

71862

T.C.
Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı
Eğitimde Psikolojik Hizmetler Bilim Dalı

**BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI:
REKABETÇİ TUTUM ÖLÇEĞİ (RTÖ);
GELİŞTİRİLMESİ, GÜVENİRLİĞİ VE GEÇERLİĞİ**

(Yüksek Lisans Tezi)

Yadigar BİLBAY AKBAYIRLI

Danışman: Prof. Dr. Betül AYDIN

İstanbul 1998

ÖNSÖZ

Psikoloji biliminin temel işlevlerinden biri, topluma sağlıklı bireyler kazandırabilmektir. Bu işlevin yerine getirilebilmesi kuşkusuz bireyi tanımakla başlamaktadır. Bireyi tanımak; onun kişiliği, ilgileri, yetenekleri, davranışları, bilişsel yapısı ve tutumları konusunda fikir edinebilmektir. Bireyin tutumlarının incelenmesi, onu tanıyabilmenin temel yollarından biridir.

Tutumlar, çeşitli yöntemlerle ortaya çıkarılabilmekle birlikte en çok kullanılan yollardan biri, tutum ölçekleri yoluyla kişilerin herhangi bir konudaki tutumunu saptamaktır. İşte bu çalışmada da bireyin “rekabetçilik” yönündeki tutumlarını ölçmeyi amaçlayan bir ölçek geliştirilmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmanın gerçekleşmesinde, gerek bilgi ve tecrübeleriyle, gerek sonsuz anlayışı ve desteğiyle bana her türlü yardımı sağlayan değerli danışmanım, sevgili hocam Sayın Prof. Dr. Betül AYDIN'a sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Çalışmam boyunca, manevi desteği ve sonsuz sabrıyla her zaman yanımda olan sevgili eşim Turhan AKBAYIRLI'ya, bana her konuda yardımcı ve destek olan aileme, arkadaşlarıma, yüksek lisans eğitimim boyunca beni yetiştiren PDR Bölümündeki tüm hocalarıma teşekkürü bir borç bilirim.

Ayrıca, fikirleriyle bana her zaman destek olan ve genç yaşta aramızdan ayrılan değerli arkadaşım Recep ESKİCİ'yi saygıyla anıyor ve tüm katkılarından dolayı teşekkür ediyorum.

Yadigar BİLBEY AKBAYIRLI

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖNSÖZ	i
TABLolar LİSTESİ	v
BÖLÜM I: GİRİŞ	1
Problem.....	1
Amaç.....	12
Önem.....	12
Sayıtlar.....	13
Sınırlılıklar.....	14
Tanımlar.....	14
BÖLÜM II: KONU İLE İLGİLİ LİTERATÜR	17
Kuramsal Temelde Rekabet.....	17
Sigmund Freud.....	17
Alfred Adler.....	18
Erich Fromm.....	19
Karen Horney.....	20
Rekabetçilik ve Başarı Konusunda Yapılan Araştırmalar.....	25
Eğitim İle İlgili Araştırmalar.....	25
İş Alanında Yapılan Araştırmalar.....	29
Cinsiyet Farklılıkları İle İlgili Araştırmalar.....	30
Diğer Araştırmalar.....	33
Ölçek Geliştirme Amacıyla Yapılan Çalışmalar.....	38
BÖLÜM III: YÖNTEM	40
Çalışma Yöntemi.....	40

Ölçeğin Geliştirilmesi.....	42
Denemelik Ölçek Maddelerinin Oluşturulması.....	42
Madde Analizi.....	42
Faktör Analizi.....	43
Güvenirlik.....	44
Geçerlik.....	46
Alt Amaç Olarak, Rekabetçi Tutumlar Açısından	
Kızlar İle Erkeklerin Karşılaştırılması.....	48
Çalışma Grupları.....	49
Birinci Çalışma Grubu.....	49
İkinci Çalışma Grubu.....	50
Üçüncü Çalışma Grubu.....	51
Dördüncü Çalışma Grubu.....	52
Beşinci Çalışma Grubu.....	52
Veri Toplama Araçları.....	53
Sürekli Kaygı Ölçeği.....	53
Sosyal Beğenirlik Ölçeği.....	55
Verilerin Toplanması.....	58
Verilerin Çözümlemesi ve Yorumlanması.....	59
BÖLÜM IV: BULGULAR	61
Madde Analizi.....	61
Faktör Analizi.....	63
Güvenirlik.....	66
Geçerlik.....	69
Alt Amaç Olarak, Rekabetçi Tutumlar Açısından	
Kızlar İle Erkeklerin Karşılaştırılması Sonuçları.....	73
BÖLÜM V: YORUM	74

BÖLÜM VI: ÖZET, SONUÇ VE ÖNERİLER.....	83
Özet.....	83
Sonuç.....	84
Öneriler.....	84
KAYNAKÇA.....	88
EKLER.....	95
EK I : BİRİNCİ DENEMELİK ÖLÇEK	
EK II : İKİNCİ DENEMELİK ÖLÇEK	
EK III : ASIL ÖLÇEK	
EK IV : SÜREKLİ KAYGI ÖLÇEĞİ	
EK V : SOSYAL BEĞENİRLİK ÖLÇEĞİ	

TABLÖLAR LİSTESİ

TABLO 3.1:	Birinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm ve Sınıflara Göre Dağılımı	49
TABLO 3.2:	Birinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı.....	49
TABLO 3.3:	İkinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm ve Sınıflara Göre Dağılımı.....	50
TABLO 3.4:	İkinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı.....	50
TABLO 3.5:	Üçüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm ve Sınıflara Göre Dağılımı.....	51
TABLO 3.6:	Üçüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı	51
TABLO 3.7:	Dördüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı.....	52
TABLO 3.8:	Beşinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı.....	53
TABLO 4.1:	Birinci Madde Analizi Sonuçları.....	61
TABLO 4.2:	Birinci Faktör Analizi Sonuçları.....	64
TABLO 4.3:	İkinci Madde Analizi Sonuçları.....	66
TABLO 4.4:	Test-Tekrar Test Güvenirlik Analizi Korelasyonel Sonuçları.....	68
TABLO 4.5:	Test-Tekrar Test Güvenirlik Analizi t Testi Sonuçları.....	69
TABLO 4.6:	Rekabetçi Tutum Ölçeği İle Sürekli Kaygı Ölçeği Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları.....	69
TABLO 4.7:	Üst Grup-Alt Grup Ortalamaları Arasındaki Bağımsız grup t Testi Sonuçları.....	70
TABLO 4.8:	İkinci Faktör Analizi Sonuçları.....	71
TABLO 4.9:	Rekabetçi Tutum Ölçeği İle Sosyal Beğenirlik Ölçeği Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları.....	73
TABLO 4.10:	Kızlar Ve Erkeklerin Rekabetçi Tutum Ölçeğinden Aldıkları Ortalama Puanlar İçin t Testi Sonuçları.....	73

BÖLÜM I

GİRİŞ

Problem

Topluma ait olma, grubun üyesi olma insan doğasında var olan en temel olgulardan biridir. İnsanoğlu gelişim sürecinde sürekli taklit mekanizmasını kullanarak gruba ait olma, toplumun bir parçası olma durumundadır. Bu olgunun yanısıra kişi, toplumla birlikte olurken, bireyselliğini de sürdürmek, özgün olmak, kendini gerçekleştirmek gibi kendini farklı kılan belirli özellikler kazanmaya da yönelme durumundadır.

Toplumun bir parçası olurken de özel biri olma isteği ve yönelimi, kişiyi, çevresindeki kişilerle kendini mukayese etmeye yöneltmektedir. Bireyin, ait olduğu toplum ve kültür içinde, kendi konumunu değerlendirmesi, onu, doğasında mevcut olan daha iyiye ve gelişmişe doğru hareket etmeye, çabalamaya, sevk edebilmektedir.

Birey, değerleri ve amaçları itibarıyla durağan bir varlık değildir. Başarılı olmak ve saygınlık kazanmak için çaba harcar. Varlığını kabul ettirmek ister (Köknel, 1995). İşte bu olgu onu çabalamaya, rekabet etmeye ve başarmaya iten en temel özelliklerden biridir.

Rekabet, kişinin doğasında var olan özelliklerinin sonucu doğal bir girişimdir. Çocuk, ilkokul çağına geldiğinde, arkadaş çevresi içerisinde yaşadığı toplumsallaşma sürecinde, başarılı olmayı, işbirliğini ve rekabeti öğrenir (Köknel, 1995).

Varlığının temelini anlama gayreti içerisinde rekabet, insan tabiatında gelişen bir davranış olarak değerlendirilebilir. Psikoloji bilimine büyük katkısı

bulunan değişik kişilik kuramcıları da insanın bu özelliği üzerinde durmuşlar ve bu konuyu açıklamaya çalışmışlardır. Değişik kuramlar incelendiğinde, özellikle psikoanalitik ekol içerisinde oldukça üzerinde durulan rekabetçilik olgusunu en çok irdeleyen kuramcının Karen Horney olduğu görülmektedir. Nevrotik rekabet konusunda Horney'in ileri sürdüğü düşüncelerin, rekabetçilik olgusunun açıklanmasında önemli bir rol oynadığı belirtilmektedir (Gençtan, 1995).

Bireyler açısından rekabetçiliğe baktığımızda, tarih boyunca günlük yaşantının her boyutunda rekabetçiliğe rastlamak mümkündür. İş yaşamında varolan rekabetçilik, kişilerin birbirlerini geride bırakma çabası olarak kıyasıya sürmektedir. Özellikle rekabetçiliğin toplumsal destek gördüğü kapitalist toplumlarda, bireyler, vargüçleri ile her alanda birbirlerini geçme çabası içindedirler. Başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere gelişmiş birçok ülkede "başarmak için rekabetçi olunmalıdır" varsayımını kabul eden bir "rekabetçi etik" geliştirildiği belirtilmektedir (Riskind ve Wilson, 1982). Bu da gerek bireyde meydana getirdiği stres ve gerekse toplumsal boyuttaki sakıncaları açısından üzerinde durulması gereken bir konudur. Çünkü ülkelerin sağlıklı toplumlara, toplumların da sağlıklı, ruhsal açıdan dengeli, yaratıcı ve üretken bireylere ihtiyacı vardır.

İnsanların, yaşamlarını sürdürebilmeleri için, temel gereksinimlerini karşılamaya ihtiyaçları olduğu ancak bu gereksinimlerin ve karşılanma biçimlerinin kültürden kültüre oldukça farklılıklar gösterebildiği ileri sürülmüştür. ABD'de pek çok insanın, kişisel kazanç ve başarıya yönelik rekabet olmadığı sürece, özgür insanlardan oluşan dengeli bir topluma sahip olunamayacağını düşündüğü belirtilmektedir (Şerif, 1985). Gerçekten de bir kültürde rekabetin oldukça değerli bir özellik olduğu vurgulanırken, bir başka kültürde toplum tarafından onaylanmayan bir özellik olduğu görülebilmektedir (Şerif, 1985).

1935'li yıllarda Margaret Mead ve arkadaşlarının, ilkel kabilelerdeki işbirliği ve rekabet alışkanlıklarını araştırdıkları ve bu amaçla 13 ayrı ilkel toplumu inceledikleri belirtilmektedir. Bu incelemelerin sonucunda, Zunniler

arasında, ekonomik ve törensel alanda, rekabetçi ve saldırgan olmayan bir bireyin onay görmediği ve hatalı bir tip olarak görüldüğü, Samaonlarda ise kültürün belirli özelliklerinin rekabetçi kişiliklerin gelişimine karşı çıktığının görüldüğü ileri sürülmüştür (Şerif, 1985).

Cüceloğlu (1994)'nin belirttiğine göre, Amerikan kültüründe başarıma gereksinmesi ve bağımsızlık, Türk kültüründe ise aileye bağlılık ve “namuslu olma” yaşamın en önemli amaçlarından biri olarak zihinlere işlenmektedir.

Görüldüğü gibi farklı toplumlarda değerler de farklılaşmakta ve farklı erdemler vurgulanabilmektedir. Bir kültürde son derece rekabetçi ve başarılı bir insan kahraman olarak alkışlanırken bir başka toplumda bu gibi nitelikler, kişi için dezavantaj olabilmektedir. Bireysel rekabet ve kişisel kazancın yüceltiildiği bir toplumda kişinin, diğerlerini ne kadar geride bıraktığıyla ve kendisinin elde ettiği kazançlarıyla doyum bulabileceği belirtilmektedir (Şerif, 1985).

Günümüz toplumları tarafından bu kadar önemli olan “rekabet” ve “rekabetçilik” nedir? Bu konuda yapılmış değişik tanımlamalar olmakla birlikte genellikle birleşilen nokta, rekabetin, diğer kişileri geride bırakma çabası olduğudur.

Pierson (1990)'ın aktardığına göre; Deutsch (1949), bireylerin bir hedefe bağlanarak, hedefe ulaşmak için diğer bireyleri elemelerinin söz konusu olduğu durumları rekabetçi durumlar olarak tanımlarken; Doob (1952), amaca ulaşmanın zor olduğu ya da hedefin diğerleriyle paylaşmadığı durumlarda rekabetin var olduğunu söylemiştir.

Stockdale, Galejs ve Wolins (1983)'in rekabeti, sosyal bir ortamda hedef belirlemek ve diğer bireyleri bu hedefi elde etmekten men etmek olarak gördüğü; Helmreich ve Spence (1978)'e göre ise rekabetçiliğin, kişilerarası ortamlarda kazanma arzusu olduğu belirtilmektedir (Pierson, 1990).

Riskind ve Wilson (1982), rekabetçiliği, başkalarından daha iyi olmaktan ve kişilerarası rekabete girmekten hoşlanma şeklinde tanımlamışlardır.

Simmons, King, Tucker ve Wehner (1986)'e göre rekabet, bir rakibin olduğu ve kazanan ve kaybedenlerin bulunduğu durumlardır.

Bütün bu tanımların paylaştığı ortak ögenin diğer insanları geçmek veya yenmek olduğu görölmektedir. Oysa Pierson (1990), rekabetçiliği çok boyutlu bir yapı olarak ele almış ve mükemmelliyetçilik ve olabileceğinin en iyisi olma amacıyla kişilerarası veya amaca yönelik başarıma güdüsünün bir ögesi veya başarıma motivi şeklinde tanımlamıştır. O'na göre rekabetçiliğın iki boyutu vardır. Bunlardan birincisi diğerlerinden daha iyi olma ve daha iyi yapmayı vurgulayan geleneksel rekabetçiliktir ve bu rekabetçilik boyutunu "kişilerarası rekabetçilik" olarak adlandırmıştır. İkinci rekabetçilik boyutu, bir amaç için çabalamayı vurgulayan ve hedefin başkalarını elemek olmadığı boyuttur. Pierson (1990), mükemmel olma ve bir amaca ulaşma arzusu olarak tanımladığı bu rekabetçilik boyutunu "amaç rekabeti" olarak adlandırmıştır. İki rekabetçilik boyutu birbirinden bağımsızdır ancak her ikisinde de amaç, başarıdır.

"Rekabet Üstü" adlı kitabında ekonomi ve iş dünyasındaki rekabeti incelemiş olan De Bono (1996)'ya göre rekabet, insanların varlıklarını koruyabilmeleri ve ayakta kalabilmeleri için gerekli temel çizgiyi güvenceye alabilmeleri açısından gereklidir. Ancak O'na göre, insanların bu temel çizgiden daha yukarılara çıkabilmeleri için, rekabet üstü olmaları gerekmektedir. Rakip olmazsa rekabet olmaz ancak rekabetüstü olunabilir. Çünkü bu durumda amaç, başkalarından iyi olmak değil kişinin kendi başına daha da iyi değerler üretmeye çalışması olacaktır (De Bono, 1996).

De Bono (1996)'nın tanımı aslında Pierson (1990)'ın getirdiği rekabetçilik tanımlamasına oldukça benzemektedir. De Bono (1996)'nın "rekabet üstü" olmakla kastettiği şeyin Pierson (1990)'ın "amaç rekabeti" olarak tanımladığı rekabetçilik boyutu olduğu söylenebilir.

Tüm bu tanımlardan yola çıkarak rekabetçiliği şu şekilde tanımlayabiliriz: Kaynağını başarıma güdüsünden alan ve en iyi ya da mükemmel olma isteğiyle, davranışsal boyutta, yaşamın herhangi bir faaliyetinde diğer

insanları geride bırakarak onlardan daha başarılı olmaya çalışmayı ya da belirlenen amaca ulaşmak için gösterilen çabaları içeren tutum veya tutumlardır.

Diğer bir deyişle rekabetçilik, kişinin kendisiyle ilgili etkinliklerde, yaptığından daha üst seviyede bir performans gösterme çabası; ve/veya diğer kişilerle yapılan karşılaştırmalar doğrultusunda başkalarına göre daha üst seviyede bir performans gösterme arzu ve çabasıdır.

Tanımda da belirtildiği gibi rekabetçilik “başarma güdüsü” ile çok yakından ilişkilidir. Kuzgun (1988)’in aktardığına göre, Gallessich (1970), kişiyi başarıya güdüleyen faktörlerden birinin rekabet olduğunu belirtmiştir.

1953 yılında Mc Clelland ve arkadaşları, 1958 yılında da Atkinson tarafından ortaya konulan “başarma” ve 1972 yılında Horner tarafından ortaya konulan “başarıdan kaçınma” güdülerinin, insan davranışının anlaşılmasında önemli yeri bulunan iki faktör olduğu belirtilmektedir. (Simmons ve diğerleri, 1986).

Başarma güdüsü ile başarısızlık korkusunun zaman zaman birbirine karıştırıldığı ancak birbirinden farklı iki gereksinim olduğu; başarısızlık korkusu olan bireyin başarı garantisi olmadığı sürece hiçbir işe girişmediği ve risk almadığı; başarı şevkiyle güdülenen birey için ise yeni görevlere girişmenin hiçbir sakıncası bulunmadığı ileri sürülmektedir (Morgan, 1980; Cüceloğlu, 1994). Başarısızlığın başarı adımlarından biri olduğunu vurgulayan Cüceloğlu (1994), kişinin sonunda mutlaka başarılı olacağına inanacağını ve başarısızlık durumlarında suçluluk duygusu yaşamayacağını dile getirmiştir.

Hines (1974)’in, Burnstein ve arkadaşları (1963)’ndan, Maqsud ve Coleman (1993)’in Mc Clelland (1961, 1985)’dan aktardığına göre, prestij veya maddi ödül beklentisi olmaksızın yalnızca mükemmeliyetin kendisine duyulan ilgi, yüksek başarma güdüsüne sahip kişilerin bir özelliğidir ve başarma güdüsü, üstün olmak için bir arzu duyma üzerine temellenmiştir.

Gerçekten de başarı gereksiniminin, bir görev ya da davranışı mükemmel ya da mükemmelden de öte yapma isteğiyle kendini gösterdiği ve özellikle de endüstrileşmiş ve özel girişimci ekonomiyi temel alan toplumlarda oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nde başarı gereksinimi ve bağımsızlığın, yaşamın en önemli amaçlarından biri olduğu vurgulanmaktadır. Bu nedenle de Amerika Birleşik Devletleri'ndeki psikologların, başarı gereksinimini, farklı boyutlarıyla incelemeye ve ölçmeye çalıştığı belirtilmektedir (Cüceloğlu, 1994).

Cüceloğlu (1994)'nin aktardığına göre, Mc Clland (1953) Tematik Algı Testi'nin (TAT) kartlarını kullanarak, kişilerin kartlardaki resimlere anlattıkları öyküler yardımıyla bu güdüyü ölçmeye çalışmıştır.

Başarma güdüsü ile yakından ilişkili olan saygınlık kazanma güdüsünün öğrenilmiş sosyal bir güdü olduğu ve bütün insanların çevrelerinde ve yaşadıkları toplumda, sayılan, sevilen, başarılı ve üstün kişi olma çabası içinde olduğu; bireyin, bu güdünün yarattığı gerilimden kurtulmak için bu gereksinimini gidermeye çalıştığı ve üstünlüğünü kanıtlamak istediği belirtilmektedir (Köknel, 1995).

Koptagel-İlal (1991)'e göre, toplumda sivrilmek ve mesleğinde başarılı olmak amacıyla çabalama, temel dürtülerle ikiyeşkişi yokmuş gibi görünse de yine de temel dürtülerden kaynaklanmaktadır. Çünkü bunları yapan bir kişi zaten temel dürtülerini kolayca doyuracak olanaklara da sahip olacaktır.

Başarı güdüsünün oluşmasında Ana-babanın etkisi ve çocuğun yetiştirilme tarzının oldukça önemli rol oynadığı belirtilmektedir (Maqsud ve Coleman, 1993). Sürekli itaat etmesi beklenen, hiçbir konuda kendi başına karar vermesine izin verilmeyen çocuklarda başarı güdüsünün düşük olduğu (Morgan, 1980; Cüceloğlu, 1994), başarılı, girişken ve rekabetçi çocukların, aileleri tarafından desteklenmiş olduğu ve yüksek başarma güdüsü geliştirdikleri (Spence, 1983; Woolfolk, 1990'dan aktaran Maqsud ve Coleman, 1993) ileri sürülmüştür.

Mc Clelland ve Pilon adlı araştırmacılar, beslenme düzeni ile tuvalet eğitiminin, çocuğun yetişkinlik dönemindeki başarı durumunu etkilediğini, çok katı beslenme programlarına tabi tutulan ve otonom kontrolleri öğrenmeye zorlanan çocukların başarıma güdülerinin yüksek olduğunu, bu güdünün erken dönemde düzenli yeme ve tuvaletini kontrol edebilme gibi bazı şeyleri başarabilmesinin üzerinde temellendiğini belirtmişlerdir (Uğur, 1994).

Mc Clelland ve Pilon (1983)'a göre ailenin beklentileri ve gözlemsel öğrenme, çocukların başarıma güdüsü gelişiminde çok önemlidir (Aktaran Maksud ve Coleman, 1993). Maksud ve Coleman (1993), bu yüzden, ailelerinden ayrı yetişen çocukların daha düşük bir başarıma güdüsü düzeyi olabileceğini öne sürmüşlerdir.

Tuncel (1997)'in aktardığına göre, Strube ve Ota (1982), baskı ile yönlendirilmiş ana-baba çocuk ilişkisinin daha çok ilk çocuk için geçerli olduğunu belirtmişlerdir. Onlara göre ana-babanın ilk çocuktan beklentileri daha büyük ve gerçek dışıyken, ikinci çocukta daha gerçekçi olmaktadır ve çocuk sayısı arttıkça da çocuğu başarıya itmek için daha az zaman kalmaktadır.

Simmons ve diğerleri (1986)'nin belirttiği gibi, insanların birçok durumda, başarabilmek için başkalarıyla işbirlikçi veya rekabetçi iletişime girmesi gerekmektedir. İşbirlikçi stratejilerde genel olarak karşılıklı yararlar varken rekabetçi stratejide rakip vardır ve sonuçta kazanan olduğu gibi kaybedenler de olmaktadır. Simmons ve diğerleri (1986)' ne göre ne ölçüde rekabetçi veya işbirlikçi stratejinin seçileceği bireyin başarıma veya başarıdan kaçınma güdüsü tarafından belirlenmektedir .

Cüceloğlu (1994)'na göre başarı gereksinimi yüksek olan bireyler yaptıkları göreve oldukça dikkat etmekte ve başkalarından daha iyi yapmaya çalışmaktadırlar yani daha rekabetçidirler. Okulda daha yüksek not aldıkları gibi toplumun da üst kademelerine kadar daha süratle tırmanabilmektedirler (Cüceloğlu, 1994).

Yapılan çeşitli araştırma ve deneylerde yüksek başarı gereksinimi olan bireylerin, verilen işlemleri, düşük başarı gereksinimli bireylerden daha iyi yaptıkları, daha sıkı çalıştıkları, daha çabuk öğrendikleri ve verilen işleri daha kısa sürede tamamladıkları görülmüştür. Morgan (1980)'in aktardığına göre, Atkinson ve Feather (1966)'ın kuramında, yüksek başarı gereksinimi olan bireyler için herkesin yapabileceği kolay bir görevi yapmanın çekici olmadığı, ancak yüksek risk durumlarında başarı tehlikeye gireceğinden fazla risk almayı da sevmedikleri ve onlar için ideal olanın çok kolay ile çok zor arası görevler olduğu vurgulanmaktadır.

Başarısızlık korkusu yüksek olan yüksek kaygılı insanlar için ise başarının neredeyse garanti olduğu kolay görevler ya da nasılsa hiçkimsenin yapamayacağı ve başarısızlığın olağan sayıldığı çok zor görevlerin çekici olduğu; orta güçlükteki görevlerden kaçındıkları; böylece kıyaslanmaktan kendilerini uzak tutmuş oldukları belirtilmektedir (Morgan, 1980).

Aydın (1988)'in aktardığına göre, Kognitif Ekol içinde yer alan Weiner (1983), Başarı-Başarısızlık nedenlerinin algılanmasına ilişkin olarak ortaya sürdüğü Yükleme Modelinde, bireylerin başarı karşısında mutluluk, güven ve kişisel doyum, başarısızlık karşısında ise üzüntü, hayal kırıklığı ve depresyon gibi duygusal tepkiler geliştirdiklerini ve bu duyguların başarı-başarısızlık nedenlerinin algılanma biçimine bağlı olarak değiştiğini belirtmiştir.

Aydın (1988)' a göre günlük yaşamda başarı ve başarısızlıklar kişinin sadece kendisini değil genellikle diğer insanları da ilgilendirmektedir. Başarı ve başarısızlıklar ya diğer insanlara karşı, yani onlarla rekabet ederek ya da diğer insanlarla birlikte, yani onlarla işbirliği yaparak kazanılmaktadır. Ya da çevrede benzer ya da aynı konuda başarılı ya da başarısız olmuş örnek insanlar vardır. İnsanlarda bulunan, başarıları kendilerine, başarısızlıkları çevreye yükleme eğilimi bu açıdan diğer insanlar üzerinde hoşnutsuzluk yaratabilmektedir. Bu nedenle başarısızlığı başkalarına atfetme eğilimi bozuk kişilerarası ilişkilere yol açabilmektedir.

