde bir işaret veriyor olabileceği için gelecek araştırmalara konu olabilmesi yönünden anlamlı görülmektedir. Bununla birlikte, gelecekteki çalışmalarda sosyal gruplar içindeki düşük güvenin nedenlerini irdelemek ve meseleye ekonomik, siyasi ve sosyolojik açıdan bakmak da Türk toplumunu daha iyi anlamada ve tanımlamada anlamlı görünmektedir.

Ayrıca, dışsal denetim odaklı olmak ile grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve dışsal denetim odaklı kişilerin grup prototipini yansıtan güçlü kişilere ve grup prototipini yansıtan uzman kişilere daha fazla güvendiği sonucuna ulaşılmıştır. Denetim odağı ile güven arasında tespit edilmiş olan bu ilişki daha sonraki çalışmalar için de anlamlı olabilecektir.

Kandırma kuramlarına ve ikna yazınına baktığımızda bir kişiyi ikna edebilmek için mesajın kaynağının önemli olduğu ifade edilmektedir. Bir diğer deyişle, mesajı veren kişi aslında mesajın inandırıcılığını belirlemektedir. Bu noktada mesajı veren kişinin iki özelliği uzmanlık ve güvenilirlik önemli görülmektedir (Hovland, Janis ve Kelly, 1953). Söz konusu çalışma katılımcıların bir başkasına güvenmekte zorlandıklarını ancak alanında uzman olanlara güvenebildikleri noktasına işaret ettiğine göre, aldatanların karşılarındakileri aldatırken alanlarında uzman oldukları izlenimini veriyor olabilecekleri ihtimali üzerine daha çok gitmek gerektiği düşünülebilir. Gelecekteki çalışmalarda hem denetim odağı ve hem de kandırma kuramları üzerine yapılacak çalışmalar meseleye daha fazla ışık tutabilecektir.

Ek olarak, evrensel değerlerin kültürlerini geliştirdiğini düşünenler, dini cemaat benzeri yapıların devletin laiklik ilkesini zedelediğini düşünenler, devlet ve kurumlarının laik olması gerektiğini düşünenler ve uluslararası olmanın iyi olduğunu düşünenlerin ortak bir özelliğinin de iş yaparken yazılı iletişim, anlaşmalar ve sözleşmeler tercih etmesidir. Aynı zamanda, eğitim düzeyi arttıkça yazılı anlaşmalara verilen önemin arttığı söylenebilir. Bu da bize geleneksellik/modernlik noktasında bir farklılığa işaret ediyor ve iş yapmaya ilişkin modern mantıkların kişilerle kurduğumuz ilişkiyi ve iş anlaşmalarına bakışımızı şekillendirmede etkili olma ihtimali olduğunu gösteriyor olabilir.

Tasarlamış olduğumuz ölçekler vasıtasıyla, kişilerin kimlere güvendiklerine ilişkin vermiş oldukları cevaplar ussal cevaplardır. Ancak, aldatılma her zaman kişilerin mantıkla yaptıkları tercihlerden kaynaklanmıyor olabilir. Kişilerin kriz anlarında, ikileme düştüklerinde, hızlı karar vermek durumunda kaldıklarında, kendilerini çıkmazda hissettiklerinde veya yoğun manipülasyona maruz kaldıklarında yaptıkları tercihler ussal tercihlerinden farklı olabilir. Meseleye bu şekilde bakıldığında, gelecekteki çalışmalarda

kişilere vaka ve senaryolar üzerinden tutumlarını sormak ve ussal kararlarıyla kıyaslamak manalı olabilecektir.