Aydın (1986) tarafından yapılan bir araştırmada, grup çalışması sonucu elde edilen bir başarıda, kendisini en buyk paya sahip kişi olarak goren bireylerin, grup yeleri tarafından, arkadaş ya da bir başka çalışmada birlikte çalışmak için daha az tercih edildikleri görülmüştür. Aynı sonuç Aydın'ın 1988 yılındaki araştırmasında da elde edilmiştir. Bu araştırmanın diğer bir bulgusu ise kişilerin, başarıları kendilerine, başarsızlıkları ise çevrelerine atfetme eğiliminde olmalarıdır (Aydın, 1988).

Rekabetçilik veya rekabetçi olmanın bir kişilik özelliği olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği de gündemde olan bir husustur. Friedman ve Rosenman'ın tanımladığı A tipi ve B tipi kişilik tanımlamalarında bu sorunun ipuçlarını bulmak mümkündür. Çok alışan, hep acelesi olan ve her an patlamaya hazır bulunan A tipi kişiliğin, rekabete oldukça yatkın olduğu ve en önemli özelliğinin başkalarından daha iyi olma isteği olduğu belirtilmektedir. Tuncel (1997)' in Goyay (1981), Smith ve Brehn (1981)'den aktardığına göre, bu tip kişiler, daha yüksek düzeyde stres yaşamakta ve günlük yaşamda karşılarına çıkan terslikler karşısında tepkilerini saldırganlıkla yansıtmaktadırlar. İnsanlara düşmanca duygular beslemekte ve bu eğilimleri, onları kişiler arası ilişkilerde rekabetçiliğe götürmektedir .

Ancak bu tip bir kişilik toplumda geçerli değerlerin etkisiyle de oluşabilmektedir. Hıza ve yaşırmaya prim verilen toplumlarda birey, diğerleriyle rekabete itilmektedir. Ayrıca A tipi kişilik özellikleri taşıyanların, genel olarak yüksek ve anlamı belirsiz standartlar koyan ailelerde yetiştiği belirtilmektedir. Bu tür ailelerde, çocuktan her zaman yaptığının daha da iyisi beklenmekte ve anne-babadan kabul görmek isteyen ocuk, başarıya ulaşmak için kendini aşırı zorlamaktadır (Tuncel, 1997).

Diğer bazı araştırmalarda da benzer bulguların mevcut olduğu görülmektedir. Kazanmanın önemli olduğu ve akademik başarı açısından sınıfın en iyisi olması gerektiği öğretilen çocukların, büyüdükleri zaman A tipi kişilik yapısı geliştirdikleri saptanmıştır. B tipi kişilik yapısında olanların, başarsızlıkları

dış faktörlere ya da şansa atfederken A tipi kişilik yapısında olanların başarısızlıklarını kendine atfettikleri belirtilmektedir (Tuncel, 1997).

Rekabete yatkın A tipinin, başarısızlığı kendine atfetme özelliğine benzer bir bulgu denetim odağı (locus of control) çalışmalarında da elde edilmiştir. Yeşilyaprak (1990)'ın Kanoy ve diğerleri (1980) ve Stipek (1980)'den aktardığına göre, rekabetçi kişilerin daha çok, olaylar ya da kendine olanlar üzerinde, kendi denetimlerinin olduğuna inanan (Sungur, 1992) içten denetimli kişiler olduğu görülmüştür.

Ayrıca 7-17 yaş arası çocuklarda içten denetimlilerin daha fazla başarıya yönelik olduğu (Gilmor 1978'dan aktaranlar İkizler ve Karagözoğlu 1995); İçten denetimlilerin, kendi hedeflerine ulaşmada daha kararlı oldukları, buna karşılık dıştan denetimlilerin dış faktörlerin etkisine daha fazla girerek motivasyonlarını kayb ettikleri belirtilmektedir (Dönmez 1986'den aktaranlar İkizler ve Karagözoğlu, 1995).

Ören (1991)'in, Phares, Wilson, Kyver (1971) ve Davis ve Davis (1972)'den aktardığına göre, dıştan denetimliler, herhangi bir başarısızlık durumunda kendi dışındakileri suçlama eğilimindeyken, daha rekabetçi olan içten denetimliler sorumluluğu kendilerine yüklemektedirler.

Gençtan (1995), hem yenilgi hem de getirdiği sorumluluklar nedeniyle başarının, kişide yetersizlik duygularının oluşmasına ve yeteneksizliğinin ortaya çıkacağı korkularına yol açabildiğini ileri sürmüştür.

Yukarıda verilen bilgiler, başarıya ulaşmanın bir yolu olarak aslında insanın doğasında varolan rekabetçiliğin, kişiler tarafından üst düzeyde yaşanması ve önemsenmesi durumunda, bazı problemlere yol açabildiğini göstermektedir. Rekabetçi tutumları üst düzeyde olan insanların hem kendilerine zarar verebildikleri, hem de kişilerarası ilişkilerde olumsuzluklar yaşayabildikleri kuşkusuzdur. Oysa araştırmalar başarıya ulaşma stratejisi olarak, rekabetçilik yerine işbirlikçiliğin seçilmesi durumunda daha olumlu sonuçların elde edilebileceğini; işbirlikçi amaçların daha fazla destek, daha fazla inanç, daha

fazla güven, ve arkadaşça tutumlara yol açtığını ve dolayısıyla daha iyi kişilerarası ilişkiler, daha olumlu akran etkileşimi, daha iyi öğrenme, daha fazla başarı sağlayacağını göstermektedir (Skon, 1981; Johnson ve Johnson, 1984, 1985; Simmons ve diğerleri, 1988; Tjosvold, 1990, 1995).

Doğan (1995)'a göre, bireyciliğin ön planda olduğu gelişmiş toplumlarda, kişisel başarı ve sorumluluklar ön plandadır ve birey karşılaştığı tüm sorunları tek başına çözmek zorundadır. Bu da kişinin kendini yalnız hissetmesine neden olabilmektedir.

İnsan yaşamında bu denli önemli yeri olan “rekabetçilik” olgusunun, batı toplumları tarafından bugüne kadar önemle üzerinde durulduğu görülmektedir. Gerek toplumsal olarak, gerek ekonomik alanda ve gerekse de eğitim alanında kendini gösteren bu olgunun Türk insanı için de incelenmesi önemlidir. Çünkü Simmons ve arkadaşları (1986)'nın Gallimore (1981)'dan aktardığına göre, kültürel farklılıkların işbirlikçi veya rekabetçi başarı stratejileri üzerinde önemli etkileri olabilmektedir.

Kültür, başarı stratejisini belirlerken, bireyin yaşam alanı çerçevesindeki algıları, şemaları, benlik algısı, motivasyonu, kişilik tipi (A tipi veya B tipi olması) onun rekabetçi davranışlarını belirleyici hususlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Rekabetçiliğin temelini ise rekabetçilik tutumunun yönü ve derecesi hazırlamaktadır. Rekabetçilik kişinin kendisiyle ilgili olarak yapabildiğinin daha iyisini, daha mükemmelini yapma veya başka kişilere göre daha iyisini ve mükemmelini yapma durumudur.

Yapılan literatür taramalarında, bu olgunun, ülkemizde bugüne dek akademik olarak incelenmediği görülmüş ve “rekabetçilik” konusunda yapılmış herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Türk insanı için rekabetin önemi nedir? Türk insanı ne kadar rekabetçidir? Kişilerin rekabetçiliği aşırı yaşamaları nelere yol açabilir? Rekabetçilik ölçülebilir mi? Buna benzer sorulara cevap bulabilmek için kuşkusuz araştırmalar ve ölçmeler yapılması gerekmektedir.

Bunun için ise rekabetçiliği ölçmeyi hedeflemiş olan bir tutum ölçeğine ihtiyaç vardır.

Amaç

Bu çalışmanın amacı, gerek kişilerin bireysel düzeyde ne derece rekabetçi olduklarını saptamak ve gerekse de “rekabetçilik” konusunda yapılabilecek araştırmalara bir araç sunabilmek için, rekabetçiliği ölçebilen, likert tipi bir tutum ölçeği geliştirmek ve üniversite öğrencileri için güvenilirlik ve geçerliğini saptamaktır.

Ayrıca bir alt amaç olarak, geliştirilen Rekabetçi Tutum Ölçeği kullanılarak, kızlar ile erkekler arasında rekabetçi tutumlar açısından bir farklılık olup olmadığını araştırmaktır.

Önem

Ülkemiz koşullarında, varolan olanaklar ile nüfusun orantılı bir biçimde gelişmemesi, hızlı nüfus artışı ve genç nüfusun yoğunluğunun, eğitim ve istihdam alanında bazı sıkıntılara sebebiyet verdiği kabul edilmektedir. Örgün eğitim kurumlarına öğrenci yerleştirme aşamasında olduğu gibi, çeşitli iş kollarında personel seçimi de ölçme değerlendirme teknikleri ve kişinin performansı esas alınarak yapılmaktadır.

Anadolu Liseleri, Fen Liseleri ve Üniversite Giriş ve Yerleştirme sınavları gibi aşamalarla, ilkokul çağından itibaren daha küçük yaşlarda birbirleriyle rekabet etmeye başlamış bir genç neslin yetiştiği görülmektedir. Diğerini elemekle şansının arttığı rekabetçi bir sınav sisteminin var olduğu ülkemizde, küçük yaşlardan itibaren rekabete alışmakta olan bir neslin, eğitim döneminden sonraki işe giriş döneminde de yarışa tabi tutulduğu bir gerçektir. Geleceğimiz olan ve bu şekilde yetişen çocukların ileriki iş yaşamlarında, toplumsal ilişkilerinde, rekabetçilikten arınmaları ve işbirlikçi yaklaşımlar sergilemeleri zor gibi görünmektedir. Türk insanının rekabetçi tutumlar

geliştirmesinin, bizzat toplum koşulları tarafından onaylandığı ve bu tutumların giderek öne çıkacağı ve yerleşeceği düşünülebilir.

Oysa araştırmalar, rekabetçiliğin değil işbirlikçi öğrenmenin ve işbirlikçi çalışma hayatının, hem üretim açısından daha verimli hem de kişiler açısından daha sağlıklı olduğunu vurgulamaktadır (Tjosvold 1995; Johnson ve Johnson, 1985). Aynı zamanda aşırı mükemmeliyetçiliğin ve dolayısıyla rekabetçiliğin, kişinin yaratıcılığını engelleyeceği de belirtilmektedir (Sungur, 1992).

Bu nedenlerle, kişilerin rekabetçilik düzeyini saptamaya yönelik bir ölçeğin oldukça yararlı olacağı düşünülmüştür. Bu sayede; okul rehberlik servislerinde bir rekabetçi tutum ölçeği kullanılarak normalin üzerinde rekabetçi tutumlar sergilediği belirlenen öğrencilerin sağaltıma alınması oldukça yararlı olabilir. Rekabetçi bir yönetimin var olduğu saptanan bir işletmede gerekli önlemlerin alınması da mümkündür. Bireysel olarak ise, nevrotik rekabete doğru giden, yüksek rekabetçi tutumları olduğu saptanan kişilere danışma hizmeti verilebilir.

Ayrıca toplumsal gelişimimizi inceleyen araştırmalar için de Türk insanının rekabetçi tutumlarının derecesini saptamak açısından böyle bir ölçme aracına ihtiyaç olabilir. Bireysel danışmalarda, bireyi rekabetçilik yönüyle tanımak amacıyla kullanılabilir. Aynı zamanda değişik araştırmalarda bir araç olarak kullanılabilir.

Bütün bunlar göz önünde bulundurularak, bu araştırmada, rekabetçi tutumları ölçmeyi hedefleyen bir ölçek geliştirilmeye çalışılmıştır.

Sayıtlar

Bu çalışmada aşağıdaki sayıtlardan hareket edilmiştir:

1. Ölçeğin geliştirilmesi için gerçekleştirilen tüm aşamalarda kullanılan çalışma grupları evreni temsil etmektedir.

2. Çalışma grubuna katılan üniversite öğrencileri, Rekabetçi Tutum Ölçeğini, Sosyal Beğenirlik Ölçeğini ve Sürekli Kaygı Ölçeğini içten ve yansız olarak yanıtlamışlardır.

3. Kullanılan Sürekli Kaygı Ölçeği ve Sosyal Beğenirlik Ölçeği ölçtükleri özellikler bakımından geçerli ve güvenilirlerdir.

Sınırlılıklar

Bu çalışma aşağıda belirtilen sınırlılıklar dahilinde geçerlidir:

1. Bu çalışmada, zaman kısıtlılığı, ekonomik faktörler, ulaşım güçlüğü, gibi zorunluluklar nedeniyle Marmara Üniversitesi'nin iki fakültesinde uygulama yapılmış, tüm fakülteler uygulama kapsamına alınamamıştır. Aynı nedenlerle İstanbul ilindeki tüm üniversiteler ve Türkiye'deki değişik üniversitelerden örneklem alınamamıştır.

2. Yüksek Lisans bitirme tezi olan bu çalışma, 1996-1997 öğretim yılının ikinci yarısı ve 1997-1998 öğretim yılının ilk yarısı, Marmara Üniversitesi Fen Fakültesi Kimya Bölümü ve Marmara Üniversitesi Eğitim Fakültesi PDR, Ana Okulu Öğretmenliği, Halk Eğitim ve Tarih Öğretmenliği Bölümlerinde yapılan uygulamalar ile sınırlıdır.

3. Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin geçerlik ve güvenilirliği sadece çalışma gruplarını oluşturan üniversite öğrencilerinden elde edilen veriler ile sınırlıdır.

Tanımlar

Tutum: "Bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan bir eğilimdir" (Smith 1968'den aktaran Kağıtçıbaşı 1985, s.84)

Kişilik: "Bireyin iç ve dış çevresiyle kurduğu, diğer bireylerden ayırt edici, tutarlı ve yapılaşmış bir ilişki biçimidir" (Cüceloğlu 1994, s.404).

Motivasyon (Güdü): İstekleri, arzuları, gereksinimleri, dürtüleri ve ilgileri kapsayan genel bir kavramdır. Açlık, susuzluk, cinsellik gibi fizyolojik kökenli güdülere dürtü adı verilir. İnsanlara özgü başarıma isteği gibi dürtülere de gereksinim (ihtiyaç) denir.

Güdüler organizmayı uyarır, faaliyete geçirir ve organizmanın davranışını belirli bir amaca doğru yöneltir. Organizmanın davranışında bu özellikler gözlemlendiği zaman organizmanın güdülenmiş olduğu değerlendirilir (Cüceloğlu 1994, s.229-230).

Rekabetçilik: Kişinin kendisiyle ilgili etkinliklerde, yaptığından daha üst seviyede bir performans gösterme çabası; ve/veya diğer kişilerle yapılan karşılaştırmalar doğrultusunda başkalarına göre daha üst seviyede bir performans gösterme arzu ve çabasıdır.

Başarıma Güdüsü (Başarı Gereksinimi): “Bir görevi ya da davranışı mükemmellik standartlarına göre, hatta onun daha üstünde yapma isteğiyle kendini gösterir. Özellikle endüstrileşmiş ve özel girişimci ekonomiyi temel alan toplumlarda oldukça yüksektir. Bu gereksinim, bağımsızlık gereksinimiyle el ele gider” (Cüceloğlu, 1994, ss. 251). Başarı gereksinimi yüksek olan bireylerin yeni görevlere atılmakta tereddüt etmedikleri ve risk alabildikleri belirtilmektedir (Cüceloğlu, 1994; Morgan, 1980).

Başarısızlık Korkusu: Aşağılanmaktan ve başarısız olmaktan duyulan korkudur ve kişi başarısızlığını bir felaket olarak algılar. Bu başarısızlığın gerçek başarısızlıkla hiç ilgisi olmayabilir. Başarısızlığın kendisinden çok, rekabette kendisinin de olduğunu gösterdikten, gerçekte isteğinin başarı olduğunu belli edip, bu amaç için uğraştıktan sonra karşılaşılabilecek başarısızlıktan duyulan korkudur. Kişi, yapmak istediklerini yapmanın daha güvenli olduğuna inanır. (Horney, 1986). Başarısızlık korkusu büyük olan insanların, yüksek kaygılı kişiler olduğu ve hiç bir risk almak istemedikleri belirtilmektedir (Morgan, 1980). Bu tür insanların, başarı garantisi olmadıkça hiçbir yeni işe girişmek istemedikleri vurgulanmaktadır (Cüceloğlu, 1994).

Başarı Korkusu: Kişinin, başkalarının kendisine düşman olmasından korktuğu için başarıdan uzak durmasıdır. Başarı korkusu, insanların onu kıskanmaları ve bunun sonucunda sevgilerini yitirmekten duyulan korkudur. Kişi korkusunun farkında olmayabilir, ancak sonuçta ortaya çıkan ket vurmalarının bilincindedir. Bir işi başarıyla tamamlayıp aynı işte bir başka kez başarısız olabilmektedir. Başarıdan olabildiğince uzak durur. Eğer sonuçta başarıya ulaşırsa, bu başarısının nedenlerini kendi dışında aramakta, şans eseri veya çevre koşullarının iyiliği sonucu başardığına inanmaktadır. Bu başarı onun gizli aşırı beklentilerini karşılayamayacağı için de düş kırıklığına uğramakta ve başarının sonucunda kendini kötü hissedebilmektedir (Horney, 1986).

Sürekli Kaygı: Bireyin kaygı yaşantısına olan yatkınlığı ya da içinde bulunduğu durumları genellikle stresli olarak algılama ya da yorumlama eğilimidir. Objektif kriterlere göre nötr olan durumların birey tarafından tehlikeli ve benliğini tehdit edici olarak algılanması sonucu oluşan hoşnutsuzluk ve mutsuzluk duygusudur (Öner ve Le Compte, 1985).

Sosyal Beğenirlik: Kişinin kendisini diğerlerince beğenilen özelliklere sahip veya buna yönelik davranışlar içinde görme ve gösterme eğilimidir. Sosyal beğenirlik etkisi olarak adlandırılan bu eğilim, iki ayrı ögenin etkileşiminden ortaya çıkmaktadır: (a) test sorusunda belirtilen özellik veya davranışın toplumca beğenilir olması ve (b) yanıt veren kişinin kendini toplumca beğenilen özelliklere sahip görme veya gösterme isteği (Kozan, 1983).

BÖLÜM II

KONU İLE İLGİLİ LİTERATÜR

Bu bölümde öncelikle rekabetçilik ve rekabetçilikle yakından ilgili olan başarıma güdüsü, başarı korkusu ve başarısızlık korkusu gibi kavramlar üzerinde durmuş olan kuramcıların yaklaşımlarına ve konu ile ilgili yapılmış olan araştırmalara yer verilmiştir.

Kuramsal Temelde Rekabet

Psikoloji biliminin içinde yer alan çeşitli kuramlar incelendiğinde rekabetçilik konusunun daha çok Psikoanalitik kuramcılar tarafından ve özellikle de Neofreudyenler olarak adlandırılan bir grup kuramcı tarafından ele alındığını görmek mümkündür. Freud, Adler, ve Fromm'un kuramları içerisinde kısmen yer alan rekabetçilik olgusunun özellikle Karen Horney'in kuramında önemli bir yer tuttuğu görülmektedir (Gençtan, 1995). Adı geçen kuramcıların rekabetçiliğe bakış açıları aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

Sigmund Freud

Freud, saygınlık kazanma çabalarını narsistik eğilimin bir parçası olarak düşünmüştür (Horney, 1986; Yanbastı, 1986; Gençtan, 1995). Güç elde etme isteğiyle birlikte doğan düşmanlık duygularını, önceleri anal-sadistik evrenin ortaya çıkış şekilleri olarak gören Freud, daha sonra bu düşmanlık duygularının cinsel bir temele dayanılarak açıklanamayacağını görmüş ve bunların "ölüm içgüdü"nü bir ifadesi olduğunu varsaymıştır. Freud'un, bu tür güdülerin oluşumunda, kaygı ve kültürel etmenlerin etkisini göremediği belirtilmektedir (Horney, 1986; Gençtan, 1995).

Freud tarafından ortaya konulan ego savunma mekanizmaları, rekabetçiliğin incelenmesinde önemli olgulardır (Horney, 1986; Gençtan, 1995):

Savunma mekanizmalarının yansıması sonucu, Ödünleme (Compensation), rekabetçiliği, özellikle de nevrotik rekabetçiliği oldukça iyi açıklamaktadır. Ödünleme mekanizmasını kullanan kişi eksik yönlerini, bir başka alanda çok iyi olarak kapatmaya çalışır. Böylece eksik yönlerini ödünlemiş olur. Gençtan (1995)'e göre, içinde yaşadığımız kültürde rekabet ve diğerlerinden daha iyi yapma isteği, toplumların gelişimine katkıda bulunan olumlu bir duygu olarak değerlendirilebilir. Ancak olumsuz ödünleme şeklindeki rekabetçilikte kişi sadece daha iyisini yapmak istemekle kalmaz diğerlerinin kendisinden iyi yapmasını engellemeye çalışır. Bu tür eğilimler, toplumların gelişimini engelleyici olgular olarak değerlendirilmektedir.

Yapılan bir araştırmaya göre de rekabetçi bir toplum içinde yaşayan bireyler, herhangi bir yenilgiye uğradıklarında Neden Bulma (Rationalization) savunma mekanizmasını kullanarak, ulaşmak istedikleri amacın aslında o kadar da çekici olmadığına kendilerini inandırma eğilimindedirler (Gençtan, 1995).

Freud'a göre, kendisini çok seven özseverler, diğer insanları daha az seveceğine inanır ve bu duyguyu aşırı geliştirenler, diğerleriyle işbirliği yapamaz ve toplumsal soyutlanma yaşarlar (Yanbastı, 1986).

Alfred Adler

Adler, rekabetçiliği, güç, üstünlük ve para kazanma hırsını, nevrotik bir tutum olarak görmektedir. Adler'e göre nevrotik kişinin, eksiklik duygularından kurtulup üstünlüğe ulaşmak için gösterdiği çaba benmerkezcilikle sonuçlanır. Kişisel üstünlüğünü sağlayabilmek uğruna diğer insanlara zarar verebilecek girişimlerde bulunabilir ve diğer insanların ihtiyaçları pahasına güç ve para kazanmak istemektedir. Nevrotik kişi "üstün" olmak zorundadır, seçtiği amaçlar fazlasıyla yüksektir ve bunları değiştirmeyi düşünmez. Diğer insanlara karşı bencil amaçlarını gerçekleştirmeyi sürdüren nevrotik kişi, sonunda yenilmekte ve toplum dışı kalmaktadır (Gençtan, 1995).

Adler'in, güçsüzlüğe karşı geliştirilen ödünleme mekanizmalarını, insan doğasının bir özelliği olarak gördüğü belirtilmektedir (Gençtan, 1995). Bu duygular nevroitik bir insanda aşağılık kompleksine dönüşmekte ve abartılmış ödünleme mekanizmalarının kullanılmasına neden olmaktadır (Yanbastı, 1986).

Doğum sırasının da bu tür duyguların oluşumunda etkisi olduğunu düşünen Adler'e göre, ikinci çocuk daha çocukluğundan itibaren kendisinden büyük olan kardeşini kendine bir rakip olarak görmektedir ve sürekli bir yarış halindedir. Tahtı elinden alınan büyük kardeşin rekabetten korkup çekindiğini belirten Adler, en küçük kardeşin ise, büyük kardeşleri onun rakibi olmasına rağmen, ailenin en küçüğü olmanın tüm avantajlarını yaşadığını ileri sürmüştür (Adler, 1995).

Adler, aynı durumun organ eksikliği olan çocuklar için de geçerli olduğunu belirtmektedir. Bu çocuklar da, organ eksikliklerinin yarattığı aşağılık duygularını ödünlemek için sürekli çabalamaktadırlar. Böyle bir çocuk mücadelecı bir ruh kazanabilmekte ve yetişkinliğinde de bunu sürdürebilmektedir. Sürekli olarak başkalarının önüne geçmek ve üstün olmak çabası içine girmekte ve üstünlük çabaları gerçekte, bir eksikliği kapatmak amacını gütmektedir. Organ eksikliğinden doğan aşağılık duygusu, çocuğun çevresine karşı düşmanca duygular kazanmasına da yol açabilmektedir (Adler, 1985; 1995).

Herkesten ileriye geçme çabaları aynı zamanda kendini beğenmişliğin bir göstergesidir. Kendini beğenmiş insan, toplum tarafından pek sevilmediği için, zaman zaman bu çabalarını yumuşatmak zorunda kalabilmektedir. Böylece kendini beğenmiş biri gibi görünmemeye çalışmaktadır. Oysa bu kişilerin gerçek amaçlarının her zaman başkalarından önde olmak olduğu belirtilmektedir (Adler, 1985).

Erich Fromm

Fromm, Güçlü olma tutkusu, kin vb. davranışların toplumsal kökenli olduğuna inanır (Yanbastı, 1986). Günümüz kapitalist toplumlarının, bireyleri

salt tüketen bir robot şekline dönüştürdüğünü düşünen Fromm (1987), bazı insanların ne kadar çok şeye sahip olurlarsa olsunlar hiçbir zaman yetinmeyecekleri görüşündedir. O'na göre, bu tür insanlar, başkalarıyla karşılaştırdıklarında kendilerini açgözlü ve rekabetçi hissederler. Bu nedenle de kendilerini izole olmuş ve kaygılı hissederler. Ancak rekabet ve daha çok kazanmaktan vazgeçemezler. Çünkü kapitalist toplumun bozulmuş yapısı rekabetçiliği desteklemekte ve insanları yapay gereksinimlere yönlendirerek hırsının tutsağı haline getirmektedir. Üst düzeyde endüstrileşmiş ülkelerde durmadan artan bireysel tüketim, rekabet, hırs ve kıskançlık yalnızca özel mülkiyet ile değil sınırsız özel tüketimle de oluşturulmaktadır (Fromm, 1987).

Karen Horney

Freud'un takipçisi olan Horney, Freud'un, insan davranışlarının iç ve fizyolojik olaylardan kaynaklandığı görüşüne karşı çıkarak yeni bir kuram oluşturmuştur ve kuramında özellikle sosyo-kültürel etmenler ve bozuk insan ilişkilerinin nevroitik davranışların oluşumundaki önemi üzerinde durmuştur (Yanbastı, 1986).

1937 yılında yayınlanan "Çağımızın Nevrotik İnsanı" adlı ilk önemli yapıtıyla bilim dünyasında tanınan Horney, daha sonra yayınladığı "İçsel Çatışmalarımız, İnsan Gelişimi ve Nevroz" adlı eserinde Freud'tan tamamen ayrı görüşlere yer vermiş ve kendi kuramını ortaya koymuştur. Kuramında, davranışların oluşumunu, insanın çevresiyle olan ilişkileri içinde geliştirdiği tepkilerin örgütlenmiş örüntülere dönüşmesi olarak açıklayan Horney, özellikle "nevroz" ve "anksiyete" kavramları ile ilgilenmiştir.

Horney'e göre nevroitik davranışların bir türü de "Rekabetçilik" tir (Horney, 1986).

Horney'in kuramında özellikle nevroitik rekabet ve güç, saygınlık ve zenginlik arayışı üzerinde durulmaktadır. Horney, güç, saygınlık ve zenginlik kazanmak için gösterilen nevroitik uğraşların amaçları ve işlevlerini aşağıdaki gibi şematize etmiştir (Horney, 1986):

<u>Amaçlar</u>	<u>Neye Karşı Güvenlik Sağladığı</u>	<u>Düşmanlığın Ortaya Çıkış Biçimi</u>
Güç.....	Çaresizlik.....	Egemen olma eğilimi
Saygınlık.....	Aşağılanma.....	Aşağılama eğilimi
Zenginlik.....	Yoksunluk.....	Başkalarını birşeylerden yoksun bırakma eğilimi

Horney (1986)'e göre güç, saygınlık ve zenginlik elde etme biçimleri kültürden kültüre değişebilmektedir. Güç, saygınlık ve mal-mülk edinme, eğer ancak kişinin kendi bireysel çabaları sonucu gerçekleşebiliyorsa, bu durumda o kişinin başkalarıyla bir mücadeleye ve rekabete girmesi gerekmektedir. Rekabet ise ekonomik açıdan taşıdığı önem nedeniyle sevgi, toplumsal ilişkiler, eğlence gibi tüm diğer faaliyetleri de etkilemektedir. O'na göre, bu nedenle de rekabet herkes için sorun oluşturmaktadır ve nevrotik çatışmaların da merkezi durumundadır.

Horney (1986), nevrotik rekabetin sıradan rekabetten üç yönüyle farklılaştığını belirtir:

1. Nevrotik insan hiç gereği olmayan yerlerde bile sürekli olarak kendini diğer insanlarla kıyaslamaktadır. Normal rekabette, başkalarını geçmek için çabalamak, rekabetin var olduğu her türlü ortamda gereklidir. Ancak nevrotik rekabette, kişi kendisini rekabet konusuyla hiç ilişkisi olmayan kişilerle kıyaslamakta ve sadece rakipleriyle değil herkesle kimin daha akıllı, daha popüler ve daha çekici olduğu konusunda yarışa girmektedir. O'nun için, yapılan işin içeriği değil, bu işin sonucunda ne kadar başarı ve saygınlık kazandığı, ne derece iyi bir izlenim bıraktığı önemlidir. Nevrotik rekabetçi kişi bu kıyaslama tutumlarının farkında olabilir ya da hiç farkında olmadan otomatik olarak yapıyor olabilir.

2. Nevrotik rekabetçi tutumlarda amaç sadece başkalarından daha başarılı, daha tanınmış olmak değil, olağandışı ve eşsiz olma isteğidir. Her zaman mükemmel olmayı istemektedir. Bununla birlikte içindeki acımasız hırsın farkındadır. Bu hırsını bastırır veya bütünüyle gizleyebilir. Hırsın gizlenmesi durumunda kişi önemli olanın başarı ve diğerlerinden iyi olmak değil çalışmasının ardındaki amaç olduğuna inanabilir. Hırsın bastırılması durumunda ise hırs kavramına her zaman uzak olduğuna inanma eğilimi olacaktır. Kişinin hırsının farkında olmadığı durumlarda bu tür inançlar yaşanmaz. Nevrotik kişinin sahip olduğu hırs bazen tek bir amaç üzerinde odaklanabilirken bazen de kişinin tüm faaliyetlerine yansiyabilir. Yani kişi, bazen salt akıllı, çekici, ahlaklı veya başarılı olmak isterken bazı olgularda ise kişi her alanda başarılı ve mükemmel olmayı, herşeyi yapabilmeyi istemektedir.

3. Nevrotik rekabetin normal rekabetten üçüncü farkı, nevrotik bireyin hırs ve rekabetçiliğinin ardında gizlenen düşmanlık duygularıdır. Böyle bir kişi kendisinden başka hiçkimsenin güzel, yetenekli, başarılı vs. olamayacağını düşünür. Bir tarafın başarısı diğer tarafın yenilgisi anlamını taşıdığından düşmanlık duyguları rekabetin yoğun olduğu her durumda yaşanabilmektedir. Örneğin bireyselliğin ön plana çıkarıldığı kültürlerde rekabetçilik toplumsal olarak onaylandığı ve desteklendiği için bu tür duygular nevrotik sayılmamaktadır. Ancak nevrotik bireyde yıkıcı yön her zaman yapıcı yönden daha ağır basmaktadır. Başkalarının yenilgisi kendi başarısından daha önemliymiş gibi bir tutum içine girer. Üstünlük duyguları uğruna başkalarını rahatlıkla yıkabilmektedir. O'nun için başkalarını alt etmek önemlidir. Diğerlerinin yenilgisinin kendi başarısına zarar vereceğini veya başkalarının başarısının kendi başarısına bir zarar vermeyeceğini bildiği durumlarda bile bu tutumlarını sürdürmektedir.

Horney (1986)'e göre rekabet, nevrotik kişiler üzerinde büyük kaygı ve gerilimler yaratmaktadır. Nevrotik kişi ancak bu kaygı nedeniyle rekabetten çekilebilmektedir. Bu kaygının ortaya çıkış nedenleri çeşitlidir. Bunlardan birincisi, başkalarını ezmek ve alt etmek amacıyla hareket eden nevrotiğin, başkalarının da kendisine benzer şekilde yaklaşacağından duyduğu korkudur.

İkincisi ise “yalnızca ben” duygularının yanısıra başkalarının sevgi ve ilgisini kaybetmeme çatışmasıdır. Çünkü nevrotik kişi aynı zamanda bu ilgi ve sevgiye de muhtaçtır ve bunu kaybetmek ikinci korkusudur. Bu nedenle rekabetçiliğini dizginlemek ihtiyacı hissetmektedir.

Nevrotik rekabetçilik sonucunda duyulan en büyük korkulardan ikisi de “başarı korkusu” ve “başarısızlık korkusu”dur. Başarısızlık korkusu aşağılanmaktan ve başarısız olmaktan duyulan korkudur ve kişi başarısızlığını bir felaket olarak algılar. Bu başarısızlığın gerçek başarısızlıkla hiç ilgisi olmayabilir. Aşırı mükemmelliyetçiliği nedeniyle nevrotik kişi, sınavın tek bir sorusunu yapamamayı bile büyük bir başarısızlık olarak yorumlar. Asıl çekindiği, başarısızlığın kendisinden çok, rekabette kendisinin de olduğunu gösterdikten, gerçekte isteğinin başarı olduğunu belli edip, bu amaç için uğraştıktan sonra karşılaşılan başarısızlıktır. Çünkü bu durumda kendisini ezme üzere hazır bekleyen düşmanları olduğuna inanmaktadır. Başarısızlık korkusu taşıyan kişi ya başarılı olmak için çılgınca çalışmakta ya da hiçbirşeyle ilgilenmeyerek bunu diğer insanlara göstermektedir. Sınavlar ya da toplumda dikkat çeken işler gibi yoğun sınamalar öncesinde, ani endişe nöbetleri yaşayabilir. Başarısızlık korkusu onun herşeyden uzak durmasına yol açabilir. Çünkü bu durumda insanlar onun başarısızlığını görmeyecektir. Duyduğu endişe çeşitli faaliyetlere girmesine engel olur. Yapmak istediklerini yapmamanın daha güvenli olduğuna inanır. Hiçbir riske girmek istemez. (Horney, 1986).

Başarı korkusunda yaşanan ise, nevrotik kişinin, başkalarının kendisine düşman olmasından korktuğu için başarıdan uzak durmasıdır. Başarı korkusu, insanların onu kıskanması sonucunda, onların sevgisini yitirmekten duyulan korkudur. Kişi, korkunun kendisinin farkında değildir. Ancak sonuç olarak ortaya çıkan ket vurmalarının bilincindedir. Bir işi başarıyla tamamlayıp aynı işte bir başka kez başarısız olabilmektedir. Başarıdan olabildiğince uzak durur. Eğer sonuçta başarıya ulaşırsa bu başarısının nedenlerini kendi dışında aramakta, şans eseri veya çevre koşullarının iyiliği sonucu başardığına inanmaktadır. Bu başarı, onun gizli aşırı beklentilerini karşılayamayacağı için de düş kırıklığına uğramakta ve başarının sonucunda kendini kötü hissedebilmektedir. Bu nedenle nevrotik

insanın çatışmalı durumu, yarışta birinci olmak için duyulan çılgın ve zorlu istek ile aynı zamanda ve eşit şiddette hissedilen, iyi bir başlangıç yaptığında ya da ilerleme gösterdiğinde ortaya çıkan kendini frenleme zorunluluğundan kaynaklanmaktadır. Hırsını öyle bastırabilirki sonuçta hiçbir iş yapamaz duruma gelebilir ya da birşeyler yapmayı dener ancak hiçbir işi sonlandıramayabilir. En küçük bir başarı belirtisinde geri çekilir ya da çok başarılı olabilir ancak bunu ne fark edebilir ne de takdir edebilir (Horney, 1986).

Nevrotik rekabetçinin duyduğu kaygılar nedeniyle rekabetten çekilmesi, rakibini aşırı abartmak ya da kendini aşırı küçültmek şeklinde olabilir. Kendinde sürekli kusurlar bulur ve aşağılık duygularını hiçbir biçimde engelleyemeyebilir. Kendisine iyi olduğu söylene bile bunu kabullenemez. Bu aşağılık duyguları ve kendini küçümsemeler, kişinin hırsını frenlemesine ve böylece rekabetçilikle ilgili endişesini denetim altında tutmasına yardımcı olmaktadır. Rekabet isteklerinin doğrudan doyurulması kişide endişe yaratacağı için, rüyalarında rakiplerini yendiğini görebilir (Horney, 1986).

Horney (1986)'e göre güç, saygınlık ve zenginlik elde etmek için gösterilen nevrotik çabalardan doğan kısır döngünün ana hatları şu şekilde özetlenebilmektedir: Endişe, düşmanlık duyguları, kişinin kendine verdiği değer azalması, güç için çabalama, kendini küçültme ve rekabetten çekilme eğilimi, başarısızlıklar ve beceriler ile başarılar arasındaki uyumsuzluk, başkalarına herşeyi çok gören kıskançlık duygularıyla birlikte artmış üstünlük duyguları, artmış büyüklük düşünceleri, rekabetten çekilme eğilimlerinin yeniden ortaya çıkmasıyla birlikte artmış duyarlık ve döngüyü yeniden başlatan artmış düşmanlık duyguları ve endişe.

Rekabetçilik ve Başarı Konusunda Yapılan Araştırmalar

Bu bölümde, rekabetçilik ve başarı konusunda yapılan ve bu çalışmaya ışık tutan yurtiçi ve yurt dışı araştırmalara yer verilmiştir. Söz konusu araştırmalar, eğitim ile ilgili yapılan araştırmalar, iş alanında yapılan araştırmalar, cinsiyet farklılıkları ile ilgili araştırmalar, diğer araştırmalar ve ölçek geliştirme çalışmaları olarak beş grupta incelenecektir.

Eğitim İle ilgili Araştırmalar

Skon (1981) tarafından yapılan bir araştırmada, öğrenme üzerinde durulmuş ve öğrencilerin bağımsız, rekabetçi ve işbirlikçi yollardan hangisini kullandığında daha iyi öğrenebildikleri ve daha başarılı oldukları saptanmaya çalışılmıştır. Akademik yetenek açısından eşit düzeyde olan 86 öğrenci ile yapılan çalışmada, akranlarıyla işbirliği içinde çalışan öğrencilerin, bağımsız çalışan ya da rekabetçi öğrenime göre daha başarılı oldukları ve kognitif akıl yürütme stratejilerini daha iyi kullanabildikleri görülmüştür. İşbirlikçi akran etkileşiminin, rekabetçi veya bireysel çalışmaya nazaran, daha yüksek kognitif akıl yürütme stratejisi yaratmasının nedeninin, işbirlikçi öğrenme durumunda öğrencilerin amaç başarmalarının pozitif olarak ilişkilendirilmesi olduğu belirtilmiştir. Bir öğrenci amacı başardığında onunla işbirliği içinde olan diğer öğrenciler de amacı başarmış olurlar. Rekabetçi durumlarda ise, bir kişi amaca ulaşırken onunla yarışan diğerleri kaybetmiş olmaktadır. Bireysel öğrenmede, amacın bağımsız olduğu ve diğerlerini etkilemediği belirtilmiştir (Skon, 1981).

Johnson ve Johnson (1982), işbirlikçi, rekabetçi ve bireysel öğrenme deneyimlerinin, farklı etnik kökenlerden gelen kişiler arasındaki etkileşime olan etkisini, kız ve erkek öğrencilerden oluşan 76 lise öğrencisi ile yaptıkları bir araştırmada incelemişlerdir. 15 eğitim günü boyunca günde 45 dakikalık bir eğitim oturumu düzenleyerek, gerek bu oturumlar esnasında gerekse oturumlar arasındaki boş zamanlarda, farklı etnik kökenler arasındaki etkileşimleri, üç farklı durumda inceleyen araştırmacılar, sonuç olarak bu üç durumdan, rekabetçi ve bireysel öğrenme deneyimleriyle kıyaslandığında işbirlikçi öğrenme

deneyimlerinin daha fazla etkileşim ve daha olumlu kültürlerarası tutumlar geliştirdiğini saptamışlardır.

Johnson ve Johnson (1984) tarafından yapılan diğer bir çalışmada, 51 dördüncü sınıf öğrencisi 10 gün süresince 55 dakika süren bir grup çalışmasına dahil edilerek işbirlikçi ve rekabetçi durumlara maruz bırakılmışlardır. Bu öğrencilerin bir kısmı yüksek statülü ve akademik olarak daha başarılı iken, bir kısmı düşük statülü ve akademik olarak daha başarısızdır. Bu öğrencilerden oluşturulan grupların birbirleri ile rekabet ve işbirliği içerisinde oldukları durumlarda, öğrencilerin birbirleri ile etkileşimine ve öğrenme tepkilerine bakılmıştır. Çalışmanın sonucunda, rekabetçi duruma nazaran işbirlikçi durumda, öğrenciler arasında daha fazla olumlu etkileşimler yaşandığı ve bu durumun her statü ve başarıdaki öğrenci için aynı olduğu görülmüştür. Ayrıca rekabetçi durumdaki grup içinde, üyeler arasında daha fazla çatışmanın yaşandığı, akademik olarak daha yetersiz olan öğrencilerin işbirlikçi grup içinde daha fazla ait olma duygusu geliştirdiği, daha fazla kaynaştığı, akranlarından daha fazla destek aldığı, grup üyelerinden daha fazla yardım ve işbirliği gördükleri ve grubun çalışmalarından daha fazla hoşnutluk duydukları saptanmıştır (Johnson ve Johnson, 1984).

Yine Johnson ve Johnson (1985) tarafından yapılan bir başka çalışmada, farklı etnik gruplar arasındaki ilişkilere etkisi açısından rekabet ve işbirliği incelenmiştir. Bu amaçla, 48 altıncı sınıf öğrencisi, zenci ve beyaz olmaları, statüleri, yetenekleri ve cinsiyetleri açısından gruplandırılmışlardır. Araştırmacılar, 28 zenci, 20 beyaz; 25 erkek, 23 kız öğrencinin katıldığı örnekleme oluşturan grupları, on eğitim günü boyunca günde 55 dakika süren bir çalışmaya dahil ettiklerini belirtmektedirler. Bu çalışmada bir grup öğrenci rekabetçi bir öğrenme ortamına, diğer bir grup öğrenci ise işbirlikçi bir öğrenme ortamına sokulmuşlardır. İşbirlikçi ortamda, azınlık olarak değerlendirilen zenciler ile beyazlar arasında daha güçlü kişilerarası ilişkilerin geliştiği, rekabetçi ortamda ise grup içindeki sürtüşmelerin arttığı ve yardımlaşmanın azaldığı görülmüştür. İşbirliği ortamında azınlık öğrencilerinin (zenciler), çoğunluk öğrencilerinden (beyazlar) daha fazla oranda olumlu akademik özdeğer

geliştirdikleri saptanmıştır. Fakat rekabet ortamında bunun tam tersi görülmüştür.

Araştırmacılar, yaptıkları çalışmanın diğer bulgularını şu şekilde ifade etmişlerdir (Johnson ve Johnson, 1985):

Azınlık öğrencileri, işbirliği içindeki grup çalışmalarına karşı çoğunluk öğrencilerinden daha farklı bir reaksiyon vermişler; bütün öğrencileri arkadaşları olarak kabul etmişler ve onları daha çok sevmişler, daha fazla aitlik duygusuna sahip olmuşlar, grup üyeleri arasında da daha az anlaşmazlık ve sürtüşme yaşamışlar, arkadaşlarından ve öğretmenlerinden daha fazla akademik destek görmüşler, gruplarının ortaya koyduğu çalışma ile daha fazla tatmin olmuşlar, grup çalışmasını daha fazla sevmişlerdir. Birçok öğrenme ortamında, belki de yapıcı arkadaş ilişkilerinden görece olarak daha yoksun bulunmuş olan azınlık öğrencileri, işbirliği ile öğrenme ortamında, doğal olarak varolan kabul edilme ve destekleme olgularına karşı daha olumlu bir karşılık vermişlerdir.

Yine araştırmacıların belirttiğine göre, bu çalışmanın yanıtlamak istediği diğer bir soru, grup içi rekabet ve işbirliğinde bulunan öğrenme gruplarının katılım işleyişlerinde bir farklılık olup olmadığıdır. Azınlık öğrencilerinin, grup çalışmasının amaç, yönetim ve sosyal yönlerine daha az katılım gösterdiği; toplam etkileşim incelendiğinde, grup içi rekabet durumunun daha fazla sosyal etkileşim gerektirdiği, işbirliğinde ise grubun sürdürülmesi konusunun daha fazla tartışma gerektirdiği görülmüştür (Johnson ve Johnson, 1985).

Spilberger'in Manifest Anksiyete Teorisinden yola çıktıklarını belirten McCann ve Meen (1984) tarafından yapılan bir çalışmada, anksiyetenin, zeki öğrencilerin başarısını arttırıp, düşük zeka seviyeli öğrencilerin başarısını ketleyip ketlemediği sınınmaya çalışılmıştır. Bu amaçla %63'ü bayan olan toplam 222 kişiden oluşan 11. ve 12. sınıf öğrenci grubuna, anksiyete ölçümü için State-Trait Anxiety Inventory (STAI) ile, entellektüel yetenek için Raven'in progresif matrisleri ve Kanada'lı Lorge-Thorndike Zeka Testleri ile ölçüm yapıldığı belirtilmektedir. Araştırmanın sonucunda, yüksek zekalı öğrenciler için

daha fazla anksiyete ile daha büyük başarı arasında ilişki olduğu, yani yüksek anksiyetenin zeki öğrencilerde başarıyı arttırdığı bulunmuştur. Ancak daha düşük zeka seviyesindeki öğrenciler için yüksek anksiyetenin başarıyı düşürdüğü yolunda çok az bir ilişki görülmüştür (McCann ve Meen, 1984).

McCann ve Meen (1984)'in Kanekar (1977)'dan aktardığına göre, benzer bir çalışma Kanekar tarafından da yapılmıştır. Wisconsin Kolej örneklemini kullanan Kanekar tarafından, çoktan seçmeli Psikoloji sınav notları ve anksiyete skoru arasında anlamlı ve yüksek bir ilişki bulunduğu ve bu ilişkinin düşük zekalı öğrenciler için negatif, fakat yüksek zekalı öğrenciler için marjinal derecede negatif ve önemsiz olduğunun saptandığı ve bu sonuçların Spilberger'in teorisiyle çelişkili ve genellikle zıt olduğu belirtilmektedir (McCann ve Meen, 1984).

Başarı konusunda Türkiye'de Kasatura tarafından 1970 yılında yapılan bir araştırmada, başarısız öğrencilerin genellikle rekabeti sevmeyen kişiler olduğu, ayrıca bu öğrencilerin kolayca yönetilen, kendine güvenli olmayan, kolayca etki altında kalan, başkalarının kararlarına uyan, başarı için şansın yardımına inanan dıştan denetimli diyebileceğimiz kişiler olarak nitelendirildikleri görülmüştür. Başarılı öğrencilerin ise tam tersine özelliklere sahip oldukları, lider olarak daha çok başarılı öğrencilerin seçildikleri ve lider olmak, kişileri yönetmek, fazla şeyler ummak gibi özelliklerin de başarısız öğrencilerin değil, başarılı öğrencilerin beklentileri arasında yer aldığı saptanmıştır. Başarısızlıktan korkmayan kendine güvenli öğrencilerin, tüm yaşantılarını seferber ederek çalıştıkları; kendine güveni olmayan ve başarısızlık korkusu taşıyan öğrencilerin ise bu korkuları yüzünden daha başarısız olabildikleri belirtilmiştir (Kasatura, 1991).

Okul çocuklarının kaygıları üzerine yapılan araştırmalarda, rekabete dayanan başarının kültürümüz içinde başlıca amaç olduğu ve bunun da öğrencilerde kaygı yarattığı görülmüştür. Başarısızlık korkusunun öğrencilerde yüksek kaygı yarattığı, başarının ise güven verdiği belirtilmiştir (Kasatura, 1991).

Kasatura (1991), güven ihtiyacının, son derece doğal bir ihtiyaç olmasına rağmen, çağdaş kültürde niçin rekabet yaratan bir özelliği olduğu sorusunun yanıtlanamamasının güç olduğunu belirtmektedir. Sanayi ve kapitalizmin gelişimi ile bireyselliğin ön plana çıkması ve başarının bir başkasından üstün olmayla ölçülmeye çalışılmasının bunun başlıca nedenlerinden biri olduğunu belirten araştırmacı, yaşanan kaygıların nedenlerine inildiğinde de karşımıza aynı olgunun çıktığını dile getirmiştir. Öğrenci için arkadaşı kadar başarılı olamama, iş adamı için iş arkadaşları kadar başarılı olamama ve arkadaşlarının kendisini geçeceği düşüncesinin kişilerin kaygı düzeyini oldukça arttırıcı bir rol oynadığı; sosyal ve kültürel olarak yaratılan bu rekabetçi ortamın, bireylerin ruh sağlığını olumsuz yönde etkilediği bildirilmektedir (Kasatura, 1991).

Kasatura (1991), yaptığı araştırmanın sonuçlarının da bunu desteklediğini belirtmektedir. Okul başarısına göre “başarılı” ve “başarısız” olarak iki gruba ayrılan öğrencilere kaygı testi uygulanmış ve başarılı öğrencilerde kaygı düzeyinin başarısızlara kıyasla oldukça yüksek olduğu görülmüştür. Ancak bu kaygının, klinik olarak yardım almayı gerektirecek bir düzeye ulaşmadığı, öğrencinin başarı güdüsünü uyaracak kadar yüksek olduğu saptanmıştır. Ailesi ile tatmin edici bir iletişimi olmayan öğrencilerin, bu kaygının da yardımıyla ileriki yaşamlarında başarıdan başka birşey düşünmeyen kısır bir yaşam çizgisine getirebileceği vurgulanmıştır.

İş Alanında Yapılan Araştırmalar

Tjosvold (1995), yaptığı çalışmada, yönetici ve yönetilenler üzerinde durmuş ve amaca ulaşma yolu olarak belirlenen işbirlikçi ve rekabetçi durumlarda kişilerin yöneticilerine karşı nasıl bir tutum sergilediklerini incelemiştir. İncelemelerinin sonucunda, yöneticinin işbirlikçi amacı olduğuna inanan yönetilenlerin, yöneticilerine karşı daha olumlu tutumlar takındığını, daha objektif olabildiklerini ve gücün akıllıca kullanıldığına inandıklarını saptamıştır. Bu nedenle bu kişilerin gücün kendilerine karşı kullanımına ve etkiye daha açık olduğunu belirten araştırmacı, ödül temeline dayalı yönetimin daha açık fikirlilik

ve sıcaklık yarattığı ve cezanın kullanıldığı yönetimlerle kıyaslandığında güçlü iş ilişkisini arttırdığı düşüncesindedir.

Tjosvold (1995)'a göre yöneticiler, işbirlikçi bir yönetim ile çalışanlarını daha iyi çalıştırabilir ve daha verimli kılabilirler. Rekabetçi durumlar için ise tam tersi bulgular sözkonusudur. Ödül ve işbirliğinin birbirini takviye ettiği gibi ceza ve rekabetin de birbirini takviye ettiğini belirten araştırmacı, rekabetin ön plana çıkarıldığı yönetimlerde, çalışanların başarılarıyla engellendikleri için yönetime direneceklerini dile getirmiştir.

Yine Tjosvold (1990)'un yaptığı bir çalışmada rekabetçi ve işbirlikçi iş ilişkileri çerçevesinde güç üzerinde durulmuş ve üç işletmede çalışan toplam 162 gönüllü işçi ile görüşülerek çeşitli sorular sorulmuştur. Araştırmanın sonucunda, işçilerin, rekabetçi amaçlarla karşılaştırıldığında işbirlikçi amaçları, kaynakların değiştirilmesi, yardım, güçlü iş ilişkileri ve verimlilikle ilişkilendirdiği görülmüştür. Ayrıca araştırmacının daha önceki çalışmalarında da saptadığı; işbirlikçi amaçların daha yüksek yardım ve destek beklentilerine, daha az baskı ve daha fazla güvene ve arkadaşça tutumlara neden olduğu, işbirlikçi durumlarda denetleyicilerin de astlarını daha fazla koruduğu ve desteklediği bulgularının bir benzeri bu çalışmada da elde edilmiştir. Rekabet ve bağımsızlığın her ikisinin de kısıtlı kaynaklarla ve iş bitirmede çok az bir ilerlemeyle sonuçlandığını belirten araştırmacı, gücün, işbirlikçi durumlarda, rekabet ve bağımsız durumlardan daha etkileyici olduğunu saptamıştır (Tjosvold, 1990).