Çalışmanın ortaya koymuş olduğu dışsal denetim ile grup prototipini yansıtan güçlü kişilere güven arasındaki ilişki aldatılma meselesini anlamada önem taşımaktadır. Dışsal denetim odaklı kişilerin grup prototipini yansıtan güçlü kişilere daha fazla güvendiği sonucu inançla-alanma arasındaki ilişkiye bakmayı anlamlı kılmaktadır. Dış denetim odağının bir başka boyutu özgüven eksikliğidir. Yani, özgüveni eksik olan kişi başta kendine ve kimseye güvenmiyorsa, çıkış yolu olarak güçlü birinin desteğine ihtiyaç duyabilecek ve bu kişinin kendisini korumasını, kollamasını, elinden tutmasını ve zengin etmesini bekliyor olabilir. Bir diğer deyişle, özgüveni düşük olan kişi için güçlü bir dış odak en kolay çıkış anlamına gelebilir ve bu motivasyonla bireyin dış odağa teslimiyeti mümkün olabilir. Özgüveni düşük dışsal denetim odaklı kişiler modern dünyanın kaotik, belirsiz ve çoğu zaman korku veren ortamında kendilerine bir yer edinebilmek ve korunup kollanabilmek adına çeşitli gruplara, cemaatlere dahil olmayı tercih ediyor olabilirler. Söz konusu yapılar, kişilerin ihtiyaç duydukları psikolojik ve maddi dayanışmayı sağlıyor olabilir. Bilhassa da kendine, kişilere ve kurumlara güvenmeyen bireyler için kurtuluşu böyle topluluklarda bulma ihtimali artıyor olabilir. Dolayısıyla, Türk toplumunda aldatılma meselesini daha derinlemesine inceleyebilmek için, çalışmamızda ortaya koyduğumuz dışsal denetim odaklılık ve güven arasındaki ilişkinin, dışsal denetim odaklılık ve alanma arasındaki ilişkiye işaret ediyor olabileceği ve gelecek çalışmalarda ele alınmasının alana katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Araştırmanın kısıtlarını değerlendirmek gerekirse, covid-19 pandemisinin veri toplama sürecini etkilediğini ifade etmek gerekmektedir. Pilot veri toplama aşamasında ölçek katılımcılara yüz yüze uygulanmış ancak sonrasında pandemi nedeniyle artan vakalar sonucunda gelen sokağa çıkma kısıtları ve çeşitli sağlık riskleri nedeniyle ölçek internet ortamında uygulanmıştır. Verinin bu şekilde toplanması nedeniyle farklı toplumsal katmanlara ulaşma noktasında zorluk yaşanmıştır. Örneğin, elde edilen veri ağırlıklı olarak eğitim seviyesi yüksek ve büyük kentlerde oturan kişilerden elde edilebilmiştir. Gelecekte, ölçeğin daha yaygın ve farklı kitlelere uygulanarak tekrar değerlendirilebileceği ve elde edilen bulguların Türk toplumunda güven ve aldatılma meselesine dair yeni pencereler açabileceği düşünülmektedir. Bununla birlikte, araştırmanın yapıldığı ve verinin toplandığı dönem tüm dünya gibi ülkemizde de covid-19 pandemisi nedeniyle kaygının yüksek

olduğu, belirsizliğin arttığı, ekonomik faaliyetlerin sekteye uğradığı bir dönem olarak nitelendirilebilir. Böylesi bir ortamın insanların birbirlerine, otoriteye ve kurumlara karşı bakışını ve güvenini olumsuz etkilemiş olabileceği düşünülebilir. Dolayısıyla, toplumdaki olumlu gelişmelerin ve başka etkenlerin bireylerin güven duygusunu nasıl etkileyeceği gelecek çalışmalarda üzerine durulması anlamlı olabilecek bir husus olarak değerlendirilmektedir.