Cinsiyet Farklılıkları İle İlgili Araştırmalar

Simmons ve diğerleri (1986)'nin belirttiğine göre, rekabetçilik konusundaki ilk ve köklü çalışmayı yapan araştırmacılardan biri Horner'dir. Bu çalışmada rekabetçi stratejiler ele alınmış ve insanların rekabetçi ortamlarda başarısızlık korkusu nedeniyle, başarıya güdüsü yerine başarıdan kaçınma güdüsüyle davranabilecekleri ve kadınların başarmaya çalışırken, rekabetin getireceği olumsuz sonuçlardan çekindikleri ileri sürülmüştür. Araştırmanın

sonucunda, kadınların genel olarak rekabetten kaçındıkları, başarılı ve hırslı olan kadınların ise daha erkeksi özellikler taşıdıkları bulunmuştur.

Kadını özellikler taşıyan kadınların ise çevrelerinden etkilendikleri ve rekabet ve başarılı olma ile kadınlık rolü arasında bir çatışma yaşandığı görülmüştür (Uğur,1994). Horner'in elde ettiği bu bulguların, O'nun "Başarıdan Kaçınma (Avoid Success)" kavramını ortaya koymasını sağladığı ve Horner'in, insanların rekabetçi ortamlarda başarıdan kaçınabileceklerini dile getirdiği belirtilmektedir (Simmons ve diğerleri, 1986).

Peplau (1976) saldırganlık ve rekabet arasında bir bağ olduğunu ileri sürmüş ve geleneksel tutuma sahip olan ve başarısızlık korkusu yaşayan kadınlar için rekabetin, karşısındakini yaralamak ve/veya egemen olmak için yapılan saldırgan bir davranış olduğunu düşünmüştür. Rekabetçilik konusunda kadınların cinsiyet rolü tutumları ve başarı korkularının etkisini inceleyen Peplau (1976), Horner'in Başarı Korkusu Ölçeğinden yararlanarak, birbiriyle çıkan 91 üniversite öğrencisi çiftten oluşan bir örnekleme çalışmıştır. Bu çalışmanın sonucunda, uygulanan kelime testinde, geleneksel cinsiyet rolünü benimsemiş olan kadınların, eşleriyle birlikte çalıştıkları durumda, tek başlarına erkek arkadaşlarına karşı yarıştıkları durumdan daha başarılı oldukları görülmüştür. Başarı korkusu açısından ise anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bulunan bir sonuç da geleneksel tutumu benimsemiş ve yüksek başarı korkusu olan kadınların başarılması gereken durumun özelliğinden etkilendikleridir. Ayrıca başarı korkusu ile kadınların kendi cinsiyet rolü tutumları, kariyer beklentileri, Okul Giriş Testi (School Admissions Test- SAT) puanları ve zeka açısından kendilerini değerlendirmeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Aksine geleneksel cinsiyet rolüyle düşük kariyer beklentisi, düşük SAT puanı ve zeka açısından düşük kendini değerlendirme ile ilişkilidir. Sonuç olarak, kadınların başarısında, hem gerçek hayatta hem de deneysel ortamda, cinsiyet rolü tutumlarının başarı korkusundan daha büyük bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır (Peplau, 1976).

Pollak ve Gilligan (1982), Tematik Algı Testi (Thematic Apperception Test- TAT) kartlarını kullanarak kadın ve erkek deneklerin TAT hikayelerindeki şiddet imajını incelemişlerdir. 138 üniversite öğrencisi ile yapılan bu çalışmada, deneklerin TAT hikayeleri, şiddet imajının varlığı ve yokluğu ile şiddetin meydana geldiği şartlar açısından değerlendirilmiştir. Sonuçlara bakıldığında, erkek deneklerin hikayelerinde kadınlara oranla daha fazla şiddet imajına rastlandığı, fakat kadınların hikayelerindeki şiddet imajının başarı ile ilgili durumlarda daha fazla görüldüğü saptanmıştır. Erkeklerde ise daha çok kişiler arası ilişkilerde ve yakın arkadaşlık kurma ile ilgili durumlarda daha sık görüldüğü, erkeklerin yakın dostluk kurma konusunda daha çekimser oldukları görülmüş ve bunun başarısızlık korkusunun bir sonucu olduğu belirtilmiştir. Şiddet imajlarının, tehlike algısının bir belirtisi olarak yorumlandığı bu çalışmada, farklı iki cinsiyetin, kişiler arası ilişkilere farklı açıdan baktıkları ve ilişkinin tehlikeli ya da güvenilir olarak algılanmasına bağlı olarak saldırganlık duygularının oluştuğuna yer verilmiştir (Pollak ve Gilligan, 1982).

Becker ve Miles (1978), rekabet ve işbirliğini, cinsiyet ve cinsiyet rolü açısından incelemişlerdir. 297 Psikoloji öğrencisiyle yapılan bu çalışmada, katılımcılara biri rekabeti diğeri işbirliğini içeren iki durum verilmiş ve birini tercih ederek, kağıda kimlik bilgileriyle birlikte yazmaları istenmiştir. Ek olarak, bir grup öğrenciye dişi cinsiyet rolü ile, bir grup öğrenciye ise erkek cinsiyet rolü ile etkileşimde oldukları söylenmiştir. Araştırmanın sonucunda erkeklerin işbirliğinden çok rekabeti içeren durumu tercih ettikleri ve her iki cinsiyet rolü ile etkileşimde farklı bir tercih göstermedikleri saptanmıştır. Kadınların ise bir kadınla rekabetten çok bir erkekle rekabeti tercih ettikleri, bir erkek cinsiyet rolündekinden çok bir kadınla işbirliği yapmayı tercih ettikleri görülmüştür.

Lynn (1992)'in yirmi ülkede üniversite öğrencileri ile yaptığı bir çalışmada, rekabetçilik ve paraya verilen değer açısından kadınlarla erkekler karşılaştırılmıştır. Araştırmanın bulguları, kullanılan ölçeklerde, erkeklerin kadınlara göre daha yüksek skorlar elde ettiklerini göstermiştir. Araştırmacı, cinsiyet farklılıklarının rekabetçilik ve paraya verilen değer konusunda önemli olduğu görüşündedir.

Diğer Araştırmalar

Simmons ve diğerleri (1986), Horner'in ortaya koyduğu ipuçlarından yararlanılarak pekçok araştırmanın yapıldığını, bu araştırmalarda anne-baba tutumları, ırk, sosyal sınıf, medeni durum, yaş ve cinsiyet rolü, grup büyüklüğü, kişilik özellikleri gibi başarıya ulaşma ve rekabetçilikte etkisi olabileceği düşünülen pek çok değişken üzerinde durulduğunu belirtmişlerdir.

Rekabetçiliği, başkalarından daha iyi olmaktan ve kişiler arası rekabete girmekten hoşlanma olarak tanımlayan Riskind ve Wilson (1982), üniversite öğrencileriyle yaptıkları araştırmada, rekabetçi insanların kişiler arası çekiciliğini incelemişlerdir. Bu amaçla Spence ve Helmreich (1978) tarafından geliştirilen İş ve Aile Oryantasyon Anketi (Work and Family Orientation Questionnaire-WOFO)'nin Rekabetçilik alt ölçeğini kullanmışlardır. Araştırmanın sonucunda rekabetçi erkeklerin kişiler arası çekiciliğinin yüksek olduğu, rekabetçi olan erkeklere, rekabetçi olmayan erkeklere oranla diğer insanlar tarafından daha olumlu değerler atfedildiği ve diğer insanlarda daha fazla hoşlanma duygusu yarattıkları görülmüştür. Aynı araştırmada, başarılı olma konusunda rekabetin dezavantajlar yaratabileceği ve iş ortamında kişi için zararlı sonuçlar doğurabileceği saptanmış, kişiler arası ilişkilerdeki avantajlarının yanısıra başarılı olma konusundaki dezavantajları nedeniyle rekabetçiliğin paradoksal bir özellik taşıdığı vurgulanmıştır (Riskind ve Wilson, 1982).

Maqşud ve Coleman (1993) tarafından Botswana'da, ebeveyn etkileşimlerinin başarıma güdüsüne etkilerini saptamak amacıyla yapılan bir araştırmada, kendi aileleri ile yaşayan, büyük anne ve büyük babalarıyla yaşayan ve aileleri olmaksızın yalnız yaşayan üç grup üzerinde çalışılmış ve bu üç gruptaki, yaşları 16 ile 22 arasında değişen ve 98 erkek, 82 kızdan oluşan toplam 182 gencin başarıma güdüsü ölçülmüştür. Ölçüm için, Smith (1973) tarafından geliştirildiği ve geçerli ve güvenilir olduğu belirtilen Başarı Motivasyonu Ölçeği (Quick Measure of Achievement Motivation) kullanılmıştır. Araştırmanın sonucunda, aile ve aile büyükleriyle yaşayan gençlerin test puanlarının, yalnız yaşayan gençlerden önemli derecede yüksek olduğu ve

dolayısıyla bu sonucun, genç-aile etkileşiminin başarıma güdüsünün gelişiminde önemli bir rol oynadığını gösterdiği belirtilmiştir (Maqsud ve Coleman, 1993).

Seta, Paulus ve Schkade (1976) tarafından yapılan bir araştırmada, grup büyüklüğü ve yakınlığının rekabetçi ve işbirlikçi durumlara etkisi araştırılmıştır. Araştırmada iki kişi ve dört kişiden oluşan iki ayrı gruba rekabetçi ya da işbirlikçi durumlar verilerek deneklerin davranışları incelenmiştir. Aynı zamanda deneklerin birbirlerine yakın ya da uzak oturmalarının rekabetçi ve işbirlikçi yaklaşımlarını nasıl etkilediğine bakılmıştır. Araştırmanın sonucunda, sayıca fazla olan grubun (dört kişi) sayıca az olan gruba (iki kişi) nazaran işbirlikçi durumda daha iyi performans gösterdiği; rekabeti içeren durumda ise iki kişilik grubun daha başarılı olduğu görülmüştür. Oturma uzaklığı açısından ise, işbirlikçi durumdaki denekler birbirlerine yakın oturtulduklarında daha iyi performans göstermişlerdir. Bu araştırmanın sonuçlarına dayanarak araştırmacılar, bireylerin rekabet gerektiren durumlarda, grup halinde olmaktan çok, bireysel ya da az sayıda kişi ile çalıştıklarında ve birbirlerinden uzak mesafelerde bulduklarında daha başarılı olduklarını ve daha iyi rekabet ettiklerini, grup halinde çalışma ve kişisel alan olarak birbirine yakın olmanın ise daha çok işbirlikçi durumlar için yararlı olabileceğini vurgulamışlardır (Seta, Paulus ve Schkade, 1976).

Jain (1978), Hindistan'daki yüksek ve düşük nüfus yoğunluğuna sahip bölgelerle, kentsel ve kırsal alanlarda rekabete toleransı incelemiştir. Bu çalışmada, rekabet toleransı "bireyin rekabetçi durumlarla başa çıkma kapasitesi" olarak tanımlanmıştır. Her biri 50 kişiden oluşan dört grup üzerinde çalışılmıştır. Bu grupları "kentsel yüksek yoğunluklu", "kentsel düşük yoğunluklu", "kırsal yüksek yoğunluklu" ve "kırsal düşük yoğunluklu" alanlarda yaşayan katılımcılar oluşturmuştur. Katılımcılara bir rekabete tolerans testi uygulanmış ve Duncan'ın Ranj Testi ile gruplar arasındaki farklılaşmanın anlamlılığı değerlendirilmiştir. Araştırmanın sonucunda, en yüksek puanları "kentsel yüksek yoğunluklu" alanlardan gelen kişilerin oluşturduğu grubun, en düşük puanları da "kırsal düşük yoğunluklu" alanlardan gelen kişilerin aldığı görülmüştür. Araştırmacı bu sonuçların, kentsel ve nüfus yoğunluğu yüksek olan alanlarda rekabetin yoğun

olarak yaşandığını ve bunun rekabette daha fazla toleransa yol açtığını gösterdiğini belirtmiştir.

Simmons ve diğerleri (1986), başarıya ulaşma yolu olarak rekabetçi ya da işbirlikçi stratejilerin kullanımını incelemişlerdir. Çalışmada, Broverman ve arkadaşları (1970) tarafından geliştirilen özellikler (treytler) listesi kullanılmış, ancak bu listeye iki özellik eklenmiştir. Bunlar: çok başarılı/çok başarılı değil ve çok işbirlikçi/çok işbirlikçi değil. Bu özellik listesiyle birlikte, rekabetçi ya da işbirlikçi davranışları içeren iki öykünün yer aldığı kartlar 68 erkek, 79 bayan üniversite öğrencisine verilmiş ve deneklerden öyküdeki kişiyi değerlendirmeleri istenmiştir. Kartlar dört tanedir. Karttaki öyküde yer alan kişi kadın ya da erkektir ve rekabetçi ya da işbirlikçi strateji kullanmaktadır. Denekler bu dört desenden birini içeren kartı tesadüfen seçmektedir. Deneklerden, öyküdeki kişinin kişilik özelliklerini belirlemeleri için, özellik listesini doldurmadan önce, onlar hakkında öykü yazmaları istenmiştir. Öyküdeki kişi için tanımlamalarını yazdıktan sonra özellik listesini cevaplamışlar ve 40 özelliğten en uç noktadaki bir tanesini seçmişlerdir. Treyt listesi kişilik özelliklerinden oluşmaktadır ve cinsiyet kalıplarını ortaya çıkarmaya yöneliktir. Bu çalışmanın sonucunda denekler, işbirlikçi davranan metin karakterini rekabetçi karakterden daha olumlu tanımlamışlar ve gelecekte daha başarılı olacağını öngörmüşlerdir. Rekabetçi strateji, genel olarak denekler tarafından kabul görmemiştir. Treyt listesinden yararlanılarak cinsiyet faktörü incelenmiş ve öyküdeki karakterin cinsiyeti ile denegin cinsiyeti arasında anlamlı farklılaşmalar bulunamamıştır (Simmons ve diğerleri, 1986).

Busse ve Birk (1993) tarafından yapılan çalışmada, kendini açma (self-disclosure) ve yakın arkadaşlık kurma ile rekabetçilik arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu amaçla 35 yaş ve üzerindeki 235 üniversite mezunu yetişkine Yakın Arkadaşlık Ölçeği (Close Friendship Scale), Rekabetçi-İşbirlikçi Tutum Ölçeği (Competitive-Cooperative Attitude Scale) ve Kendini Açma Anketi (Self-Disclosure Questionnaire) postalanmış, bunlardan 116 sı cevaplanarak geri gönderilmiş ve 100 tanesi işleme alınmıştır. Yapılan istatistiksel analizlerin sonucunda rekabetçilik ile kendini açma arasında ters yönde, kendini açma ve

yakın arkadaşlık kurma arasında ise yüksek bir pozitif ilişki bulunmuştur. Rekabetçi insanların yakın arkadaşlarına bile kendini açmaması, buna karşılık işbirlikçi tutuma sahip insanların daha fazla kendilerini açmaları ilginç bir sonuç olarak değerlendirilmiştir (Busse ve Birk, 1993).

Johnson ve Perlow (1990)'ın yaptıkları araştırmada, insanların neden belirli amaçlara bağlandıklarının önemli olduğu üzerinde durulmuş ve başarı ihtiyacının üç bileşeni incelenmiştir: İyi olma-uzmanlık (mastery) ihtiyacı, çalışma ihtiyacı ve rekabetçiliğin amaca bağlanma ile ilgili olduğu varsayımından yola çıkan araştırmacılar; 52 üniversite öğrencisinden oluşan bir grup üzerinde çalışmışlardır. Öğrenciler kompleks bir görevin dokuz oturumunu tamamlamışlar ve dört alt ölçekten oluşan bir başarı ihtiyacı ölçeğini yanıtlamışlardır. Araştırmanın sonucunda, iş ve rekabetçiliğin, belirli bir amaca bağlanmaya yönelik herhangi bir etkisi olmadığı bulunmuştur. Benzer olarak başarı üzerindeki etki yalnızca iyi olma, uzmanlık (mastery) ihtiyacı üzerinde sağlanmıştır. Uzmanlık ihtiyacı olan kişiler için yüksek amaçların şu durumlarda çekici olduğu belirtilmiştir: 1) Mücadeleye davet (meydan okuma) 2) Kendi yeteneklerini test etme. Araştırmacılar, başarı gereksiniminin bileşenlerini göz önünde tutma gerekliliğini dile getirmişlerdir (Johnson ve Perlow, 1990).

Ray (1984) tarafından yapılan bir araştırmada, başarıma güdüsü ve arzu etme düzeyi, denetim odağı açısından incelenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla örnekleme oluşturan kişiler denetim odağının içten mi yoksa dıştan mı olduğunun belirleyicisi olarak "şansa inanma" kriteri açısından, normal dağılıma girenler, ortalamanın üzerinde kalanlar ve ortalamanın altında kalanlar olarak üç gruba ayrılmışlardır. Şansa inanmayan ve içten denetimli olduğu söylenebilen 55 kişinin olduğu görülmüştür. Örnekleme oluşturan bireyler, başarıma güdüsü, başarısızlık korkusu ve başarı korkusu saptamaları için kullanılan ölçekleri yanıtlamışlardır. Alınan ölçümler üç grup için karşılaştırıldığında, .05 düzeyinde anlamlı, küçük ve önemli bulunmayan bir farklılaşma olduğunun görüldüğü vurgulanmıştır (Ray, 1984).

Yeni Zellanda'daki göçmenlerin başarıma güdüsü düzeylerini belirlemeye ve kendi ülkelerindeki eşitleriyle karşılaştırmaya çalışan Hines (1974), bu amaçla, Avustralya, Amerika Birleşik Devletleri ve Yeni Zellanda'lı yerli ve göçmen örneklem grupları ile çalışmıştır. Aynı zamanda Lynn (1969) tarafından daha önce ölçüm yapıldığı belirtilen Britanya örnekleminin verileri de kullanılmıştır. Ölçüm yapılan kişiler orta düzey yöneticiler, girişimciler ve üniversite öğretim görevlileridir. Başarıma güdüsü ölçümlerinin sonucunda, Britanya'lı ve Avustralya'lı girişimcilerin, ister Yeni Zellanda'da göçmen olarak bulunsunlar, ister anavatanlarında olsunlar, yüksek başarıma güdüsü taşıdıkları; göçmen orta düzeyde yönetici olanların ise kendi ülkelerindekilere oranla başarıma güdülerinin yüksek olmadığı görülmüştür. Britanyalı ve Amerikalı eğitimcilerin yüksek başarıma güdüsü düzeyine sahip oldukları ve bu grup arasından Yeni Zellanda'ya göç etmiş olanların da belirgin bir farklılık göstermediği saptanmıştır. Ancak Yeni Zellanda'nın yerli öğretim görevlilerinin başarıma güdülerinin pek yüksek olmadığı görülmüş ve bu sonuç, Yeni Zellanda'daki üniversitelerde araştırma ve yayın yapma konusunda az baskı olması ve yine az miktarda basılı kaynak olmasına bağlanmıştır (Hines, 1974).

Grant (1990)'ın yaptığı çalışmada, gruplararası rekabette tehdit altında bulunan ve eşit olmayan güç grupları arasındaki kültür merkezlik incelenmiştir. 60 Kanada'lı üniversite öğrencisi çift, ülkenin beş alanında tartışılan iki partiyi temsil eden bir simülasyonda yer almışlardır. Çiftlere, her bir alanda 10 bölümden oluşan, üyelerinin farklılaşan tercihlerini temsil eden numaraları içeren karşılaştırmacı matrisler verilmiştir. Kararlımcılar, yazılan mesajlar doğrultusunda, üyeleri için uygun bir görüşme yapmak zorunda tutulmuşlardır. Deneyin, eşit olmayan güç durumlarında; düşük güç grubu bunu yalnızca bir kez yapabilirken, yüksek güç grubu bunu defalarca yapmış ve görüşmeleri yavaşlatmak için tehdit kullanmıştır. Eşit güç durumlarında ise her iki grup da birbirini iki kez tehdit edebilmiştir. Araştırmanın sonucunda, Campbell ve Levine'nin Realistik Grup Karmaşası Teorisini (Consistent With Realistic Group Conflict Theory) destekler nitelikte, hem iç grup hem dış grup için artan hoşnutsuzluk ve artan tehditin, kültür merkezliliği arttırdığı görülmüştür (Grant, 1990).

Ölçek Geliştirme Amacıyla Yapılan Çalışmalar

Simmons ve diğerleri (1988), Rekabetçi-İşbirlikçi Stratejilere yönelik negatif ve pozitif tutumları ölçmek amacıyla bir ölçek geliştirme çalışması yapmışlardır. Ölçeğin geliştirilmesi esnasında, Zuckerman ve Allison (1976) tarafından geliştirilen Başarı Korkusu Ölçeği (Fear of Success Scale)'nin ifadelerinden de yararlanarak 24 itemli bir ölçek oluşturmuşlardır. 261 gönüllü üniversite öğrencisine, kendi geliştirdikleri İşbirlikçi/Rekabetçi Strateji Ölçeği (Cooperative/Competitive Strategy Scale) ile birlikte Başarı Korkusu Ölçeği ve Marlowe Crowne Sosyal Beğenirlik Ölçeğini de uygulamışlardır. Geliştirilen ölçeğin faktör analizi sonuçları üç alt ölçek oluşumunu sağlamıştır. Bunlar: a) başarıya ulaşmak için rekabetçi stratejiler kullanma motivasyonu, b) başarıya ulaşmak için işbirlikçi stratejiler kullanma motivasyonu ve c) rekabetçi stratejiler ve bunların avantajlı sonuçlarından kaçınma motivasyonudur. Uygulamanın sonucunda başarısızlık korkusu ya da başarıdan kaçınmanın, başarıya ulaşmada kullanılan rekabetçi ya da işbirlikçi stratejiden bağımsız bir olgu olduğu saptanmıştır (Simmons ve diğerleri, 1988).

Bir başka rekabetçilik ölçeği geliştirme çalışması Pierson (1990) tarafından yapılmıştır. Rekabetçiliği, amaç rekabeti ve kişilerarası rekabet olarak iki yönlü ele alan Pierson (1990), kişilerarası rekabeti, diğerlerinden daha iyi olma ve daha iyi yapma; amaç rekabetini ise bir amaç için çabalama ve mükemmel olma arzusu olarak tanımlamıştır. Amaç rekabetinde hedefin başkalarını elemek olmadığını belirten (Pierson, 1990), bu tanımlarından yola çıkarak 15 maddelik bir ölçek geliştirmiştir. Bu ölçeğin 8 maddesi kişilerarası rekabeti, 7 maddesi amaç rekabetini ölçmeye yöneliktir ve dolayısıyla ölçekten iki farklı skor elde edilmektedir. Ölçeğin Amerikan toplumu için iki farklı rekabet boyutunu ölçebildiği saptanmıştır (Pierson, 1990).

Ward (1993), motivasyon açısından, rekabetçi ve işbirlikçi stratejilerin çalışan yetişkinlerdeki faktör yapısını incelemiş ve 116 erkek ve 75 kadından oluşan bir örnekleme çalışmıştır. Bu amaçla, Simmons ve diğerleri (1988) tarafından geliştirilen ve üniversite öğrencilerine uygulanan üç faktörlü

İşbirlikçi/Rekabetçi Strateji Ölçeği (Cooperative/Competitive Strategy Scale)'ni kullanmıştır. Bu faktörler: a) başarı için rekabetçi stratejiler kullanma, b) başarı için işbirlikçi stratejiler kullanma ve c) rekabetçi stratejiler ve bunların avantajlı sonuçlarından kaçınma durumlarındaki motivasyondur. Çalışmanın amacı ölçeğin yetişkin popülasyonuna da uygulanabilirliğini saptamaktır. Araştırmanın sonucunda sözkonusu ölçeğin yetişkin popülasyonu için de kullanılabilir olduğu görülmüştür (Ward, 1993).



BÖLÜM III

YÖNTEM

Bu bölümde sırayla, kullanılan çalışma yöntemi, çalışma grubu, veri toplamada kullanılan araçlar, araçların geçerlik ve güvenirlikleri, verilerin toplanması ve analizi ile ilgili istatistiksel tekniklere ilişkin gerekli açıklamalar yapılmıştır.

Çalışma Yöntemi

Bu çalışmada bir rekabetçi tutum ölçeği geliştirmek amacıyla “Likert” tipi ölçek geliştirme yönteminden yararlanılmıştır.

Likert’in ölçek geliştirme işlemleri, tutum maddelerinin değil, cevapların ölçeklenmesi amacını güden “cevaplayıcı merkezli” bir yaklaşımdır. Likert’in ölçek geliştirme yönteminde, uyarıcılara gösterilen tepkilerdeki bütün sistematik değişimler, cevaplayıcıların tutumları arasındaki farklılıklara atfedilmektedir ve uyarıcılardan her biri bir diğzerinin tekrarı gibi düşünülür (Torgerson 1957’den aktaran Tezbaşaran, 1996).

Likert’in geliştirdiği, dereceleme toplamlarıyla ölçekleme yaklaşımında, ölçülmek istenen tutumla ilgili olumlu ve olumsuz ifadelerden oluşan düz ve ters maddelerin oluşturduğu ölçek çok sayıda kişiye uygulanır. Yanıtlar “tamamen katılıyorum” dan “kesinlikle katılmıyorum” a kadar değişen beşli bir sakala üzerinde verilir. Böylece cevaplayıcı, ölçekteki her ifadenin kapsadığı tutum ögesine katılma/katılmama derecesini bildirmiş olur. Düz maddeler için “tamamen katılıyorum” 5 puan, “kesinlikle katılmıyorum” 1 puan alırken ters maddelerde tam tersi puanlama yapılır (Tezbaşaran 1996).

Ölçeği oluşturan ve doğrusal olarak bir araya getirilen maddelerin tek bir ortak faktörle ilişkisi olması ve bu maddelerin toplamının, tek tek maddelerde kapsanan önemli bilginin tümünü içermesi beklenir. Çünkü, ölçek kapsamında bulunan maddelerin incelenen tutumu ölçtüğü sayıltısı mevcuttur (Tezbaşaran 1996).