## KAYNAKLAR

- Abrams, D. E., & Hogg, M. A. (1990). *Social identity theory: Constructive and critical advances*. Springer-Verlag Publishing.
- Abrams, D., & Hogg, M. A. (2010). Social identity and self-categorisation. In J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick, & V.M. Esses (Eds.), *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* (pp. 179–193). London: Sage.
- Barber, Bernard (1983). *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Beamish, P. W., & Banks, J. C. (1987). Equity joint ventures and the theory of the multinational enterprise. *Journal of international business studies*, 18(2), 1-16.
- Bjørnskov, C. (2007). Determinants of generalized trust: A cross-country comparison. *Public choice*, 130(1-2), 1-21.
- Bolino, M. C., & Turnley, W. H. (2003). More than one way to make an impression: Exploring profiles of impression management. *Journal of Management*, 29(2), 141-160.
- Bozeman, D. P., & Kacmar, K. M. (1997). A cybernetic model of impression management processes in organizations. *Organizational behavior and human decision processes*, 69(1), 9-30.
- Browne, M. W. ve Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. A.
- Buckley, P.J., Casson M. (1988). A theory of cooperation in international business. In: F. Contractor, P. Lorange (eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, (pp. 31-53). Lexington, MA: Lexington Books.
- Burt, R. S., & Knez, M. (1995). Kinds of third-party effects on trust. *Rationality and society*, 7(3), 255-292.
- Burt, R. S., & Knez, M. (1996). Trust and third-party gossip. *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*, 68, 89.

- Busch, P., & Wilson, D. T. (1976). An experimental analysis of a salesman's expert and referent bases of social power in the buyer-seller dyad. *Journal of marketing research*, 13(1), 3-11.
- Byrne, D. E. (1971). *The attraction paradigm* (Vol. 11). Academic Pr.
- Cao, T. Q. (2011). Celebratory parade violence: An exploratory study of the role of impression management and deindividuation.
- Casson, M. (1991). *The Economics of Business Culture: Game Theory, Transaction Costs, and Economic Performance*. Clarendon Press, Oxford, England.
- Christie, P. M. J., Kwon, I. W. G., Stoeberl, P. A., & Baumhart, R. (2003). A cross-cultural comparison of ethical attitudes of business managers: India Korea and the United States. *Journal of Business Ethics*, 46(3), 263-287.
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press
- Crane, E. ve F.G. Crane. (2002) "Usage and Effectiveness of Impression Management Strategies in Organizational Settings", *Journal of Group Psychotherapy Psychodrama and Sociometry*, 55, 1, 25-34.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (1998). *International business: Environments and operations*. Addison-Wesley.
- Dasgupta, P. 1988. Trust as a commodity. In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*: 47-72. New York: Basil Blackwell.
- De Cremer, D., & Tyler, T. R. (2005). Managing group behaviour: The interplay between procedural fairness, self, and cooperation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 37, pp. 151–218). San Diego, CA: Academic Press.
- Dolandırıcılık Zincirinin Son Halkası (2018),  
<https://www.ntv.com.tr/turkiye/dolandiricilik-zincirinin-son-halkasi-ciftlik-bank-mehmet-aydin-kimdir,NaxTaRPQC0WdIOCXjKtxXA>



- Doney, P. M., Cannon, J. P., & Mullen, M. R. (1998). Understanding the influence of national culture on the development of trust. *Academy of management review*, 23(3), 601-620.
- Field, J. (2008). Learning transitions in the adult life course: Agency, identity and social capital. *Learning Transitions in the Adult Life Course: agency, identity and social capital*, 49-57.
- Field, J. (2016). *Social capital*. Routledge.
- Fine, G. A., & Holyfield, L. (1996). Secrecy, trust, and dangerous leisure: Generating group cohesion in voluntary organizations. *Social psychology quarterly*, 22-38.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity* (No. D10 301 c. 1/c. 2). Free Press Paperbacks.
- Gambetta, D. (1988). Trust: Making and breaking cooperative relations.
- Gardner III, W. L. (1992). Lessons in organizational dramaturgy: The art of impression management. *Organizational Dynamics*, 21(1), 33-46.
- Garfinkel, H. (1963). A conception of and experiments with "trust" as a condition of concerted stable actions. The production of reality: *Essays and readings on social interaction*, 381-392.
- Giessner, S. R., & van Knippenberg, D. (2008). "License to fail": Goal definition, leader group prototypicality, and perceptions of leadership effectiveness after leader failure. *Organisational Behaviour and Human Decision Processes*, 105, 14-35.
- Gordon, R. A. (1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 54-70.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Goffman, E. (1959). The Presentation of Self in. Butler, Bodies that Matter.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67(1), 130-138.