Liker tipi bir ölçek geliştirilirken şu aşamalar izlenir (Tezbaşaran 1996, s.10):

1. Ölçülecek tutumun (özelliğın) tanımlanması

- a. Tutum kapsamının belirlenmesi
- b. Kapsama uygun gözlenebilir işaretçilerin belirlenmesi:
Denemelik tutum ifadeleri

2. Deneme ölçeğinin düzenlenmesi ve deneme uygulaması

- a. Ölçek materyalinin hazırlanması
- b. Yönergelerin hazırlanması ve cevaplama düzeni
- c. Maddelerin ölçek içindeki düzeni
- d. Ön inceleme
- e. Deneme uygulaması

3. Deneme ölçeğinden elde edilen verilerin analizi:

- a. Maddelere verilen cevapların puanlanması
- b. Bireylerin ölçekten aldığı ham puanların hesaplanması
- c. Ham puan dağılımının özellikleri
- d. Madde analizi

Bu çalışmada, yukarıda sıralanan tüm aşamalar gerçekleştirilerek bir ölçek geliştirilmiş ve geliştirilen bu ölçeğın geçerlik ve güvenirlik çalışmaları önemli ölçüde gerçekleştirilmiştir.

Ölçeğin Geliştirilmesi

Denemelik Ölçek Maddelerinin Oluşturulması

İlk aşamada, rekabetçi tutumları içeren denemelik ölçek maddelerinin oluşturulması amacıyla, araştırmacı tarafından, alanda çalışan bir Uzman Psikolog, bir psikolog ve üniversite öğretim görevlisi bir psikoloji profesörünün yardımıyla rekabetçiliği yansıttığı düşünülen çok sayıda ifade yazılmıştır. Bu ifadelerden, rekabetçiliği belirlediği kabul edilen maddeler tesbit edilmiş ve sözkonusu kişiler tarafından gerekli düzeltmeler yapılarak 74 maddelik deneme formu oluşturulmuştur. Hep aynı yönde yanıtlama eğilimini ortadan kaldırmak amacıyla ters ve düz madde sayısının birbirine yakın olmasına dikkat edilmiştir. 74 maddenin 43'ü düz, 31'i ters maddedir.

Oluşturulan bu deneme formu likert tipi 5'li derecelmeli olarak yanıt alınan bir ölçektir ve yanıtlar tamamen katılıyorum (5 puan)' dan kesinlikle katılmıyorum (1 puan)'a kadar 5'li bir skala üzerinde verilmektedir. Ters maddelerde puanlama tersine döndürülmekte ve "tamamen katılıyorum" seçeneği 1 puan, "kesinlikle katılmıyorum" seçeneği 5 puan almaktadır.

Bu deneme formu, 235 üniversite öğrencisinden oluşan birinci çalışma grubuna uygulanmış ve elde edilen veriler madde analizine tabi tutulmuştur. 74 maddeden oluşan deneme formunun bir örneği Ek I'de sunulmuştur.

Madde Analizi

Test içindeki maddelerin belirli bir niteliği ölçüp ölçmediğini ayırt etmek için kullanılan madde analizi yönteminde, test içindeki her maddenin, toplam puan ile olan korelasyonu hesaplanmaktadır. Bir maddenin, toplam puan ile olan korelasyonu düşük ise, o maddenin testteki diğer maddelerden farklı bir niteliği ölçtüğü ve bu durumun testin güvenilirliğini düşürücü bir etki yaptığı belirtilmektedir (Özgüven, 1994).

Madde analizi için değişik yöntemler olmakla birlikte, Likert tarafından önerilen iki yöntemin bulunduğu ve bunlardan birincisinin, tüm örneklem için

Pearson Çarpım Momentler Korelasyon Yöntemi ile yapılan analiz olduğu belirtilmektedir. Bu analiz sonucunda, madde ölçek korelasyonları düşük olan maddelerin ölçekten çıkarılması esas alınmaktadır (Tezbaşaran, 1996).

İkinci yöntemin ise, örneklemin yanıtlar açısından üst ve alt gruplarını saptayıp, düşük puanlı alt grubun %27'si ile yüksek puanlı üst grubun %27'sini alarak, t testi ile karşılaştırmak olduğu; dağılımın iki ucundan alınan gruplar ne derece birbirine zıt ise maddelerin ayırdediciliğinin de o derece yüksek olduğu belirtilmektedir (Kelly, 1989'dan aktaran Özgüven, 1994).

Bu iki yöntemden, özellikle korelasyon yönteminin önemli avantajları olduğu ve sadece alt üst gruptan alınan veriler yerine, bütün gruptaki verileri dikkate aldığı öne sürülmektedir (Tezbaşaran, 1986).

Bu çalışmada, korelasyon yöntemine dayanan madde analizi yöntemi benimsenmiş ve 235 kişiden oluşan birinci çalışma grubuna uygulanan deneme formundan elde edilen verilere, madde analizi yöntemi uygulanmıştır.

Madde analizi yöntemi ayrıca, 23 maddelik asıl ölçeğin güvenilirliğini belirlemek amacıyla 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubundan elde edilen veriler için de tekrarlanmıştır.

Faktör Analizi

Testteki maddelerin aynı ya da çok yakın nitelikleri ölçüp ölçmediğini saptamada kullanılan bir yöntemdir (Özgüven 1994). Testlerin, bir niteliğin belirli bir boyutunu ölçtükleri zaman daha güvenilir olduğu yani belirli bir faktörün toplam varyans içinde diğer faktörlerden daha çok yoğunluk kazanması gerektiği belirtilmektedir (Özgüven 1994).

Literatürde en çok kullanılan faktör analizi yönteminin temel bileşenler (principal components) olduğu, temel bileşenler analizinden sonra kavramsal anlamlılığın sağlanamadığı durumlarda ise, döndürme (rotation) yöntemlerine başvurulduğu ve en yaygın kullanılan döndürme yönteminin ise varimax rotasyonu olduğu öne sürülmektedir (Fırat-Oktay, 1996).

Bu çalışmada, yapı geçerliğini sağlamak amacıyla, madde analizi sonucunda oluşturulan 36 maddelik ikinci deneme ölçeğinin, 133 katılımcıdan oluşan ikinci çalışma grubuna uygulanmasıyla elde edilen puanlara, temel bileşenler yöntemi ile faktör analizi yapılmıştır. 36 maddeden oluşan ikinci deneme ölçeğinin bir örneği Ek II'de sunulmuştur.

Faktör analizi yöntemi ayrıca, 23 maddelik asıl ölçeğin, faktör yapı geçerliği hakkında fikir edinmek amacıyla, 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubundan elde edilen ölçek verileri için tekrarlanmıştır.

Güvenirlilik

Güvenirlilik, aynı şeyin bağımsız ölçümleri arasındaki kararlılık ve aynı süreçlerin izlenmesi ile aynı sonuçların alınması olarak (Karasar, 1994); test güvenirliliği ise, aynı araçla, değişik zamanlarda yapılan uygulamalar arasındaki tutarlılık (Öner, 1993) olarak tanımlanmaktadır.

Test güvenirliliğinin, "test puanının değişimindeki (varyansındaki) hata oranını belirlediğini" öne süren Öner (1993, ss. 15), güvenirlilik katsayısı olarak kabul edilen r değerlerinin, test puanlarında yansıyan bireysel farklılıkların ne oranda gerçek farklılıklara, ne oranda şans ya da hata faktörüne bağlı olduğunu gösterdiğini belirtmektedir.

Karasar (1994), yapılan bir ölçüme üç tür güvenirlilik aranabileceğini ve bu üç tür güvenirliliği saptamak için kullanılan yöntemlerin şunlar olduğunu belirtmektedir:

1. Zamana göre değişmezlik: Test-tekrar test tekniği
2. Bağımsız gözlemciler arası uyum: Korelasyon-Kendall's Coefficient of Concordance tekniği ve varyans çözümlenmeleri.

3. İç tutarlılık:

- a. Madde istatistikleri-Kuder Richardson formülleri, Cronbach Alfa Yöntemi
- b. Bölünmüş test çözümlenmeleri (iki yarım güvenilirliği)
- c. Eş (paralel) formlu araçlar.

Bu çalışmada, faktör analizi sonucunda ikinci deneme ölçeğinden 23 maddenin çıkarılmasıyla elde edilen 23 maddelik asıl ölçeğin güvenilirliğini saptamak amacıyla kullanılan güvenilirlik yöntemleri; test-tekrar test güvenilirliği, madde analizi, Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısı ve iki yarım güvenilirliği (Horst Formülü) dir. Elde edilen 23 maddelik asıl ölçeğin bir örneği Ek III'de sunulmuştur.

Birinci güvenilirlik analizini, 23 maddelik asıl ölçeğin 81 kişilik üçüncü çalışma grubundan elde edilen verilerine madde analizinin yapılması oluşturmuştur. Yapılan madde analizi sonucunda, ölçekte yer alan 23 maddenin, madde toplam (item-total) ve madde kalan (item-remainder) korelasyon katsayıları belirlenmiştir.

İkinci güvenilirlik analizi, ölçeğin iç tutarlılığının belirlenmesi amacıyla yapılmış ve standart alfa değerleri hesaplanmıştır. Kişilik, ilgi ve tutum testleri gibi test ve envanterlerde eğer cevaplar derecelendirilmiş ise o zaman Cronbach (1970) tarafından geliştirilen Cronbach Alfa eşitliğinden yararlanılarak içtutarlılık katsayısının saptanabileceği belirtilmektedir (Özguven, 1994). Bu çalışmada da Cronbach Alfa İç Tutarlılık Katsayısı kullanılmıştır. Cronbach Alfa katsayısının, güvenilirlik katsayısının alabileceği minimum değeri verdiği, güvenilirliğin bundan çok daha yüksek olacağı belirtilmektedir (Özguven, 1994). Alfa değerleri üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grubundan elde edilen veriler ile hesaplanmıştır.

Üçüncü güvenilirlik analizi, ölçeğin iki yarım güvenilirliğinin belirlenmesi yoluyla yapılmıştır. Ergin (1995)'in belirttiğine göre, ölçeğin iki yarıya

bölünmesi sonucunda oluşan iki yarımda kalan maddelerin sayısı birbirine eşit değilse, diğer formüller kullanılamaz ve bu durumda Horst formülü ile güvenilirlik analizi yapılır. Geliştirilen 23 maddelik Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin ikiye bölünmesi sonucunda bir yarıda 12 diğer yarıda 11 madde yer aldığından, Horst formülü kullanılarak iki yarım güvenilirliğine bakılmıştır. Bu amaçla üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grubundan elde edilen veriler kullanılmıştır.

Dördüncü güvenilirlik analizi, test-tekrar test yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla 47 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubuna üç hafta sonra tekrar Rekabetçi Tutum Ölçeği uygulanmıştır. Ancak ikinci uygulamada, birinci uygulamaya katılan 7 kişi yer almadığı için bu kişilerin ölçekleri değerlendirme dışı bırakılmış ve her iki çalışmaya da katılan 40 kişilik grup için, iki uygulama arasındaki korelasyon, hem toplam puanlar için, hem de her bir madde için, Pearson Çarpım Momentler Korelasyon Katsayısı olarak hesaplanarak, değişmezlik katsayıları elde edilmiştir. İki uygulama arasındaki ölçek toplam puan ortalamaları arasında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığına da bakılmış ve bu amaçla bağlantılı grup t testi ile analiz yapılmıştır.

Geçerlik

Geçerlik, Karasar (1994) tarafından, "ölçülmek istenen şeyin ölçülebilmeye olma derecesi ve başka şeylerle karıştırılmadan ölçülebilmesi" olarak tanımlanmaktadır. Bir testin geçerli olmasının, o test ile ölçülmek istenilen davranışın ne derece isabetli ve doğru ölçüldüğü olduğu belirtilmektedir. Geçerlik katsayısı ise, test ile ölçülmek istenilen davranışın/niteliğin ne denli isabetli ölçüldüğünün göstergesi olarak tanımlanmaktadır (Öner, 1994).

En çok kullanılan geçerlilik türleri (Karasar, 1994; Öner, 1994):

1. İçerik-kapsam-(content) geçerliği: Uzman görüşüne başvurulması

2. Ölçüt bağımlı (criterion-related) geçerlik:

- a. Eşzaman (concurrent) geçerlik
- b. Yordam-önkestirim-(predictive) geçerlik

3. Yapı geçerliği

- a. İç tutarlılık
- b. Faktör analizi
- c. Birleşen (convergent) ve ayırdeden (discriminant) geçerlik:
Testin kendine benzer değişkenler ile yüksek, kendinden farklı değişkenler ile sıfır ya da anlamsız ilişkisi göstermesinin beklenmesi.
- d. Geçerliği önceden bilinen bir ölçü aracı ile ya da bilinen gruplar ile karşılaştırma.

Bu çalışmada, birinci geçerlik çalışması olarak, dış ölçüt olarak alınan Sürekli Kaygı Ölçeği ile Rekabetçi Tutum Ölçeği'nden elde edilen puanlar arasındaki ilişki incelenmiştir. Her iki ölçek, 81 öğrenciden oluşan üçüncü çalışma grubuna uygulanmış ve iki ölçek arasındaki ilişki, Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır. Düşük ve anlamsız korelasyon, ölçüt geçerliği ve ayırd eden (discriminant) geçerlik için veri sağlamıştır.

İkinci geçerlik çalışması, üçüncü çalışma grubu içinde yer alan PDR ikinci sınıf öğrencisi 47 kişilik grubun ölçek puanlarına göre, rekabetçi tutuma aşırı uçlarda sahip olan üst grup ve alt grup belirlenmiş ve iki grubun ortalamaları arasındaki farkın anlamlılığı t testi ile sınanmıştır. Bu amaçla 47 kişinin ölçekten aldığı puanlar en yüksekten en düşüğe doğru sıralanmış ve dağılımın üst ucundaki cevaplayıcıların %27'si üst grubu, alt ucundaki %27'si de alt grubu oluşturmuştur. Her gruba 13 kişi girmiştir. Alt ve üst gruplar birbirinden bağımsız olduğu için (Tezbaşaran 1996), bağımsız gruplar için uygulanan t testi kullanılmıştır. Böylece ölçeğin, rekabetçi tutumları olanlarla olmayanları ayırd edebilirliği araştırılmıştır.

Üçüncü geçerlik çalışmasını, ölçeğin iç tutarlılığının belirlenmesi oluşturmuştur. Ölçeğin yapı geçerliği konusunda ipucu sağlayan öğelerden birinin içtutarlılık olduğu belirtilmektedir (Tezbaşaran 1996). Bu amaçla, güvenilirlik çalışmasında elde ettiğimiz iç tutarlılık katsayılarından yararlanılarak ölçeğin iç tutarlılığının yüksek olup olmadığı belirlenmiş ve yapı geçerliği araştırılmıştır.

Dördüncü geçerlik çalışmasında, temel bileşenler (principal components) yöntemi ile, ölçeğin faktör yapı geçerliği araştırılmıştır. Bu amaçla 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubundan elde edilen veriler kullanılmıştır.

Bir testin, ne ölçüde, istenilen özelliklerden çok sosyal beğenirliği ölçtüğü bir geçerlik sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü sosyal beğenirliği yüksek olan bireylerin, ölçülen özelliğe yanıt vermekten çok, istenilen cevapları vermeye eğilimli olduğu belirtilmektedir (Kozan, 1984). Bu durumda, toplumumuzda rekabetçilik eğer onaylanan bir tutum ise, sosyal beğenirliği yüksek olan bireyler rekabetçilik yönünde yanıt vererek yüksek puanlar elde edebilir. Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin sosyal beğenirlikten etkilenen bir ölçek olması durumunda, rekabetçi olanlar ile olmayanları sağlıklı olarak ayırd etmesi söz konusu olamayacaktır.

Böylece beşinci geçerlik çalışmasını, Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin sosyal beğenirlikten etkilenip etkilenmediğinin araştırılması oluşturmuştur. Bu amaçla, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile Sosyal Beğenirlik Ölçeği arasındaki korelasyon, beşinci çalışma grubunu oluşturan 46 kişilik gruptan elde edilen veriler için Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır.

Alt Amaç Olarak, Rekabetçi Tutumlar Açısından Kızlar İle Erkeklerin Karşılaştırılması

Geliştirilen Rekabetçi Tutum Ölçeği ile bir alt amaç doğrultusunda deneme çalışması yapılmış ve kızlarla erkeklerin rekabetçi tutumları arasında bir fark olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla Rekabetçi Tutum Ölçeğinden kızlar ve erkeklerin aldıkları ortalama puanlar t testi ile analiz edilmiştir.

Çalışma Grupları

Birinci Çalışma Grubu

Ölçeğin ilk geliştirilme aşamasında uzmanlarla oluşturulan 74 maddelik birinci deneme formu, Marmara Üniversitesi'nin değişik fakülte ve bölümlerinde okuyan 235 kişilik üniversite öğrenci grubuna uygulanmıştır. Birinci çalışma grubunu oluşturan 235 kişinin 131'i (%56.5) kız, 101'i (%43.5) erkektir. 3 kişi cinsiyetini belirtmemiştir. Yaş dağılımı 17-31 arasındadır. 9 kişi yaşını belirtmemiştir. Geriye kalan 226 kişinin yaş ortalaması 20.56'dır.

Öğrencilerin okudukları fakülte, bölüm ve sınıflara göre dağılımı Tablo 3.1'de, yaşlarına göre dağılımı Tablo 3.2'de verilmiştir.

TABLO 3.1:
Birinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm ve Sınıflara Göre Dağılımı

FAKÜLTE	BÖLÜM	SINIF	f	%
Eğitim Fakültesi	PDR	1	31	13.19
Eğitim Fakültesi	PDR	3	47	20.00
Eğitim Fakültesi	PDR	4	38	16.17
Eğitim Fakültesi	Tarih Öğretmenliği	2	39	16.60
Fen Fakültesi	Kimya	2	30	12.77
Eğitim Fakültesi	Halk Eğitimi	1	26	11.06
Eğitim Fakültesi	Halk Eğitimi	2	24	10.21
TOPLAM			235	100

TABLO 3.2:
Birinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ	f	%
17	2	0.9
18	16	6.8
19	44	18.7
20	72	30.6
21	44	18.7
22	20	8.5
23	13	5.5
24	5	2.1
25	5	2.1
26	3	1.3
31	2	0.9
Bilinmiyor	9	3.8

İkinci Çalışma Grubu

Deneme Ölçeğinin uygulamalarından sonra yapılan madde analizi sonucunda 74 maddeden 38'i atılmış ve elde edilen 36 maddelik yeni ölçek faktör analizi için yeni bir gruba uygulanmıştır. İkinci çalışma grubunu, Marmara Üniversitesinin değişik fakülte ve bölümlerinde okuyan, 107'si (%80.5) kız , 26'sı erkek (%19.5) olmak üzere toplam 133 üniversite öğrencisi oluşturmuştur. Bu grubu oluşturan kişilerin yaş dağılımı 17-28 arasındadır ve yaş ortalaması 21.04'tür.

Öğrencilerin fakülte, bölüm ve sınıflara göre dağılımı Tablo 3.3'te, yaşlarına göre dağılımı Tablo 3.4'te verilmiştir.

TABLO 3.3:
İkinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm Ve Sınıflara Göre Dağılımı

FAKÜLTE	BÖLÜM	SINIF	KİŞİ SAYISI
Fen Fakültesi	Kimya	3	27
Eğitim Fakültesi	Halk Eğitimi	3	12
Eğitim Fakültesi	Halk Eğitimi	4	19
Eğitim Fakültesi	Okul Öncesi Eğitimi	2	75
TOPLAM			133

TABLO 3.4:
İkinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ	f	%
17	1	0.8
18	5	3.8
19	20	15.0
20	33	24.8
21	31	23.3
22	17	12.8
23	11	8.3
24	9	6.8
25	3	2.3
27	2	1.5
28	1	0.8

Üçüncü Çalışma Grubu

Üçüncü aşamada, faktör analizi sonuçlarına göre yeniden düzenlenen ve asıl şeklini alan 23 maddelik ölçek, Sürekli Kaygı Ölçeği ile birlikte, Marmara Üniversitesi'nin değişik fakülte ve bölümlerinde okuyan 81 üniversite öğrencisinden oluşan üçüncü çalışma grubuna uygulanmıştır. Bu grup içinde yer alan PDR ikinci sınıf öğrencilerinden 40 kişi aynı zamanda test-tekrar test güvenilirliği için iki uygulamaya da katılmışlardır ancak bir kanışıklığa meydan vermemek amacıyla, ayrıca dördüncü çalışma grubu olarak anılacaklardır.

Üçüncü çalışma grubunu oluşturan 81 öğrencinin 41'i kız (%50.6), 40'ı erkektir (%49.4). Yaş dağılımı 16-22 arasındadır. İki öğrenci yaşını belirtmemiştir. Geriye kalan 79 öğrencinin yaş ortalaması 19.13'tür. Öğrencilerin fakülte, bölüm ve sınıflara göre dağılımı Tablo 3.5'te, yaşlarına göre dağılımı Tablo 3.6'da verilmiştir.

TABLO 3.5:
Üçüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Okudukları Fakülte, Bölüm Ve Sınıflara Göre Dağılımı

FAKÜLTE	BÖLÜM	SINIF	KİŞİ SAYISI
Fen Fakültesi	Kimya	2	34
Eğitim Fakültesi	PDR	2	47
TOPLAM			81

TABLO 3.6:
Üçüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ	f	%
16	1	1.2
17	3	3.7
18	16	19.8
19	36	44.4
20	12	14.8
21	5	6.2
22	3	3.7
23	2	2.5
24	1	1.2
Bilinmiyor	2	2.5

Dördüncü Çalışma grubu

Test-tekrar test güvenilirliğini saptamak amacıyla Marmara Üniversitesi PDR Bölümü ikinci sınıf öğrencilerinden 40 kişinin oluşturduğu dördüncü çalışma grubunda yer alan öğrenciler aynı zamanda üçüncü çalışma grubu ve beşinci çalışma grubunda da yer almışlardır. Test-tekrar test güvenilirlik çalışmasının her iki uygulamasına da katılan 40 kişi dördüncü çalışma grubu olarak anılacaktır. Uygulamalardan sadece birincisine katılan 7 kişi, Sürekli Kaygı Ölçeği'ni yanıtladığı için üçüncü çalışma grubuna, sadece ikincisine katılan 6 kişi Sosyal Beğenirlik Ölçeği'ni yanıtladığı için beşinci çalışma grubuna dahil edilmiş ve bu grupta yer almamıştır.

Dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 öğrencinin 22'si kız (%55), 18'i erkektir (%45). Yaş dağılımı 17-23 arasındadır. İki öğrenci yaşını belirtmemiştir. Geriye kalan 38 öğrencinin yaş ortalaması 19.15'dir. Öğrencilerin yaşlarına göre dağılımı Tablo 3.7'de verilmiştir.

TABLO 3.7:
Dördüncü Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ	f	%
17	1	2.5
18	11	27.5
19	15	37.5
20	6	15.0
21	3	7.5
22	1	2.5
23	1	2.5
Bilinmiyor	2	5.0

Beşinci Çalışma Grubu:

Marmara Üniversitesi PDR Bölümü ikinci sınıf öğrencilerinden, test-tekrar test uygulamasının ikinci bölümüne katılan 46 kişi aynı zamanda Sosyal Beğenirlik Ölçeğini yanıtlamışlardır ve bu grup beşinci çalışma grubu olarak anılacaktır.

Beşinci çalışma grubunu oluşturan öğrencilerin 28'i kız (%60.9), 18'i erkektir (%39.1). Yaş dağılımı 17-24 arasındadır. İki öğrenci yaşını belirtmemiştir. Geriye kalan 44 öğrencinin yaş ortlaması 19.29'dur. Öğrencilerin yaşlarına göre dağılımı Tablo 3.8'dedir.

TABLO 3.8:
Beşinci Çalışma Grubunu Oluşturan Öğrencilerin Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ	f	%
17	1	2.2
18	11	23.9
19	18	39
20	8	17.4
21	3	6.5
22	1	2.2
23	1	2.2
24	1	2.2
Bilinmiyor	2	4.4

Veri Toplama Araçları

Bu çalışmadaki verileri toplamak amacıyla iki ölçekten yararlanılmıştır. Geçerlik çalışmasında; geliştirdiğimiz Rekabetçi Tutum Ölçeği'ne dış ölçüt olarak "Sürekli Kaygı Ölçeği" ve geliştirdiğimiz ölçeğin sosyal beğenirliğini saptamak amacıyla "Sosyal Beğenirlik Ölçeği" kullanılmıştır.

Veri toplama araçları ile ilgili ayrıntılı bilgiler aşağıda sunulmuştur.

Sürekli Kaygı Ölçeği

N. Öner ve A. Le Compte tarafından İngilizceden Türkçeye uyarlanan bu ölçek, Süreksiz Durumluk ve Sürekli Kaygı Envanteri (STAI)'nin sürekli kaygıyı ölçmeye yönelik 20 maddelik alt ölçeğidir. 14 yaş ve üzerinde olan bilinçli ve normal kabul edilebilen kişilere uygulanabilen ölçek, grup uygulamasına müsait olan bir kağıt-kalem testidir. Ölçek, "Bireyin içinde bulunduğu durum ve koşullardan bağımsız olarak genellikle kendini nasıl hissettiğini belirleyen" bir ölçektir. (Öner, 1994, s.365).

Ölçeğin asıl formu Spielberger ve Gorsuch tarafından geliştirilmiş, güvenilirlik ve Geçerlik çalışmaları yapılarak kullanıma sunulmuştur. Türkçe uyarlaması için öncelikle İngilizceden Türkçeye çeviri çalışması yapılmış ve oluşturulan Türkçe formun İngilizce form ile eşdeğerliğine bakılarak iki formun eşdeğer olduğuna karar verilmiştir (Öner, 1994).

Güvenirligi

Sürekli Kaygı Ölçeğinin, test-tekrar test yöntemi için Pearson Çarpım Momentler Korelasyonu ile hesaplanan değişmezlik katsayısı .71 ile .86 arasında; Kuder-Richardson 20 formülüyle hesaplanan içtutarlık katsayısı .83 ile .87 arasında bulunmuştur. Madde-toplam puan güvenirliliğini saptamak amacıyla yapılan iç tutarlılık analizinde .83 ile .87 arasında değişen korelasyon katsayıları elde edilmiştir (Öner, 1994).

Geçerliğı

İki tür geçerlik çalışması yapılmıştır. Ölçüt geçerlik için, Öner (1977) tarafından yapılan bir çalışmada, normallerle psikiyatrik hastalar arasında karşılaştırma yapılmış ve psikiyatrik hastaların sürekli kaygı puanlarının normallerden ortalama 16.97 daha yüksek olduğu ($p < .01$) ve hastaların durumunu açıklamada sürekli kaygının %22 oranında katkıda bulunduğu saptanmıştır (Öner ve Le Compte, 1985).

Sürekli kaygı puanı ortalamalarına göre yapılan karşılaştırma çalışmalarında ise normallerle fiziksel hastalığı olanlar birbirine yakın bulunmuş, ancak psikiyatrik hastaların her iki grupta .01 düzeyinde farklılık gösterdiği saptanmıştır (Öner ve Le Compte, 1985).

Ölçüt geçerliğı destekleyen diğer veriler Türk ve Amerikan örneklemelerinin karşılaştırılmasıyla elde edilmiş ve her iki örnekteki üç deney grubunun ortalama kaygı puanları birbirine benzer bulunmuştur (Öner ve Le Compte, 1985).

Yapı geçerliğini saptamak amacıyla, normal ve hastalardan oluşan iki gruba stres verici bir durumdan önce ve sonra sürekli kaygı ölçeği uygulanmış ve kaygı düzeyinde bir değişme olmadığı görülmüştür. Öner ve Le Compt'un 10 gün ile 1 yıl arasında değişen zaman süreleri içinde yaptıkları yineleme uygulamalarının sonucunda aynı kişilerin sürekli kaygı puanlarında önemli değişimler olmadığı bulunmuştur (Öner, 1994).

Cevaplandırma ve Puanlama

Ölçek 20 maddeden oluşmaktadır. Bu maddelerin 7'si ters maddedir. Cevaplayıcılar yanıtlarını "hemen hiç bir zaman", "bazen", "çok zaman", "hemen her zaman" şeklindeki dördü bir skala üzerinde verirler. Düz maddelerde "hemen hiç bir zaman" seçeneği 1 puan, "hemen her zaman" seçeneği 4 puan alır. Tersine dönmüş ifadelerde ise puanlama tersine çevrilir ve bu durumda "hemen hiç bir zaman" seçeneği 4 puan, "hemen her zaman" seçeneği 1 puan alır. Yükselen puanlar kaygı seviyesinin yüksekliğine işaret etmektedir (Öner ve Le Compte, 1985).

Puanlama yapılırken düz ve ters ifadelerin toplam ağırlıkları hesaplanarak, düz ifadeler için elde edilen toplam ağırlıklı puandan ters ifadelerin toplam ağırlıklı puanı çıkarılır. Bu sayıya önceden saptanmış olan ve değişmeyen değer olarak 35 eklenir. Elde edilen değer bireyin sürekli kaygı puanını verir (Öner ve Le Compte, 1985).

Sürekli Kaygı Ölçeği'nin bir örneği Ek IV'te sunulmuştur.

Sosyal Beğenirlik Ölçeği

Bu çalışmada kullanılan "Sosyal Beğenirlik Ölçeği", Kozan (1984) tarafından, Türkiye için geliştirilmiş olan sosyal beğenirlik ölçeğidir.

Kozan (1984)'a göre sosyal beğenirlik etkisi, iki ayrı ögenin etkileşiminden ortaya çıkmaktadır:

- (a) Test sorusunda belirtilen özellik veya davranışın toplumca beğenilir olması,
- (b) Yanıt veren kişinin kendini toplumca beğenilen özelliklere sahip görme veya gösterme isteği.

Bu iki ögenin de ölçülebilir olmasının, sosyal beğenirlik olgusunun, iki değişik yöntemle incelenebilmesine olanak sağladığını belirten Kozan (1984), birinci yöntemde, test maddelerinin ne ölçüde beğenilir davranışları içerdiğinin ölçüldüğünü, ikinci yöntemde ise, bir kişilik boyutu olarak kişilerin ne ölçüde kendilerini beğenirliği olan davranışlar içinde görme ve gösterme eğiliminde olduklarının ölçüldüğünü öne sürmüştür.

Buradan yola çıkarak bir sosyal beğenirlik ölçeği geliştiren araştırmacı, böyle bir ölçeğin, görüşme veya soru kağıdı yöntemiyle toplanan verilerde, sosyal beğenirlik etkisinin yolaçaacağı yanılgıları kontrol etmede kullanılabileceği gibi, sosyal beğenirlik eğiliminin bir kişilik boyutu olarak araştırılmasına da olanak sağlayabileceğini belirtmektedir (Kozan, 1984).

Ölçeğin geliştirilmesi çalışmalarında Edwards ve Marlowe Crowne Sosyal Beğenirlik Ölçeklerinin geliştirilme çalışmaları ve kuramsal temellerinden yararlandığını belirten Kozan(1984), uyarılma ölçek yerine Türk popülasyonu için uygun olan yeni bir ölçek geliştirmenin daha yararlı olacağını düşündüğünü ve bu amaçla 20 maddeden oluşan bir ölçek geliştirdiğini dile getirmiştir.

Ölçeğin Geliştirilmesi

İlk aşamada davranış bilimleri alanından bir grup öğretim üyesi ile toplumca benimsenen değerlerin listesinin çıkarıldığı ve bu değerlere dayanan, ancak sahip olunması genelde imkansız olan özelliklerin belirlenerek 45 madde oluşturulduğunu dile getiren Kozan (1984), daha sonra hakem olarak seçilen 45 öğretim üyesi tarafından, maddelerde yer alan ifadelerin toplum tarafından ne derece beğenildiğini, dörtlü bir likert ölçeğinde belirtmelerini istemiştir.

Hakemler tarafından uygun bulunan 32 madde için yapılan madde analizinden sonra, 12 madde elenerek, geriye kalan 20 madde ile “Sosyal Beğenirlik Ölçeği” oluşturulmuştur (Kozan, 1984).

Güvenirliği

Ölçeğin test-tekrar test güvenilirliğinin, 42 kişilik üniversite öğrenci grubu ile bir hafta arayla iki kez yapılan uygulama sonucunda .91 olarak saptandığı, Kuder-Richardson 20 formülüyle hesaplanan iç tutarlılığının ise .76 olarak bulunduğu belirtilmiştir (Kozan, 1984).

Geçerliği

Ölçeğin yapı geçerliğinin, MMPI alt testleri ile arasındaki korelasyonun belirlenmesi ve elde edilen bulguların Crowne ve Marlowe'nin kendi ölçekleri ile MMPI alt testleri arasında buldukları ilişkilerle karşılaştırılması yoluyla saptandığını belirten Kozan (1984), sonuçların paralel bulunmasının, ölçeğin yapı geçerliği için kanıt olduğunu ileri sürmüştür.

Bir geçerlik sorunu olarak “olumlu yanıtlama eğilimi” ni de araştırdığını belirten araştırmacı, bu amaçla ölçekteki maddelerin tersine çevrilerek asıl ölçek ile bir hafta arayla 37 kişilik bir gruba uygulandığını ve elde edilen korelasyon katsayısının negatif ve yüksek olmasının, ölçeğin olumlu yanıtlama eğiliminden etkilenmediğine kanıt olduğunu dile getirmiştir (Kozan, 1984).

Cevaplandırma ve Puanlama

Ölçeğin yanıtlanması “doğru” ve “yanlış” seçeneklerinden birinin işaretlenmesi yoluyla yapılmaktadır. 20 maddenin 8'i (3, 4, 5, 6, 8, 12, 14 ve 16 numaralı maddeler) “yanlış”; geriye kalan 12'si ise “doğru” olarak yanıtlandığında 1 puan almaktadır. Ölçekten alınan puanların yüksek olmasının, sosyal beğenirliğin de yüksek olduğunu gösterdiği belirtilmiştir (Kozan, 1984).

Sosyal Beğenirlik Ölçeğinin bir örneği EK V'te sunulmuştur.

Verilerin Toplanması

Araştırmanın verileri üç aşamada toplanmıştır. Birinci aşamada deneme ölçeği, ikinci aşamada madde analizi sonucu oluşturulan ikinci deneme ölçeği ve üçüncü aşamada faktör analizi sonucu asıl şeklini alan asıl ölçek Marmara Üniversitesi'nin değişik fakülte ve bölümlerinden alınan öğrencilere verilmiştir. Birinci ve ikinci uygulama 1996-1997 öğretim yılının Nisan ve Mayıs aylarında, üçüncü uygulama 1997-1998 öğretim yılının Ekim ve Kasım aylarında yapılmıştır.

Uygulamalar, ilgili öğretim görevlisinden izin alınarak, ders saatinin başlangıcı veya sonunda, grup uygulaması şeklinde gerçekleştirilmiştir. Uygulamalar sırasında, uygulamanın yapılış amacı kısaca anlatılmış ve yönerge verilmiş, gönüllülük ilkesine uyulmuş ve katılmak istemeyen öğrenciler uygulamaya alınmamıştır.

Uygulamalar sırasında öğrencilerin kimlikleri istenmemiş ve sonuçların toplu olarak değerlendirileceği vurgulanmıştır. Ancak test tekrar test güvenilirlik uygulamasına katılan dördüncü çalışma grubundaki öğrencilerden rumuz yazmaları istenmiştir.

Uygulamalar esnasında herhangi bir etkilenme yaratmaması için ölçeğin adı verilmemiş ve başlık olarak sadece "Tutum Ölçeği" ibaresi kullanılmıştır.

Verilerin Çözümlemesi ve Yorumlanması

Ölçeğin her aşamasında toplanan veriler puanlanarak gerekli işlemler yapılmıştır. Bazı maddeleri boş bırakanların cevap kağıtları değerlendirmeye alınmamıştır. İki yarım güvenilirliğini saptamada kullanılan ve formülü aşağıda verilen Horst tekniği dışındaki tüm istatistiksel işlemler bilgisayar aracılığıyla ve SPSS for Win 5.0 istatistik paket programıyla yapılmıştır. Alınan verilere yapılan işlemler aşağıdadır:

1. 78 maddelik ilk deneme ölçeği madde analizine tabi tutulmuştur. Bu amaçla Pearson Çarpım Momentler Korelasyonundan yararlanılarak, her madde için madde toplam (item total) ve madde kalan (item remainder) korelasyon katsayıları bulunmuştur.

2. Madde analizi sonucunda madde sayısı 36'ya düşen ikinci deneme ölçeği faktör analizine tabi tutulmuş, bu amaçla Temel Bileşenler (Principal Components) yöntemi kullanılmıştır.

3. Faktör analizi sonucunda elde edilen 23 maddelik asıl ölçeğin güvenilirlik analizi için:

a. İç tutarlılık hesaplamaları; madde analizi, Cronbach Alfa içtutarlılık katsayısı ve Horst iki yarım güvenilirlik katsayısı formülleri kullanılarak yapılmıştır.

İki yarım güvenilirlik için kullanılan Horst formülü (Ergin, 1995, ss.144):

$$r_{ic} = \frac{r_{xy} \{ \sqrt{[(r_{xy}^2 + (4pq(1-r_{xy}^2)))]} - r_{xy} \}}{2pq(1-r_{xy}^2)}$$

r_{xy} : İki yarı arasındaki korelasyon katsayısı (SPSS paket programı ile bilgisayarda hesaplanmıştır)

p : Birinci yarıdaki soru sayısının toplam soru sayısına oranı

q : $1-p$

b. Test-tekrar test arasındaki korelasyon, Pearson korelasyon katsayısı olarak bulunmuş ve ortalamalar arasındaki fark, bağlantılı grup t testi ile sınanmıştır.

4. Geçerlik için yapılan çalışmalarda:

a. Sürekli Kaygı Ölçeği ile Rekabetçi Tutum Ölçeği arasındaki ilişki Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır.

b. Rekabetçi tutuma aşırı uçlarda sahip olan üst grup ve alt grup ortalamaları arasındaki farkın anlamlılığı, bağımsız grup t testi ile sınınmıştır. Bu amaçla 47 kişinin ölçekten aldığı puanlar en yüksekten en düşüğe doğru sıralanmış ve dağılımın üst ucundaki cevaplayıcıların %27'si üst grubu, alt ucundaki %27'si de alt grubu oluşturmuştur.

c. İç tutarlılık için cronbach alfa içtutarlılık katsayısı kullanılmıştır.

d. Sosyal Beğenirlik Ölçeği ile yapılan çalışmada, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile Sosyal Beğenirlik Ölçeği arasındaki ilişki, Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır.

5. Alt amaç olarak, üçüncü çalışma grubunun Rekabetçi Tutum Ölçeğinden aldıkları puanların ortalamalarına göre cinsiyetler açısından rekabetçi tutumlarda bir farklılık olup olmadığı, bağımsız grup t testi ile sınınmıştır.

BÖLÜM IV

BULGULAR

Bu bölümde, araştırmada toplanan verilerin istatistiksel analizler sonucunda ortaya konan bulguları yer almaktadır. Bu bulgular, ölçeğin oluşturulması aşamaları sırasıyla ele alınarak ortaya konmuştur. Bu aşamalar; madde analizi, faktör analizi, güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları ve bunların sonuçlarını içermektedir.

Madde Analizi

74 maddeden oluşan birinci denemelik ölçek içindeki maddelerin belirli bir niteliği ölçüp ölçmediğini ayırt etmek amacıyla, 235 kişiden oluşan birinci çalışma grubundan elde edilen ölçek verileri, madde analizine tabi tutulmuştur.

Elde edilen madde toplam (item total) ve madde kalan (item remainder) korelasyon katsayılarını içeren madde analizi sonuçları Tablo 4.1'de sunulmuştur.

Tablo 4.1:
Birinci Madde Analizi Sonuçları

Madde No	Madde Toplam	Madde Kalan
1	.5610	.5221
2	.4417	.4008
3	.3964	.3508
4	.0112	-.0323
5	.5053	.4685
6	.3638	.3164
7	.3055	.2601
8	.3336	.2887
9	.5723	.5442
10	.5489	.5210
11	.4130	.3709
12	.4540	.4102
13	.5533	.5271
14	.3513	.3064

Madde No	Madde Toplam	Madde Kalan
15	.1453	.1074
16	-.0260	-.0662
17	-.2001	-.2449
18	.0556	.0041
19	.1747	.1485
20	.4470	.4164
21	.2492	.2107
22	.0432	.0016
23	.1241	.0808
24	.4282	.3968
25	.1720	.1350
26	.2513	.2139
27	.1786	.1426
28	.3358	.3081
29	-.1326	-.1675
30	.3768	.3360
31	.2897	.2656
32	.3673	.3264
33	.4421	.4055
34	.5472	.5137
35	.1033	.0542
36	.2917	.2561
37	.1118	.0800
38	.2757	.2265
39	.4168	.3808
40	.2893	.2578
41	.1499	.0991
42	.3384	.2979
43	.1501	.1205
44	.2482	.2133
45	.4570	.4170
46	.3917	.3747
47	.5195	.4833
48	.4341	.3945
49	.4127	.3697
50	.3281	.2934
51	.3041	.2590
52	.3101	.2709
53	.2382	.1991
54	.5312	.5017
55	.0732	.0355
56	.5441	.5098
57	.4488	.4173
58	.4323	.3997
59	.4398	.4043
60	.4845	.4501
61	.6006	.5721
62	.1449	.1120
63	.0762	.0329
64	.4576	.4261
65	.0384	-.0011
66	.3878	.3511

Madde No	Madde Toplam	Madde Kalan
67	.2595	.2378
68	.5122	.4753
69	.2695	.2234
70	.3868	.3492
71	.1599	.1025
72	.4052	.3700
73	.2502	.2221
74	.1074	.0621

Tablo 4.1’de görüldüğü gibi, madde numaraları, 1, 2, 3, 4, 7, 8, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 29, 31, 35, 36, 37, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 50, 51, 52, 53, 55, 62, 63, 65, 67, 69, 71, 73, 74 olan toplam 38 maddenin madde kalan (item remainder) korelasyon katsayıları .30’ un altındadır ve bazıları da negatif korelasyon göstermiştir. Bu maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Geriye kalan 36 madde .30 ve üzerinde korelasyon katsayısına sahiptir ve tümü $p < .001$ düzeyinde istatistiksel anlamlılık taşımaktadır. Bu 36 maddenin 15’i ters, 21’i düz maddedir.

Faktör Analizi

Madde analizi sonucunda elde edilen 36 maddelik ikinci denemelik ölçek, 133 kişiden oluşan ikinci çalışma grubuna uygulanmış ve elde edilen ölçek verileri temel bileşenler (principal components) yöntemi kullanılarak faktör analizine tabi tutulmuştur.

Maddelerin yüklendikleri faktörler ve faktör yükleri, faktörlerin açıkladıkları varyans ve özdeğerlerini içeren faktör analizi sonuçları Tablo 4.2’de sunulmuştur.

Tablo 4.2:
Birinci Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Maddeler	Faktör Yüğü
Faktör 1- Rekabetçilik E=7.85 V=%21.8	12. Her zaman diğerlerinden daha iyi olmak isterim.	.72042
	15. Rakiplerimi yenmekten hoşlanırım.	.66589
	28. Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu alınabilecek en yüksek puandır.	.61618
	7. Hayattaki amaçlarımdan biri her zaman başkalarından daha başarılı olmaktır.	.61434
	29. Diğer insanlardan üstün olmak benim için önemli değildir.	.60482
	26. Arkadaşlarımla cevaplayamadığı soruları ben cevaplamak isterim.	.60335
	19. Kendimi başkalarıyla kıyaslama eğilimindeyim.	.56631
	2. Sınavlardan hep 100 almak isterim çünkü bu, diğerlerinden daha iyi olduğum anlamına gelir.	.55365
	18. Bir hedefe ulaşmak için birisiyle rekabet ettiğimde tek başıma yaptığımdan daha iyi sonuç alırım.	.54885
	36. Sınav sonuçları ilan edildiğinde kaçınıcı olduğum benim için önemli değildir.	.53575
	9. İşte ve oyunda kazanmak benim için önemli değildir.	.53060
	31. Yaptığım herşeyde mükemmel olmayı isterim.	.51771
	8. Yarışmanın sözkonusu olduğu durumlarda daha başarılı olurum.	.50245
	6. Yenmek benim için önemli değildir.	.48887
	27. Başkalarıyla rekabet kişinin asıl amaçlarına ulaşmasını engeller.	.48871
	32. Bir ödül ya da oyun kazandığımda bu, benim diğerlerinin arasında en iyisi olduğum anlamına gelir. Adil olan en iyi olanın kazanmasıdır.	.47787
	25. Kazanmak her zaman kaybetmekten daha iyidir.	.47356
30. Rakiplerimi alt edemesem de üzülmem.	.47151	
24. Çevremdeki kişilerin benden daha başarılı olmaları beni kıskandırmaz.	.46687	
4. Mükemmele ulaşmak benim için önemli değildir.	.42854	

	13. Sınavlardan iyi bir not almış olsam bile benden daha yüksek not alanlara gıpta ederim.	.34846
	33. Sınavlardan önce belli bir not hedefim yoktur.	.34492
	20. Katıldığım yarışmalarda sonuçlar ilan edileceği zaman heyecanlanırım.	.34144
Faktör 2 E=2.37 V=%6.6	1. Başarılı olduğum işlerin sonunda ödüllendirilmeyi önemserim.	.52842
	3. Bir işi başkalarından iyi yapmış olmak benim için önemli değildir.	.44185
	34. Ancak kazananların ve kaybedenlerin olduğu bir ortamda başarıdan söz edilebilir.	.40213
	22. Rekabet gerektiren işlerden kaçınırım.	.35931
Faktör 3 E=2.32 V=6.4	5. Bir ödül için aday gösterildiğimde, diğer adayların niteliklerinin benimkilerden ne kadar iyi ya da kötü olduğuna dikkat ederim.	.53159
	17. Kimin kazandığı önemli olduğu için bir oyunu bitirmeden terk etmekten hoşlanmam.	.47925
	23. Amacıma yaklaştıkça kendimi daha iyi hissederim.	.40537
Faktör 4 E=1.80 V=%5.0	10. Sınavlardan iyi bir not almış olsam bile benden daha yüksek not alanlara gıpta ederim.	-.60818
Faktör 5 E=1.59 V=4.4	21. Bir işe başlamadan önce bana rakip olabilecek kişilerin özelliklerini incelemeye gerek duymam.	.45141
Faktör 6 E=1.46 V=4.1	35. Rakiplerim başarılarından dolayı ödüllendirildiklerinde onlara gıpta ederim.	.46794
Faktör 7 E=1.39 V=3.9		
Faktör 8 E=1.33 V=3.7		
Faktör 9 E=1.32 V=3.2	11. Bir işte ya da oyunda amacıma ulaşabilmek için elime geçen fırsatları en iyi şekilde değerlendirmeye çalışırım.	.55667
Faktör 10 E=1.09 V=3.0	16. Olabileceğim en iyisi olmak benim için önemli değildir.	-.39094
Faktör 11 E=1.00 V=2.8	14. Durum ne olursa olsun benim için başarıya ulaşmak önemlidir.	.46185

Tablo 4.2'de görüldüğü gibi, Kaiser ölçütüne göre özdeğeri 1'den büyük olan ve toplam varyansın %64.9'unu açıklayan 11 faktör elde edilmiştir.

Bazı maddelerin 11 faktör içinde birkaç faktöre yüklendiği görülmekle birlikte, en büyük faktör yüküyle yüklendikleri faktöre dahil edilmişlerdir. Buna göre ölçekte yer alan 36 madde, faktör yükleri açısından 11 faktörden 9'una yüklenmişlerdir.

Güvenirlilik

Birinci Güvenirlilik Çalışması

23 maddelik ölçek, 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubunun aldığı ölçek puanlarına göre yeniden madde analizine tabi tutulmuştur. Yapılan güvenirlik analizi ile elde edilen, madde toplam (item-total) ve madde kalan (item-remainder) korelasyon katsayılarını içeren madde analizi sonuçları Tablo 4.3'te sunulmuştur.

Tablo 4.3:
İkinci Madde Analizi Sonuçları

Madde No	Madde Toplam	Madde Kalan
1	.4110	.4622
2	.5732	.5784
3	.6102	.5507
4	.6460	.6529
5	.5133	.3399
6	.7481	.6140
7	.6662	.5766
8	.4052	.4357
9	.5960	.5253
10	.5730	.5026
11	.5370	.4904
12	.5933	.3345
13	.5216	.4865
14	.3439	.3757
15	.5816	.5190
16	.4859	.5399
17	.4607	.5703
18	.5196	.4852
19	.4093	.4174
20	.6106	.5007
21	.4669	.2989
22	.4338	.2896
23	.5016	.3387

Tablo 4.3'te görüldüğü gibi, sadece 21 ve 22 nolu maddelerin madde-kalan korelasyon katsayıları .30'un altında olmakla birlikte, genel olarak yüksek korelasyon katsayıları elde edilmiştir.

İkinci Güvenirlik Çalışması

İkinci güvenirlik analizi, ölçeğin alfa içtutarlılık katsayısının hesaplanması ile yapılmıştır. Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı olarak hesaplanan standart α değeri, 81 katılımcıdan oluşan üçüncü çalışma grubu için .886, dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 kişilik grup için .929 ve 46 kişilik beşinci çalışma grubu için .921 olarak bulunmuştur.

Üçüncü Güvenirlik Çalışması

Ölçeğin iki yarım güvenirliliğini belirlemek amacıyla Horst formülünden yararlanılmıştır. Birinci yarı 12 madde, ikinci yarı 11 madde olarak kabul edilmiştir. Horst iki yarım güvenirliliği, üçüncü çalışma grubunu oluşturan 81 kişi için .885; dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 kişi için .927 ve beşinci çalışma grubunu oluşturan 46 kişi için .921 olarak hesaplanmıştır.

Dördüncü Güvenirlik Çalışması

Dördüncü güvenirlik çalışması, test-tekrar test yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla 47 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubuna üç hafta sonra tekrar Rekabetçi Tutum Ölçeği uygulanmıştır. Ancak ikinci uygulamada birinci uygulamaya katılan 7 kişi yer almadığı için bu kişilerin ölçekleri değerlendirme dışı bırakılmış ve her iki çalışmaya da katılan 40 kişilik grup için, iki uygulama arasındaki korelasyon, hem toplam puanlar için, hem de her bir madde için, Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır. Elde edilen değişmezlik katsayılarını içeren test-tekrar test güvenirlik analizi sonuçları Tablo 4.4'te sunulmuştur.

Tablo 4.4:
Test-Tekrar Test Güvenirlik Analizi Korelasyonel Sonuçları

Test-Tekrar Test Güvenirliği			
Madde No	n	r	p
1	40	.7219	p<.001
2	40	.4556	p<.005
3	40	.6623	p<.001
4	40	.4680	p<.001
5	40	.3692	p<.01
6	40	.4977	p<.001
7	40	.7155	p<.001
8	40	.3437	p<.005
9	40	.6054	p<.001
10	40	.5864	p<.001
11	40	.5631	p<.001
12	40	.4968	p<.001
13	40	.7160	p<.001
14	40	.5893	p<.001
15	40	.5952	p<.001
16	40	.3275	p<.005
17	40	.7504	p<.001
18	40	.4690	p<.001
19	40	.1734	p<.14
20	40	.5864	p<.001
21	40	.3040	p<.001
22	40	.4531	p<.005
23	40	.5198	p<.001
ÖLÇEK GENELİ	40	.3829	p<.005

Tablo 4.4'te görüldüğü gibi, toplam puanlar arasındaki korelasyon katsayısı .3829 olup, çok yüksek olmamakla birlikte, .005 düzeyinde istatistiksel anlamlılık taşımaktadır. Her bir madde için iki uygulama arasındaki korelasyon katsayılarına bakıldığında 19 ncu madde dışındaki tüm maddelerin .30'un üzerinde ve genelde oldukça yüksek korelasyon katsayıları aldıkları görülmektedir. 5 nci madde için p<.01; 2, 8, 16, ve 22 nci maddeler için p<.005 ve diğer maddeler için p<.001 düzeyinde istatistiksel anlamlılık taşımaktadır. 19 ncu madde için p<.14'tür ve istatistiksel anlamlılık taşımamaktadır.

Ayrıca, toplam puanlar için, ortalamalar arasında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bu amaçla yapılan bağlantılı grup t testi (paired t-test) sonuçları Tablo 4.5'tedir.

Tablo 4.5:
Test-Tekrar Test Güvenirlik Analizi t Testi Sonuçları

	Birinci Uygulama			İkinci Uygulama			Karşılaştırma Sonuçları		
	x	s	n	x	s	n	sd	t	p
Toplam Puanlar	76.175	16.048	40	74.225	16.146	40	39	1.59	p<.12

Tablo 4.5'te görüldüğü gibi, ortalamalar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılaşma yoktur ($p<.12$).

Geçerlik

Birinci Geçerlik Çalışması

Dış ölçüt olarak alınan Sürekli Kaygı Ölçeği İle Rekabetçi Tutum Ölçeği, 81 öğrenciden oluşan üçüncü çalışma grubuna uygulanmış ve iki ölçek arasındaki ilişki, Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır. Yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 4.6'da sunulmuştur.