- Hardin, R. (1992). The street-level epistemology of trust. *Analyse & Kritik*, 14(2), 152-176.
- Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. Russell Sage Foundation.
- Haslam, S. A., Oakes, P. J., McGarty, C., Turner, J. C., & Onorato, S. (1995). Contextual changes in the prototypicality of extreme and moderate outgroup members. *European Journal of Social Psychology*, 25, 509–530.
- Haslam, S. A., & Platow, M. J. (2001b). Your wish is our command: The role of shared social identity in translating a leader’s vision into followers’ action. In M. A. Hogg & D. J. Terry Eds.), *Social identity processes in organisational contexts* (pp. 213–228). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences*: Sage publications.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences: International differences in work-related values* (Vol. 5). sage.
- Hofstede, G., & Minkov, M. (2010). Long-versus short-term orientation: new perspectives. *Asia Pacific business review*, 16(4), 493-504.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). Dimension data matrix. *Electronic document*, accessed, 10, 2010.
- Hogg, M. A. (1993). Group cohesiveness: A critical review and some new directions. *European Review of Social Psychology*, 4, 85–111.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. E. (1993). *Group motivation: Social psychological perspectives*. Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A., Hains, S. C., & Mason, I. (1998). Identification and leadership in small groups: Salience, frame of reference, and leader stereotypicality effects on leader evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(5), 1248.
- Hogg, M. A., van Knippenberg, D., & Rast III, D. E. (2012). The social identity theory of leadership: Theoretical origins, research findings, and conceptual developments. *European Review of Social Psychology*, 23(1), 258-304.

- Hogg, M. A., & Mullin, B. A. (1999). Joining groups to reduce uncertainty: Subjective uncertainty reduction and group identification.
- Hogg, M. A., & Smith, J. R. (2007). Attitudes in social context: A social identity perspective. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 89-131.
- Hogg, M. A., & Terry, D. I. (2000). Social identity and self-categorization processes in organizational contexts. *Academy of management review*, 25(1), 121-140.
- Hogg, M. A., van Knippenberg, D., & Rast III, D. E. (2012). The social identity theory of leadership: Theoretical origins, research findings, and conceptual developments. *European Review of Social Psychology*, 23(1), 258-304.
- Hosmer, L. T. (1995). Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academy of management Review*, 20(2), 379-403.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). Communication and persuasion; psychological studies of opinion change.
- Hu, L. ve Bentler, P. (1995). Evaluating model fit. In R. H. Hoyle (Ed.), *Structural equation modeling. Concepts, issues, and applications* (pp. 76–99). London: Sage.
- Jain, S. S., & Jain, S. P. (2018). Power distance belief and preference for transparency. *Journal of Business Research*, 89, 135-142.
- Jaja, S. A. (2003). Impression management metaphors: An agenda for the 21st century African industrial managers. *Management Research News*.
- Jet Fadıldan Şikayetçi Oldular (2017). <https://www.ntv.com.tr/turkiye/jet-fadildan-sikayetci-oldular-bizi-soyup-sogana-ceviridi,hmOVcL5sIE-tays34D6j8w>
- John, G. (1984). An empirical investigation of some antecedents of opportunism in a marketing channel. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 9, 1-8.
- Jones, E.E. ve T.S. Pittman. (1982) “Toward a general theory of strategic self-presentation”, *Psychological perspectives on the self*, 1, 231-262.
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil.