Tablo 4.6:
Rekabetçi Tutum Ölçeği İle Sürekli Kaygı Ölçeği Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

	Sürekli Kaygı Ölçeği		
	n	r	p
Rekabetçi Tutum Ölçeği	81	.16	p<.15

Tablo 4.6'da görüldüğü gibi, $p<.15$ 'tir ve iki ölçek arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

İkinci Geçerlik Çalışması

Üçüncü çalışma grubu içinde yer alan PDR ikinci sınıf öğrencisi 47 kişilik grubun ölçek puanlarına göre, rekabetçi tutuma aşırı uçlarda sahip olan üst grup ve alt grup belirlenmiş ve iki grubun ortalamaları arasındaki farkın

anlamlılığı t testi ile sınıanmıştır. Bu amaçla 47 kişinin ölçekten aldığı puanlar en yüksekten en düşüğe doğru sıralanmış ve dağılımın üst ucundaki cevaplayıcıların %27'si üst grubu, alt ucundaki %27'si de alt grubu oluşturmuştur. Her gruba 13 kişi girmiştir. Alt ve üst gruplar birbirinden bağımsız olduğu için (Tezbaşaran 1996), bağımsız gruplar için uygulanan t testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 4.7'de sunulmuştur.

Tablo 4.7:
Alt Grup-Üst Grup Ortalamaları Arasındaki Bağımsız Grup t Testi Sonuçları

Alt Grup			Üst Grup			Karşılaştırma Sonuçları		
x	s	n	x	s	n	sd	t	p
56.69	9.17	13	93.38	10.35	13	24	9.56	P<.001

Tablo 4.7 incelendiğinde, üst grup ve alt grup ortalamaları arasındaki farkın .001 düzeyinde istatistiksel anlamlılık taşıdığı görülmektedir. Bu sonuç, ölçeğin, rekabetçi tutumları olanlarla olmayanları oldukça iyi ayırd edebildiğini göstermiştir.

Üçüncü Geçerlik Çalışması

Ölçeğin yapı geçerliği konusunda ipucu sağlayan öğelerden birinin içtutarlılık olduğu belirtilmektedir (Tezbaşaran 1996). Bu amaçla, güvenilirlik çalışmasında elde ettiğimiz iç tutarlılık katsayısı ölçeğin yapı geçerliği konusunda bilgi vermektedir.

Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı olarak hesaplanan standart α değeri, 81 katılımcıdan oluşan üçüncü çalışma grubu için .886, dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 kişilik grup için .929 ve 46 kişilik beşinci çalışma grubu için .921 olarak bulunmuştur.

Alfa İç tutarlılık katsayısının .51 olmasının araştırma amaçları için yeterli olacağı belirtilmektedir (Ward, 1993). Bu çalışmada elde edilen .886 ile .929

arasında değişen Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayıları, ölçeğin yapı geçerliğinin yüksek olduğu yönünde bir bulgu sağlamıştır.

Dördüncü Geçerlik Çalışması

Ölçeğin yapı geçerliği konusunda fikir veren diğer bir yöntem faktör analizidir. Bu amaçla 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubundan elde edilen verilere uygulanan faktör analizi neticesinde Kaiser ölçütüne göre özdeğeri 1'i aşan ve toplam varyansın %62.2'sini açıklayan 6 faktör elde edilmiştir. Bazı maddeler birden fazla faktöre yüklendiği için, en yüksek ağırlıkla yüklendikleri faktörlere dahil edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.8'de sunulmuştur.

Tablo 4.8
İkinci Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Maddeler	Faktör Yüğü
Faktör 1- E=6.81 V=%29.6	4. Hayattaki amaçlarımdan biri her zaman başkalarından daha başarılı olmaktır.	.71856
	6. İşte ve oyunda kazanmak benim için önemli değildir.	.69225
	7. Her zaman diğerlerinden daha iyi olmak isterim.	.65572
	2. Mükemmele ulaşmak benim için önemli değildir.	.65249
	17. Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu alınabilecek en yüksek puandır.	.63084
	3. Yenmek benim için önemli değildir.	.62967
	9. Rakiplerimi yenmekten hoşlanırım.	.59620
	16. Başkalarıyla rekabet kişinin asıl amaçlarına ulaşmasını engeller.	.59204
	15. Arkadaşlarımdan cevaplayamadığı soruları ben cevaplamak isterim.	.59030
	20. Yaptığım herşeyde mükemmel olmayı isterim.	.57978
	11. Sınav sonuçları ilan edildiğinde kaçınıcı olduğum benim için önemli değildir.	.54737
	18. Diğer insanlardan üstün olmak benim için önemli değildir.	.54693
	13. Çevremdeki kişilerin benden daha başarılı olmaları beni kıskandırmaz.	.54642

	1. Sınavlardan hep 100 almak isterim çünkü bu, diğerlerinden daha iyi olduğum anlamına gelir.	.51348
	8. Sınavlardan beklediğim notu almak benim için önemli değildir.	.49218
	19. Rakiplerimi alt edemesem de üzülmem.	.47055
	14. Kazanmak her zaman kaybetmekten daha iyidir.	.42779
Faktör 2 E=1.99 V=%8.7	10. Bir hedefe ulaşmak için birisiyle rekabet ettiğimde tek başıma yaptığımdan daha iyi sonuç alırım.	.57557
	5. Yarışmanın sözkonusu olduğu durumlarda daha başarılı olurum.	.47584
	21. Bir ödül ya da oyun kazandığımda bu, benim diğerlerinin arasında en iyisi olduğum anlamına gelir. Adil olan en iyi olanın kazanmasıdır.	.47435
Faktör 3 E=1.65 V=7.2	23. Kendimi başkalarıyla kıyaslama eğilimindeyim.	.44282
Faktör 4 E=1.51 V=%6.6	12. Katıldığım yarışmalarda sonuçlar ilan edileceği zaman heyecanlanırım.	.60751
Faktör 5 E=1.28 V=5.6		
Faktör 6 E=1.04 V=4.5	22. Sınavlardan önce belli bir not hedefim yoktur.	.48128

Tablo 4.8’de görüldüğü gibi, toplam 17 madde birinci faktöre, 3 madde ikinci faktöre, 1 madde dördüncü faktöre ve bir madde altıncı faktöre yüklenmiştir. Beşinci faktöre yüksek faktör yüküyle yüklenen madde yoktur.

Beşinci Geçerlik Çalışması

Beşinci geçerlik çalışması, Rekabetçi Tutum Ölçeği’nin sosyal beğenirlikten etkilenme durumunu saptamak amacıyla yapılmıştır. Beşinci çalışma grubunu oluşturan 46 kişilik gruba uygulanan Sosyal beğenirlik Ölçeği ile Rekabetçi Tutum Ölçeği arasındaki ilişki, Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon yöntemi ile hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 4.9’da verilmiştir.

Tablo 4.9:
Rekabetçi Tutum Ölçeği ile Sosyal Beğenirlik Ölçeği Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları

	Sosyal Beğenirlik Ölçeği		
	n	r	p
Rekabetçi Tutum Ölçeği	46	-.06	p<.65

Tablo 4.9’da görüldüğü gibi, iki ölçek arasında negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı olmayan ($p<.65$) bir korelasyon mevcuttur.

Alt Amaç Olarak, Rekabetçi Tutumlar Açısından Kızlar İle Erkeklerin Karşılaştırılması

Üçüncü çalışma grubunu oluşturan 81 öğrencinin, Rekabetçi Tutum Ölçeğinden aldıkları ortalama puanlar arasında, cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı bağımsız grup t testi ile sınımlanmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 4.10’da sunulmuştur.

Tablo 4.10:
Kızlar ve Erkeklerin Rekabetçi Tutum Ölçeğinden Aldıkları Ortalama Puanlar İçin t Testi Sonuçları

Kızlar			Erkekler			Karşılaştırma Sonuçları		
x	s	n	x	s	n	sd	t	p
77.51	13.86	41	77.95	16.56	40	79	-0.13	P<.89

Tablo 4.10’da görüldüğü gibi, kızlar ile erkeklerin rekabetçilik puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma bulunamamıştır ($p<.89$).

BÖLÜM V

YORUM

Bu bölümde, yapılan ölçek geliştirme çalışması sonucunda elde edilen bulguların yorumuna yer verilecektir.

Bu çalışmada, likert tipi ve “rekabetçiliği” ölçtüğü varsayılan bir ölçek geliştirilmiştir. Ölçeğin geliştirilmesinde, likert tipi bir ölçeğin geliştirilebilmesi için gerekli bütün koşullar sağlanmıştır.

Çalışmanın ilk aşamasında “rekabetçiliği” yansıttığı düşünülen çok sayıda ifade oluşturulmuş ve konuyu bilen üç uzmanın görüşü de alınarak 74 maddeden oluşan ilk denemelik ölçek hazırlanmıştır. Ölçeğin yanıtları, likert türü ölçeklere özgü beşli sakala üzerinde işaretlenmektedir. Denemelik ölçeğin uygulandığı birinci çalışma grubunda yer alan bireyler, her bir madde için “tamamen katılıyorum”, “çoğunlukla katılıyorum”, “kararsızım”, “pek katılmıyorum” ve “kesinlikle katılmıyorum” seçeneklerinden birini seçerek cevaplamada bulunmuşlardır.

Denemelik ölçek için, Likert’in önerdiği korelasyona dayanan madde analizi yöntemi kullanılarak, madde toplam (item total) ve madde kalan (item remainder) korelasyon katsayıları saptanmıştır. Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanana madde toplam korelasyon katsayıları, 42 madde için .30 ve üzerinde iken, madde kalan korelasyon katsayıları 36 madde için .30 ve üzerinde bulunmuştur.

Özgüven (1994)’e göre en iyi maddeler, r değeri .30’dan yüksek olan maddelerdir. Bu bilgiye dayanarak ve ölçeğin iç tutarlılığını arttırmak amacıyla bu çalışmada, madde kalan korelasyon katsayısı olarak hesaplanan r değeri .30’un altında kalan veya negatif yönlü maddelerin ölçekten çıkarılmasına karar

verilmiştir. Madde kalan korelasyon katsayısı .30'un altında kalan toplam 38 madde ölçekten çıkarılmıştır. Böylece 36 maddeden oluşan yeni bir form elde edilmiştir.

Madde analizinden sonra oluşturulan yeni form, düz ve ters maddelerin ölçekteki yerleri açısından yeniden düzenlenmiş ve oluşturulan ikinci denemelik ölçek ikinci çalışma grubuna uygulanarak faktör analizi yapılmıştır.

Faktör analizi yöntemi olarak, temel bileşenler (principal components) yöntemi kullanılmıştır. Kaiser'e göre özdeğeri 1'i aşan temel bileşenlerin, toplam varyansı açıklamada yeterli ve etkin olduğu belirtilmektedir (Fırat-Oktay, 1996). Bu çalışmada da bu ölçüt dikkate alınarak, özdeğeri 1'i aşan ve toplam varyansın %64.9'unu açıklayan 11 faktör elde edilmiştir. Bazı maddelerin birden fazla faktöre yüklendiği görülmekle birlikte, Fırat-Oktay (1996)'ın belirttiği gibi en büyük faktör yüküyle yüklendikleri faktöre dahil edilmeleri sonucunda, tüm maddelerin aslında 9 faktörde toplandıkları görülmüştür.

Tuğrul (1996), temel bileşenler analizinde, ilk faktörün en çok sayıda maddeden oluşan ve en yüksek varyansı açıklayan faktör olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmada da elde edilen 11 faktörden, toplam varyansın % 21.8'ini açıklayan birinci faktörün beklenen çözümü verdiği ve toplam 13 madde dışında tüm maddelerin birinci faktöre yüklendikleri görülmüştür.

Tuğrul (1996)'un Cathell ve Baggaley (1960); Goursch (1974); Neale ve Libert(1980)'den aktardığına göre, faktör örüntüsünün oluşturulmasında .30 ile .40 arasında değişen faktör yüklerinin alt kesme noktası olarak belirlenebileceği konusunda birleşilmektedir. Bu çalışmada da .30 ve üzerindeki faktör yükleri dikkate alınmıştır.

Binici ve Hovardaoğlu (1996), Guilford (1954); Tabachnick ve Fidell (1989) ve Tatlıdil (1992)'nin görüşleri doğrultusunda, tüm maddelerin herhangi bir faktördeki faktör yüklerinin .30'un üzerinde olması durumunda eksen döndürme (rotation) işlemine gerek olmadığını belirtmektedir. Bu çalışmada da birinci faktöre yüklenen tüm maddeler, .34 ve üzerinde faktör yükü aldığından

ve kuramsal olarak da beklenen tek boyutlu ölçek sağlanmış olduğundan, döndürme (rotation) yöntemine başvurulmamıştır.

Birinci faktör dışındaki diğer faktörlere yüklenen madde sayısı oldukça azdır ve bu maddelerin bir alt boyut olarak kuramsal açıdan anlamlılık taşımadığı düşünülmektedir. Bu nedenle, başlangıçta kuramsal olarak tek boyutlu olacağını düşündüğümüz ölçeğin, rekabetçilik adını verebileceğimiz tek boyutlu bir ölçek olabileceği (Cacioppo ve Petty, 1984'den aktaran Gülgöz ve Sadowski, 1995) görülmüştür. Bu amaçla ve daha kısa bir form elde edebilmek için, diğer faktörlere yüklenen maddeler ölçekten çıkarılarak birinci faktöre yüklenen 23 maddeden oluşan asıl ölçek formu elde edilmiştir. Geliştirilen bu ölçeğe, Rekabetçi Tutum Ölçeği (RTÖ) adı verilmiştir.

Bundan sonraki aşamalar, bu asıl ölçeğin güvenirlik ve geçerlik çalışmalarını içermiştir.

Birinci güvenirlik çalışması olarak, 23 maddelik asıl ölçeğe uygulanan madde analizi sonucunda, sadece iki maddenin madde-kalan korelasyon katsayısı .30'un altında bulunmuştur. Bu maddelerin madde-toplam korelasyonları yüksektir ve korelasyon katsayısının .20'nin altına düşmemesi, .30'a çok yakın olması ve ölçeğin iç tutarlılığının yüksek bulunması nedeniyle ölçekten çıkarılmalarına gerek duyulmamıştır (Özgüven, 1994).

İkinci güvenirlik çalışması olarak, ölçeğin standart alfa içtutarlılık katsayıları üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grubu için ayrı ayrı hesaplanmış ve standart α değeri, 81 katılımcıdan oluşan üçüncü çalışma grubu için .886, dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 kişilik grup için .929 ve 46 kişilik beşinci çalışma grubu için .921 olarak bulunmuştur. Bu bulgular, ölçeğin içtutarlılığının yüksek olduğunu göstermenin yanısıra, ölçeğin güvenirlik katsayısının iç tutarlılık katsayısından daha yüksek olacağı düşünüldüğünde (Özgüven, 1994), ölçeğin %92' nin üzerinde bir güvenirliğe sahip olduğunu da ima etmiştir.

Üçüncü güvenilirlik çalışması olarak ölçeğin iki yarım güvenilirliği hesaplanmıştır. İki yarım güvenilirliği, iki yarıda eşit sayıda madde bulunmadığından, bu amaçla kullanılan Horst Formülünden yararlanılarak belirlenmiştir (Ergin, 1995). Üçüncü, dördüncü ve beşinci çalışma grubundan elde edilen verilere göre saptanan Horst iki yarım güvenilirlik katsayıları .914, 927 ve .921'dir.

Dördüncü güvenilirlik çalışması, test-tekrar test yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. 40 kişiden oluşan dördüncü çalışma grubu ile yapılan test-tekrar test güvenilirlik çalışmasında, üç hafta ara ile aynı kişilere yapılan iki uygulama arasındaki korelasyon ölçek geneli için .382 olarak saptanmıştır. Bu korelasyon katsayısı çok yüksek bulunmamakla birlikte istatistiksel olarak anlamlıdır ($p < .005$). Tek tek her bir maddenin değişmezlik katsayısı incelendiğinde, 19 ncu madde hariç tümünde yüksek korelasyon katsayıları elde edildiği görülmüştür. 19 ncu maddenin, ilerideki çalışmalarda yeniden gözden geçirilmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Ancak, Akbıyık ve diğerleri (1996), Karaman (1994) ve Bartko (1991)'nin görüşleri doğrultusunda, test-tekrar test korelasyonunda, Pearson korelasyon katsayısının güvenilirlik saptamaları için uygun bir istatistiksel yol olmadığını savunan çalışmaların bulunduğunu ileri sürmektedirler. Buradan yola çıkılarak, bu çalışmada da toplam puanlar için, ortalamalar arasında anlamlı bir farklılaşma olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bu amaçla yapılan bağlantılı grup t testi (paired t-test) sonucunda, iki uygulamadan elde edilen ölçek toplam puan ortalamaları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılaşma bulunamamıştır.

Bu sonuçlar, ölçeğin test-tekrar test güvenilirliğinin yeterli olduğunu düşündürmüştür.

Yapılan tüm güvenilirlik analizleri, geliştirilen 23 maddelik ölçeğin güvenilir olduğunu göstermiştir.

Ölçeğin geçerliğini belirlemek amacıyla yapılan çalışmalardan ilki, dış ölçüt olarak alınan Sürekli Kaygı Ölçeği ile Rekabetçi Tutum Ölçeği arasındaki

ilişkinin belirlenmesi olmuştur. Bu amaçla her iki ölçek de 81 öğrenciden oluşan üçüncü çalışma grubuna uygulanmış ve iki ölçek arasındaki ilişki, Pearson korelasyon katsayısı olarak hesaplanmıştır.

İki ölçek arasında bulunan düşük ve anlamsız korelasyon, ölçüt geçerliği ve ayırd eden (discriminant) geçerlik için kanıt sağlamıştır. Rekabetçi Tutum Ölçeği, nevrotik rekabetçiliği ölçen bir araç olarak tasarlanmamıştır. Bu çalışmada ölçülmeye çalışılan rekabetçilik olgusunun, nevrotik düzeyde bir kişilik boyutu olarak yaşanan sürekli kaygı ile ilişkisi olması beklentisi içinde olunmamıştır. Rekabetçilik daha çok başkalarıyla birlikte iken yaşanan bir olgu olarak kavramsallaştırılmış ve yarışma durumlarının olduğu ortamlarda ve kültürlerde artış gösterebilecek bir tutum olarak değerlendirilmiştir. Sürekli kaygının ise, kişinin başkalarından bağımsız olarak kendi iç süreçleriyle ilgili bir olgu olduğu değerlendirilmektedir. Nitekim Öner (1985), sürekli kaygı yaşayan kişilerin, içinde buldukları durumu genellikle stresli olarak algılama ve yorumlama eğiliminde olduklarını ve sürekli kaygısı yüksek olanların, kolaylıkla incindiklerini ve karamsarlığa büründüklerini belirtmektedir. Oysa rekabetçi kişiler, karamsarlık ve incinmek yerine başkalarını geçmek ya da hedefine ulaşmak için motivasyonu yüksek olan ve başarıma güdüsünün verdiği şevk ile sürekli çabalayan kişiler olarak düşünülmektedir.

Yüksek kaygılı insanların, başarısızlık korkusunun ağır basması nedeniyle, başarının neredeyse garanti olduğu çok kolay görevler ya da başarısızlığın olağan sayıldığı çok zor görevleri tercih ettikleri ve böylece de başkalarıyla kıyaslanmaktan kendilerini uzak tuttukları belirtilmektedir (Morgan, 1980). Ayrıca, nevrotik düzeyde rekabetçi olan bireylerin de, büyük kaygı ve gerilimler yaşadığı dile getirilmektedir (Horney, 1986).

Başarı güdüsü ağır basan bireyler için ise, yüksek kaygıdan çok motive edici bir kaygının söz konusu olacağı düşünülebilir. Nitekim, Kasatura (1991) tarafından, Türkiye'deki okul çocukları ile yapılan araştırmanın bulguları bunu desteklemektedir. Kasatura (1991), yüksek başarıma güdüsüne sahip olan öğrencilerin kaygı düzeylerinin, başarısız öğrencilere oranla daha yüksek

bulduğunu, ancak bu kaygının, klinik olarak yardım almayı gerektirecek bir düzeye ulaşmadığını, öğrencinin başarı güdüsünü uyaracak kadar yüksek olduğunu belirtmektedir.

Yüksek kaygının başarısızlık korkusu taşıyanlarda görüldüğü belirtilmektedir (Cüceloğlu 1994; Morgan 1986). Rekabetçi Tutum Ölçeği ile ölçülmek istenen rekabetçilik, kaynağını başarıma güdüsünden alan rekabetçilik olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile Sürekli Kaygı Ölçeği arasındaki ilişki araştırılmış ve anlamlı bir ilişki saptanamaması, ölçeğin geçerli olduğu yönünde kanıt olarak değerlendirilmiştir.

İkinci geçerlik çalışması, üçüncü çalışma grubu içinde yer alan PDR ikinci sınıf öğrencisi 47 kişilik grubun ölçek puanlarına göre, rekabetçi tutuma aşırı uçlarda sahip olan üst grup ve alt grubun belirlenmesi ve iki grubun ortalamaları arasındaki farkın anlamlılığının bağımsız grup t testi (Tezbaşaran 1996) ile sınanması olarak gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla 47 kişinin ölçekten aldığı puanlar en yüksekten en düşüğe doğru sıralanmış ve dağılımın üst ucundaki cevaplayıcıların %27'si üst grubu, alt ucundaki %27'si de alt grubu oluşturmuştur. Her gruba 13 kişi girmiştir. Üst grup ve alt grup ortalamaları arasındaki farkın .001 düzeyinde istatistiksel anlamlılık taşıdığı görülmüştür. Bu sonuç, ölçeğin, rekabetçi tutumları olanlarla olmayanları oldukça iyi ayırd edebildiği ve ölçeğin geçerli olduğu şeklinde değerlendirilmiştir.

Ölçeğin yapı geçerliği konusunda ipucu sağlayan öğelerden birinin içtutarlılık olduğu belirtilmektedir (Tezbaşaran 1996). Bu amaçla güvenilirlik çalışmasında elde edilen iç tutarlılık katsayıları, aynı zamanda ölçeğin yapı geçerliğinin yüksek olduğunu da göstermiştir. Cronbach alfa iç tutarlılık katsayısı olarak hesaplanan satandart α değeri, 81 katılımcıdan oluşan üçüncü çalışma grubu için .886, dördüncü çalışma grubunu oluşturan 40 kişilik grup için .929 ve 46 kişilik beşinci çalışma grubu için .921 olarak bulunmuştur. Böylece üçüncü geçerlik çalışmasını, ölçeğin iç tutarlılığının belirlenmesi oluşturmuş ve ölçeğin geçerli olduğu yönünde bulgu sağlanmıştır.

Ölçeğin yapı geçerliği konusunda fikir veren diğer bir yöntemin faktör analizi olduğu belirtilmektedir (Karasar, 1994). Dördüncü geçerlik çalışması, faktör analizi yöntemi ile yapılmıştır. Bu amaçla 81 kişiden oluşan üçüncü çalışma grubundan elde edilen verilere uygulanan faktör analizi neticesinde Kaiser ölçütüne göre özdeğeri 1'i aşan ve toplam varyansın %62.2'sini açıklayan 6 faktör elde edilmiştir. 17 madde birinci faktöre, 3 madde ikinci faktöre, 1 madde dördüncü faktöre ve bir madde altıncı faktöre yüklenmiştir. Beşinci faktöre yüksek ağırlıkla yüklenen madde olmadığı görülmüştür.

Tuğrul (1996)'un Gorsuch (1974); Lee ve Comrey (1979)'den aktardığına göre, faktör analizi sonucunda elde edilen varyans oranları ne kadar yüksek olursa, ölçeğin faktör yapısı da o kadar güçlü olmaktadır. Bununla birlikte sosyal bilimlerde yapılan analizlerde %40 ile %60 arasında değişen varyans oranlarının yeterli olduğu kabul edilmektedir (Lazarus ve Folkman, 1984; Shherer, Wiebe, Luther ve Adams, 1988; Smyth ve Williams, 1991'dan aktaran Tuğrul, 1996).

Bu çalışmada, elde edilen varyans oranı %60'ın da üzerindedir ve %62.2 olarak saptanmıştır. Bu sonuç, ölçeğin yapı geçerliği olduğu yönünde bir veri olarak değerlendirilmiştir.

Geçerlik sınamalarında, ölçeğin sosyal beğenirlikten etkilenip etkilenmediğinin önemli olduğu belirtilmektedir (Kozan, 1984). Beşinci geçerlik çalışması olarak, Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin sosyal beğenirlikten etkilenip etkilenmediği araştırılmıştır. Bu amaçla, 46 katılımcıdan oluşan beşinci çalışma grubuna, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile birlikte Sosyal Beğenirlik Ölçeği uygulanmıştır. İki ölçek arasındaki korelasyonun negatif ve istatistiksel olarak anlamsız bulunması, Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin, sosyal beğenirlikten etkilenmediği ve geçerli olduğu yönünde dikkate değer bir kanıt sağlamıştır.

Yapılan tüm geçerlik çalışmaları, ölçeğin geçerli bir ölçme aracı olduğunu ima etmektedir.

Okuma yazma bilen ve normal zeka düzeyinde olan kişilerin, bireysel olarak tek başlarına rahatlıkla yanıtlayabilecekleri bir ölçek olan Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin, lise çağından itibaren kullanılabilmesi düşünülmektedir.

Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin, bu çalışmadaki çalışma gruplarını oluşturan üniversite öğrencileri için geçerli ve güvenilir bulunması, ölçeğin araştırma amacıyla rahatlıkla kullanılabilmesini göstermektedir. Uygulama amaçlı kullanımlarda ise dikkatli olunmasında yarar görülmektedir. Çünkü yapılan güvenilirlik ve geçerlik çalışmalarının değişik örneklemeler ile tekrarlanması gerekmektedir ki, bu konu başka çalışmalara kaynak teşkil edebilir.

Rekabetçi tutumlarla ilgili olarak, yurt dışında yapılan çalışmalarda, cinsiyet ve cinsiyet rolü üzerinde durulduğu ve genellikle erkeklerin kızlardan daha rekabetçi olduğunun görüldüğü belirtilmektedir (Peplau, 1976; Pollak ve Gilligan, 1982; Simmons ve diğerleri, 1986; Lynn, 1992).