- Kale, S. H. (1991). Culture-specific marketing communications: An analytical approach. *International Marketing Review*, 8(2).
- Kale, S. H., & McIntyre, R. P. (1991). Distribution channel relationships in diverse cultures. *International Marketing Review*, 8(3).
- Kale, S. H., & Barnes, J. W. (1992). Understanding the domain of cross-national buyer-seller interactions. *Journal of international business studies*, 23(1), 101-132.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public opinion quarterly*, 24(2), 163-204.
- Knack, S. (2002). Social capital, growth and poverty: A survey of cross-country evidence. *The role of social capital in development: An empirical assessment*, 42-82.
- Leary, M.R. (1996) *Self-Presentation, Impression Management and Interpersonal Behavior*, Oxford, Westview Press.
- Leone, C. (2006). Self-Monitoring: Individual Differences in Orientations to the Social World. *Journal of Personality*, 74(3), 633-658.
- Levenson, H. (1981). Differentiating among internality, powerful others, and chance. *Research with the locus of control construct*, 1, 15-63.
- Lewicki, R. J., & Bunker, B. B. (1996). Developing and maintaining trust in work relationships. *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*, 114, 139.
- Lewis, J. D., & Weigert, A. (1985). Trust as a social reality. *Social forces*, 63(4), 967-985.
- Longenecker, C. O., Sims Jr, H. P., & Gioia, D. A. (1987). Behind the mask: The politics of employee appraisal. *The Academy of Management Executive* (1987-1989), 183-193.
- Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological bulletin*, 85(4), 772.
- MacCallum, R. C., Browne, M. W. ve Sugawara, H. M. (1996). Power analysis and determination of sample size for covariance structure modeling. *Psychological Methods* 1, 130-149.

- March, J. G. (1994). *Primer on decision making: How decisions happen*. Simon and Schuster.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. 1995. An integrative model of organization trust. *Academy of Management Review*, 20: 709-734.
- McAllister, D. J. (1995). Affect-and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of management journal*, 38(1), 24-59.
- Mehra, A., Kilduff, M., & Brass, D. J. (2001). The social networks of high and low self-monitors: Implications for workplace performance. *Administrative science quarterly*, 46(1), 121-146.
- Milliman, R. E., & Fugate, D. L. (1988). Using trust-transference as a persuasion technique: An empirical field investigation. *Journal of personal selling & sales management*, 8(2), 1-7.
- Ouchi, W. (1981). *Theory Z*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Özdamar, K. (1999). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi*. Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Park, Y. C., & Shin, K. (2009). Economic integration and changes in the business cycle in East Asia: is the region decoupling from the rest of the world?. *Asian Economic Papers*, 8(1), 107-140.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of personality and social psychology*, 41(5), 847.
- Platow, M. J., & van Knippenberg, D. (2001). A social identity analysis of leadership endorsement: The effects of leader ingroup prototypicality and distributive intergroupfairness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1508–1519.
- Platow, M. J., van Knippenberg, D., Haslam, S. A., van Knippenberg, B., & Spears, R. (2006). A special gift we bestow on you for being representative of us: Considering leader charisma from a self-categorisation perspective. *British Journal of Social Psychology*, 45, 303–320.

- Powell, W. W. (1996). Inter-organizational collaboration in the biotechnology industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 197-215.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The american prospect*, 4(13), 35-42.
- Qu, W. G., & Yang, Z. (2015). The effect of uncertainty avoidance and social trust on supply chain collaboration. *Journal of Business Research*, 68(5), 911-918.
- Robinson, S. L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative science quarterly*, 574-599.
- Rosenfeld, P., Giacalone, R. A., & Riordan, C. A. (1995). *Impression management in organizations: Theory, measurement, practice*. Van Nostrand Reinhold.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, (1, Whole No. 609)
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American psychologist*, 35(1), 1.
- Sargut, S. (2001). *Kültürler arası farklılaşma ve yönetim*. Ankara: Verso Yayıncılık.
- Schelling, T. C. (1960). *The strategy of conflict*. Cambridge, Mass.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of psychological research online*, 8(2), 23-74.
- Schlick, M. 1999. Positivism and realism. R. Boyd, P, Gasper ve J. D. Trout (Der.), *The philosophy of science*: 37-55. Mit Press.
- Shapiro, D. L., Sheppard, B. H., & Cheraskin, L. (1992). Business on a handshake. *Negotiation journal*, 8(4), 365-377.

- Shelby, A. N. (1986). The theoretical bases of persuasion: A critical introduction. *The Journal of Business Communication* (1973), 23(1), 5-29.
- Singh, J. P. (1990). Managerial culture and work-related values in India. *Organization studies*, 11(1), 075-101.
- Stone, J., Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of personality and social psychology*, 72(1), 54.
- Strub, P. J., & Priest, T. B. (1976). Two patterns of establishing trust: The marijuana user. *Sociological Focus*, 9(4), 399-411.
- Sullivan, J., R. B. Peterson. (1982). Factors associated with trust in Japanese-American joint ventures. *Management Internat. Rev.* 22 30-40. N. Kameda
- Sümer, N. (2000). Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*.
- Swan, J. E., Trawick, I. F., & Silva, D. W. (1985). How industrial salespeople gain customer trust. *Industrial marketing management*, 14(3), 203-211.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2001). *Using multivariate statistics*. Cambridge:Harper & Row.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi* (Dördüncü Baskı). Ankara: Nobel
- Tedeschi, J. T., & Reiss, M. (1981). Identities, the phenomenal self, and laboratory research. *Impression management theory and social psychological research*, 3, 22.
- Tezbaşaran, A. (1997). *Likert tipi ölçek hazırlama kılavuzu*, Mersin: E-Kitap
- Thompson, B. (2004). Exploratory and confirmatory factor analysis: Understanding concepts and applications. *Washington, DC, 10694*.
- Triandis, H.C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Westview Press, Boulder, CO.

- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of management Journal*, 41(4), 464-476.
- Tyler, T. R. (1997). The psychology of legitimacy: A relational perspective on voluntary deference to authorities. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 323–345.
- Tyler, T., & Kramer, R. M. (1996). Whither Trust<sup>o</sup>. *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*, 1.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Ueno, S., & Sekaran, U. (1992). The influence of culture on budget control practices in the USA and Japan: An empirical study. *Journal of International Business Studies*, 23(4), 659- 674.
- Uslaner, E. M. (2002). *The moral foundations of trust*. Cambridge University Press.
- Uzzi, B. D. (1993). *The dynamics of organizational networks: Structural embeddedness and economic behavior* (Doctoral dissertation, State University of New York at Stony Brook).
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks... *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 37-69.
- Van Knippenberg, B., & Van Knippenberg, D. (2005). Leader self-sacrifice and leadership effectiveness: the moderating role of leader prototypicality. *Journal of Applied Psychology*, 90(1), 25.
- Van Der Vegt, G. S., & Bunderson, J. S. (2005). Learning and performance in multidisciplinary teams: The importance of collective team identification. *Academy of management Journal*, 48(3), 532-547.
- Watkins, H. S., & Liu, R. (1996). Collectivism, individualism and in-group membership: implications for consumer complaining behaviors in multicultural contexts. *Journal of International Consumer Marketing*, 8(3-4), 69-96.
- Wheless, L. R., Barraclough, R., & Stewart, R. (1983). Compliance-gaining and power in persuasion. *Annals of the International Communication Association*, 7(1), 105-145.



- Williamson, O. E. (1993). Calculativeness, trust, and economic *organization*. *The Journal of Law and Economics*, 36(1, Part 2), 453-486.
- Yamagishi, T. (1988a). The provision of a sanctioning system in the United States and Japan. *Soc. Psych. Quart.* 51 265-271.
- Yamagishi, T. (1988b). Seriousness of social dilemmas and the provision of a sanctioning system. *Soc. Psych. Quart.* 51 32^2.
- Zucker, L. G. (1986). Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840- 1920. *Research in organizational behavior*.