Bu çalışmada da bir alt amaç olarak rekabetçilik açısından, kızlar ile erkekler arasında bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla, kızlar ve erkeklerin Rekabetçi Tutum Ölçeği'nden aldıkları ortalama puanlar arasında bir farklılaşma olup olmadığı, bağımsız grup t testi ile sınanmıştır. Yapılan t testi sonuçları, rekabetçilik puanları açısından kızlar ile erkeklerin ölçek puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılaşma olmadığını göstermiştir.

Ülkemizde cinsiyetin rekabetçilik üzerindeki etkisini incelemek için kuşkusuz daha geniş araştırmalara ihtiyaç vardır. Ancak bu çalışmada elde edilen sonuç, belki Türk insanının fazla rekabetçi olmaması ile açıklanabilir. Üzerinde çalışılan grubun salt üniversite öğrencilerinden oluşuyor olması da bu sonucu ortaya çıkarmış olabilir. Üniversite ortamında, cinsiyet farklılıkları belirgin bir etken olmayabilir.

Ayrıca günümüzde kabul gören bir diğer olgu, cinsiyetin biyolojik bir özellik olarak davranışlara etkisinin, cinsiyet rolü kadar belirleyici olmadığı hususudur. Rekabetçilik gibi tutumların kazanılmasında kişinin biyolojik

özelliklerinden çok, toplumun cinsiyet rollerine yüklediği anlamların kişinin davranışlarını belirlemede daha etkili olduğu kanaatidir.

Bu konuda yurt dışında yapılmış olan çalışmalarda da genellikle rekabetçi tutumlarda “cinsiyet rolü” ne göre değişen farklılıklar elde edildiği görülmektedir (Peplau, 1976; Becker ve Miles, 1978). Becker ve Miles (1978)’in aktardığına göre, Vinacke, erkeğin rekabetçi ve idareci roller, kızların ise destekleyici ve tamamlayıcı roller geliştirmeye eğilimli olduğunu belirtmektedir.

Bu konuda değişik gruplarla yapılacak çalışmaların daha iyi sonuçlar verebileceği düşünülmektedir ki bu konu başka araştırmalara kaynak teşkil edebilir.



BÖLÜM VI

ÖZET, SONUÇ VE ÖNERİLER

Özet

Bu çalışma, Türkiye için, rekabetçi tutumları ölçmeyi hedefleyen likert tipi bir ölçek geliştirmeyi hedeflemiştir. Ölçeğin geliştirilmesi için, likert tipi ölçek geliştirme aşamalarının tümü gerçekleştirilmiştir.

İlk aşamada 74 maddeden oluşan deneme ölçeği oluşturulmuş ve 235 üniversite öğrencisinden oluşan bir çalışma grubuna uygulanarak madde analizi yapılmıştır. Bu analizin sonucunda madde-kalan korelasyon katsayıları .30'un altında kalan 38 madde ölçekten çıkarılarak 36 maddeden oluşan ikinci deneme formu elde edilmiştir. İkinci denemelik ölçek 133 üniversite öğrencisinden oluşan yeni bir gruba uygulanarak faktör analizi yapılmış ve tek boyutluluğun sağlanması amacıyla birinci faktör dışındaki diğer faktörlere yüklenen 23 madde ölçekten çıkarılarak 23 maddelik asıl ölçek oluşturulmuştur.

Geliştirilen 23 maddeden oluşan ölçeğe, "Rekabetçi Tutum Ölçeği" adı verilmiştir.

Rekabetçi Tutum Ölçeği'nin güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları, yine üniversite öğrencileri ile yapılmıştır. Güvenirlik analizi için, test-tekrar test, iç tutarlılık, iki yarım güvenirliliği ve madde analizi yöntemleri kullanılmıştır. Yapılan tüm analizlerin sonucunda, ölçeğin güvenilir olduğu saptanmıştır.

Geçerlik için yapılan çalışmalar; dış ölçüt olarak Sürekli Kaygı Ölçeği ile, sosyal beğenirlik açısından Sosyal Beğenirlik Ölçeği ile Rekabetçi Tutum Ölçeği arasındaki korelasyonun saptanması, iç ölçüt olarak, üst ve alt grup karşılaştırmaları, ölçeğin içtutarlılığının belirlenmesi ve faktör yapı geçerliğinin

saptanmasıdır. Bu çalışmaların sonucunda ölçeğin geçerli olduğuna karar verilmiştir.

Sonuç olarak, güvenilir ve geçerli bir “rekabetçilik” ölçeği geliştirildiği değerlendirilmektedir. Rekabetçi Tutum Ölçeği, “tamamen katılıyorum” dan “kesinlikle katılmıyorum”a kadar değişen beşli bir sakala üzerinde yanıtlanmaktadır.

Bu çalışmada ayrıca bir alt amaç belirlenmiş ve geliştirilen Rekabetçi Tutum Ölçeği ile bir deneme çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada, rekabetçilik açısından kızlar ile erkekler arasında bir farklılık olup olmadığını saptamak amacıyla, kızlar ve erkeklerin Rekabetçi Tutum Ölçeği’nden aldıkları puanların ortalamaları t testi ile karşılaştırılmıştır. Yapılan analiz sonucunda kızlar ile erkeklerin puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma saptanamamıştır.

Bu konuda “cinsiyet “ yerine “cinsiyet rolü” ilgili bir karşılaştırma çalışmasının yapılmamış olmasının bu sonucu verdiği düşünülmüştür.

Sonuç

Yapılan ölçek geliştirme çalışmasının sonucunda, güvenilir ve geçerli olduğu saptanan bir rekabetçilik ölçeği geliştirildiği değerlendirilmektedir.

“Rekabetçi Tutum Ölçeği” adı verilen 23 maddelik bu ölçeğin, araştırma amaçlı olarak rahatlıkla kullanılabilir bir ölçek olduğu değerlendirilmiştir. Uygulama amaçlı kullanım için henüz başka çalışmalara ihtiyaç olduğu düşünülmektedir. İleride yapılacak diğer çalışmalar, ölçeğin uygulamada kullanılabilirliği konusunda veri teşkil edecektir.

Öneriler

Burada yapılacak olan öneriler, Rekabetçi Tutum Ölçeği nin, hem araştırma amacıyla hem de uygulama amacıyla kullanımı konusundaki genel önerileri içermektedir.

Ölçeğin geliştirilme ve geçerlik ve güvenirlik çalışmalarında kullanılan çalışma gruplarını oluşturan öğrenciler genellikle 17-25 yaşları arasındadırlar. Ergenlik ve genç yetişkinlik çağını içeren bu yaşlar arasındaki öğrenciler için geçerli ve güvenilir bulunan ölçeğin, lise öğrencileri için de hali hazırda araştırma amaçlı olarak kullanılabilmesi düşünülmektedir.

Ölçek ile ilgili ileride yapılacak olan çalışmalar neticesinde, ölçeğin, uygulama amaçlı olarak da kullanılabilmesi yolunda veriler elde edilirse, okul rehberlik servislerinde de kullanım alanı bulabileceği değerlendirilmektedir. Rekabetçiliği aşırı uçta yaşadığı düşünülen öğrenciler için ya da hiç rekabetçilik özelliği bulunmayan öğrencilere yönelik olarak yapılacak uygulamalar, sağaltım için ipucu sağlayabilir.

Rekabetçilik kaynağını başarıma güdüsünden almaktadır. Günümüz toplumlarında onaylanan bir tutum olarak düşünüldüğünde, normalde olması gerektiği kadar rekabetçilik özelliği taşımayan öğrencilerin, rekabetçi bir toplum yaşantısına hazırlanmaları gerekebilir. Aşırı rekabetçilik ise kişilerarası ilişkileri bozabileceği gibi, dolaylı olarak kişinin kendi ruh sağlığını da bozabilir ve nevrotik rekabetçiliğe doğru bir gidiş söz konusu olabilir. Bu durumda o öğrencinin, hem okul hayatında, hem de ileriki yaşamında diğer insanlar ile ilişkilerinde sorunlar yaşamaması, bu yöndeki tutumlarına yönelik olarak yapılacak sağaltım hizmetleri ile sağlanabilir. Bu açıdan öğrencinin rekabetçilik düzeyinin saptanması gerekebilir.

Bir danışanın, kişilerarası rekabetçiliğinin düşük olduğu konusunda elde edilen bilgi, onun, kişilerarası rekabet gerektiren bir ortamdaki mutsuzluğunun anlaşılmasında yardımcı olabilir.

Genel olarak Rekabetçi Tutum Ölçeği, rekabetçiliği ifade etmenin bir aracı olarak kullanılabilir ve bireyin yaşamında rekabetçiliğin anlamı ve onun için değeri konusunda yapılacak görüşmelerde bir araç olarak kullanılabilir.

Rekabetçi Tutum Ölçeği ile çeşitli araştırmalar yapılabilir. Örneğin:

1. Türk toplumu için rekabetçiliğin ne derece önemli olduğu, Türk insanın ne kadar rekabetçi olduğu araştırılabilir ve diğer toplumlar için elde edilen bulgularla kıyaslanabilir. Bu sonuç, toplumsal yapımız ve gelişmekte olan bir ülke olarak diğer gelişmiş ülkelere göre eksik yönlerimiz konusunda bir boyut olarak fikir verebilir.

2. Türk toplumu için, cinsiyet ve cinsiyet rolü tutumları açısından rekabetçilikte bir farklılık olup olmadığı araştırılabilir.

3. İş dünyası için, personel seçiminde faydalanılabilir. Örneğin, rekabet gerektiren iş alanlarına alınacak personelin seçiminde, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile eleme yapılabilir.

4. Türkiye’de bulunan farklı etnik gruplar arasında rekabetçi tutumların değişimi incelenebilir. Ya da, belirli bir grubun başarılı, diğer bir grubun başarısız bulunduğu alanlarda, bunun olası bir nedeni olarak rekabetçi tutumlarının karşılaştırmasını yapmak amacıyla Rekabetçi Tutum Ölçeği’nden yararlanılabilir.

5. Rekabete dayanan bir başarının söz konusu olduğu durumlarda, kişilerin başarısızlık nedenlerinin anlaşılması için, bir boyut olarak kişinin ne kadar rekabetçi olduğunu saptamada kullanılabilir.

6. Üst ve alt ekonomik düzeydeki kişiler arasında, rekabetçilik açısından bir farklılık olup olmadığını araştırmak ilginç olabilir.

7. Spor karşılaşmalarına katılan takımların üyeleri seçilirken, eşit yetenekteki kişiler arasında karar verilemediği durumlarda, daha rekabetçi bir birey tercih edilebilir. Bu açıdan da Rekabetçi Tutum Ölçeği’nden yararlanılabilir.

8. Türk toplumundaki rekabetçi bireylerin kişilik özelliklerini incelemek ilginç bir araştırma konusu olabilir.

9. Türkiye için, rekabetçilik ve ana-baba tutumlarının etkileşimi incelenebilir. Kişilerin rekabetçiliği, Rekabetçi Tutum Ölçeği ile saptanarak, bu kişilerin ne tür ana-baba tutumuyla yetiştirildiği araştırılabilir. Okul ortamında öğrenci velileri, çocuklarına yönelik tutumlarının aşırı rekabetçiliğe yol açabilecek tutumlar olması durumunda, öğrencinin yaşayabileceği mutsuzluklar konusunda uyarılabilir. Ya da çocuğunu normalde olması gereken rekabetçilik ve başarıma güdüsü geliştirmeyecek düzeyde motive eden ve buna neden olabilecek tutumlara sahip ana-babalar bu konuda bilinçlendirilebilir. Çocuklarının başarısızlıklarında kendi paylarını öğrenmek, ailelerin çocuklarının başarısızlığı durumunda gösterdiği aşırı tepkileri azaltabilir.

10. Kendini açma (self-disclosure) ve yakın arkadaşlık kurabilme özelliği ile rekabetçilik arasında ters bir ilişki olduğunu saptayan çalışmalar mevcuttur (Busse ve Birk, 1993). Buradan yola çıkılarak, yalnız olduğu gözlenen ve arkadaşlık kuramayan öğrencilerin bu durumlarının olası bir nedeni olarak rekabetçi tutumları incelenebilir ve bu amaçla Rekabetçi Tutum Ölçeği'nden yararlanılabilir. Böylece bu yönde verilecek danışma hizmeti ile sağaltıma gidilebilir.

11. Rekabetçiliğin başarıma güdüsünün bileşenlerinden biri olduğu düşünülerek, rekabete dayalı bir eğitim sistemi içinde yer alan öğrencilerin, düşük başarı göstermesinin olası bir nedeni olarak, rekabetçilik düzeylerinin düşük olup olmadığı araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- ADLER, Alfred. **İnsanı Tanıma Sanatı**. Çeviren: Kamuran Şipal. Birinci Basım, İstanbul: Say Yayınları, 1985.
- ADLER, Alfred. **Yaşama Sanatı**. Çeviren: Kamuran Şipal. Dördüncü Basım, İstanbul: Say Yayınları, 1995.
- AYDIN, Gül. "Üniversite Öğrencilerinde Depresyon, Açıklama Biçimi ve Akademik Başarı İlişkisi". **Psikoloji Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 22, Ağustos 1988, ss. 6-13.
- AYDIN, Orhan. "Kendilik Değerine Hizmet Eden Yanlılığın Kişilerarası Çekicilik Üzerindeki Etkisi". **Psikoloji Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 22, Ağustos 1988, ss. 46-51.
- AKBIYIK, Derya İren; M.Emin ÖNDER; Erol GÖKKURT ve Vildan SÜMBÜLOĞLU. "Genel Sağlık Anketi: Üç Ayrı Puanlama Yöntemine Göre Geçerlik ve Test-Tekrar Test Güvenirlik". **3P Psikiyatri, Psikoloji, Psikofarmakoloji Dergisi**, 4(2), 1996, ss. 91-99.
- BECKER, W. Michael. ve Carrie MILES. "Interpersonal Competition And Cooperation As A Function Of Sex Of Subject And Sex Of Counterpart", **The Journal of Social Psychology**, 104, 1978, ss. 303-304.
- BİNİCİ, Semra Azizoğlu ve Selim HOVARDAOĞLU. "Evlilik İçin Karşılaştırma Düzeyi Ölçeğinin (EKDÖ) Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması". **Türk Psikoloji Dergisi**, Cilt:11, Sayı: 38, Aralık 1996, ss. 66-76.
- BUSSE, Wilfried M.O. ve Janice M. BİRK. "The Effects of Self Disclosure and Competitiveness On Friendship For Male Graduate Students Over 35.", **Journal of College Student Development**. Vol:34, May 1993.

CRONBACH, Lee J. **Essentials of Psychological Testing**, Harper International Edition, Thirt Edition, New York, Evanston, and London 1970.

CÜCELOĞLU, Doğan. **İnsan ve Davranışı**. Beşinci Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, Kasım 1994.

DE BONO, Edward. **Rekabet Üstü**. Çeviren: Oya Özel. Birinci Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, Haziran 1996.

DOĞAN, Cihangir. "Sosyolojik Açıdan Günümüzde Türk Ailesinin Fonksiyonları", **Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi**, Sayı:7, Yıl:1995, ss. 81-96.

ERGİN, Demirali Y. "Ölçeklerde Geçerlilik ve Güvenirlik", **Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi**, Sayı:7, Yıl:1995, ss. 125-148.

FIRAT-OKTAY, S.Ümit. "Marmara Üniversitesi Sosyal Bilim Öğrencilerinin Fakülte ve Bölümler Bazında Farklılıklarının Çok Değişkenli İstatistik Teknikler İle Analizi", İstanbul: **Marmara Üniversitesi Yayın No: 573**, İstatistik ve ekonometri Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No: 2, Ocak 1996.

FROMM, Erich. **İtaatsizlik Üzerine Denemeler**. Çeviren: Ayşe Sayın, İstanbul: Yaprak Yayınları, 1987.

GENÇTAN, Engin. **Normal Dışı Davranışlar**. 11. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, 1995.

GÜLGÖZ, Sami ve Cyril J. SADOWSKI. "Düşünme İhtiyacı Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması ve Öğrenci Başarısı Göstergeleri İle Korelasyonu". **Türk Psikoloji Dergisi**, Cilt:10, Sayı: 35, 1995, ss. 15-24.

GRANT, Peter R. "Ethnocentrism Between Groups of Unequal Power Under Threat in Intergroup Competition". **The Journal Of Social Psychology**, 13 (1), 1990, ss. 21-28.

HINES, George H. "Achievement Motivation Levels Of immigrants New Zeland". **Journal Of Cross-Cultural Psychology**, Vol: 5, No: 1, March 1974, ss. 37-46.

HORNEY, Karen. **Günümüzün Nevrotik İnsanı**. Çeviren: A. Erdem Bagatur, İstanbul: Yaprak Yayınları, 1986.

İKİZLER, H.Can ve Cengiz KARAGÖZOĞLU. "İlkokul Çağında Spor Yapmanın Kontrol Odağına Etkisi". **Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi**, Sayı:7, Yıl:1995, ss. 169-177.

JAIN, Uday. "Competition Tolerance In High-And Low-Denstyurban And Rural Areas". **The Journal Of Social Psychology**, 105, 1978, ss. 297-298.

JOHNSON, David W. ve Roger T. JOHNSON. "Effects Of Cooperative, Competitive, And Individualistic Learning Experiences On Cross-Ethnic Interaction And Friendships". **The Journal Of Social Psychology**, 118, 1982, ss. 47-58.

JOHNSON, David W. ve Roger T. JOHNSON. "The Effects Of Intergroup Cooperation and Intergroup Competition On Ingroup And Outgroup Cross-Hendicap Relationships". **The Journal Of Social Psychology**, Volume 124, First Half, October 1984.

JOHNSON, David W. ve Roger T. JOHNSON. "Relationships Between Black And White Students In Intergroup Cooperation And Competition". **The Journal Of Social Psychology**, 125(4), 1985, ss. 421-428.

JOHNSON, Debra Steele ve PERLOW, Richard. "The Impact Of Need For Achievement Components On Goal Commitmen Paper Presented At The Annual". **Convention Of The American Psychological Association**, 98th, Boston, MA, August 10,14, 1990. (ERIC Özetleri).

KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem. **İnsan ve İnsanlar**. 6.Basım, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, Kasım 1985.

- KARASAR, Niyazi. **Bilimsel Araştırma Yöntemi**. 6. Basım, Ankara:3A Araştırma Eğitim Danışmanlık Ltd., 1994.
- KASATURA, İlkay. **Okul Başarısı'ndan Hayat Başarısı'na, Başarıyı Yaratan Ya Da Engelleyen Etmenler**. Birinci Basım, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi, Temmuz 1991.
- KOPTAGEL-İLAL, Günsel. **Tıpsal Psikoloji, Tıpta Davranış Bilimleri**. Yeni Eklerle Genişletilmiş Üçüncü Baskı, Ankara: Güneş Kitabevi, 1991.
- KOZAN, Kamil. "Davranış Bilimleri Araştırmalarında Sosyal Beğenirlik Boyutu Ve Türkiye İçin Bir Sosyal Beğenirlik Ölçeği". **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 10 (3), 1984, 447-478.
- KÖKNEL, Özcan. **Kaygıdan Mutluluğa Kişilik**. 13. Basım, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi, 1995.
- KUZGUN, Yıldız. "Psikolojik İhtiyaçların Orta Öğretim Başarı Puanları Ve Öğrenci Seçme Sınavı (ÖSS) Puanları İle İlişkisi". **Psikoloji Dergisi**. Cilt: 6, Sayı: 22, Ağustos 1988, ss. 104-111.
- LYNN, Richard. "Sex Differences In Competitiveness And The Valuation Of Money In Twenty Countries". **The Journal of Social Psychology** 133(4), ss. 507-511, June 1992.
- MAQSUD, Muhammad ve Mary F. COLEMAN. "The Role Of Parental Interaction In Achievement Motivation". **The Journal of Social Psychology**, 133(6), 1993, ss. 859-861.
- MCCANN, Stewart .J.H. ve Kenneth S. MEEN. "Anxiety, Ability, and Academic Achievement". **The Journal Of Social Psychology**, 124, 1984, ss. 257-258.
- MORGAN, Cliffard T. **Psikolojiye Giriş Ders Kitabı**. Üçüncü Baskı, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, Yayın No.1, 1980.
- ÖNER, Necla ve Ayhan LE COMPTE. **Süreksiz Durumluk/Sürekli Kaygı Envanteri El Kitabı**. İkinci Baskı, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, 1985.

ÖNER, Necla. **Türkiye’de kullanılan Psikolojik Testler, Bir Başvuru Kaynağı.** Birinci Basım, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, 1994.

ÖREN, Nihal “Denetim Odağı ve Kendini Kabul Arasındaki İlişkiler”. **Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, Cilt:1, Sayı:2, Eylül 1991.**

ÖZGÜVEN, İ.Ethem. **Psikolojik Testler.** Ankara : Yeni Doğu Matbaası, 1994.

PEPLAU, Letitia Anne. “Impact Of Fear Of Success And Sex-Role Attitudes On Women’s Competitive Achievement”. **Journal Of Personality And Social Psychology, Vol: 34, No: 4, 1976, ss. 561-568.**

PIERSON, Sharon Griffin. “The Competitiveness Questionnaire Measure Of Two Components Of Competitiveness”. **Measurement And Evaluation In Counseling And Development, Vol: 23, October 1990, ss.108-115.**

POLLAK, Susan ve Carol GILLIGAN. “Images Of Violence In Thematic Apperception Test Stories”. **Journal Of Personality And Social Psychology, Vol: 42, No:1, 1982, ss. 159-167.**

WARD, Edward A. “Factor Structure Of Employed Adults Motivation For Competitive Or Cooperative Strategy”. **The Journal Of Social Psychology, 133 (5), 1993, ss. 741-743.**

RAY, John J. “Locus Of Control As A Moderator Of The Relationship Between Level Of Aspiration And Achievement Motivation”. **The Journal Of Social Psychology, Vol: 124, October 1984, ss. 131-132.**

RISKIND, John H. ve David .W. WILSON. “Interpersonal Attraction For The Competitive Person: Unscrambling The Competition Paradox.”. **Journal Of Applied Social Psychology, 12(6), 1982, ss. 444-452.**

SAVRAN, Canan, Zeynep KUNTER, Işık SERT ve Didem DİNÇER. "Lise Son Sınıf Öğrencilerinin Kişilik Özellikleri İle Mesleki İlgileri Arasındaki İlişkiler: Pilot Bir Çalışma", *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, Sayı:7, Yıl:1995, ss. 239-250,

SETA, John. J., Paul B. PAULUS ve Janette .K. SCHKADE. "Effect Of Group Size And Proximity Under Cooperative And Competitive Conditions". *Journal Of Personality And Social Psychology*, Vol: 34, No: 1, 1976, ss. 47-53.

SKON, Linda. "Cooperative Peer Interaction Versus Individual Competition And Individualistic Efforts: Effect On The Acquisition Of Cognitive Reasoning Strategies". *Journal Of Educational Psychology*, Vol:73, No: 1, 1981, ss. 83-92.

SIMMONS, Carolyn H., Elizabeth A. WEHNER, Suzette Settle TUCKER ve Cheryl Simrell KING. "The Cooperative/ Competitive Strategy Scale: A Measure Of Motivation To Use Cooperative Or Competitive Strategies For Success". *The Journal Of Social Psychology*, 128 (2), January 1988, ss. 199-205.

SIMMONS, Carolyn H., Cheryl Simrell KING, Suzette Settle TUCKER ve Elizabeth A. WEHNER. "Success Strategies: Winning Through Cooperation Or Competition.". *The Journal Of Social Psychology*, 126 (4), February 1986, ss. 437-444.

SUNGUR, Nuray. *Yaratıcı Düşünce*. İstanbul: Özgür Yayın Dağıtım, 1992.

ŞERİF, Muzaffer. *Sosyal Kuralların Psikolojisi*. Çeviren: İsmail Sandıkçıoğlu, Birinci Baskı, İstanbul: Alan Yayıncılık, Mart 1985.

TEZBAŞARAN, A. Ata. *Likert Tipi Ölçek Geliştirme Kılavuzu*. Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları, Eylül 1996.

TJOSVOLD, Dean. "Power In Cooperative And Competitive Organizational Context", *The Journal Of Social Psychology*, 130(2), 1990, ss. 249-258.

TJOSVOLD, Dean. "Effects Of Power Reward And Punish In Cooperative And Competitive Contexts". **The Journal Of Social Psychology**, 135(6), 1995, ss. 723-736

TUĞRUL, Ceylan. "Gençlik Dönemindeki Aile Sorunlarını Değerlendirme Ölçeği: Faktör Yapısı, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması". **Türk Psikoloji Dergisi**, Cilt:11, Sayı: 36, 1996, ss. 25-43.

TUNCEL, Berin. "Kalp Hastalığına Yatkın Kişilik". **İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi**, Sayı 4, 1997, ss. 271-278.

UĞUR, Müfit. **Medikal Psikoloji**. Birinci Baskı, İstanbul: Elif Ofset, 1994.

YANBASTI, Gülgün. **Kişilik Kuramları**. İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, Haziran 1986.

YEŞİLYAPRAK, Binnur. "Denetim Odağının Belirleyicileri Ve Değişimine İlişkin Araştırmalar: Bir Eleştirel Değerlendirme". **Psikoloji Dergisi**, 7 (25), 1990, ss. 42

EKLER

EK I : Birinci Denemelik Ölçek

EK II : İkinci Denemelik Ölçek

EK III : Asıl Ölçek

EK IV : Sürekli Kaygı Ölçeği

EK V : Sosyal Beğenirlik Ölçeği



EK I: BİRİNCİ DENEMELİK ÖLÇEK

YAŞ
CİNSİYET
OKUL ADI
BÖLÜM VE SINIF :
TARİH

TUTUM ÖLÇEĞİ

Aşağıdaki ifadeler belirli durumları yansıtmaktadır. Her ifadeyi dikkatlice okuyunuz ve sağ taraftaki seçeneklerden size en uygun gelenini işaretleyiniz. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Herhangi bir ifadenin üzerinde fazla zaman kaybetmeden anında cevaplayınız. Tüm maddeleri cevaplamaya ve boş bırakmamaya çalışınız.

	<u>Tamamen</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Çoğunlukla</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Kararsızım</u>	<u>Pek</u> <u>Katılmıyorum</u>	<u>Kesinlikle</u> <u>Katılmıyorum</u>
1) Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu alınabilecek en yüksek puandır.	()	()	()	()	()
2) Bir hedefe ulaşmak için birisiyle rekabet ettiğimde, tek başıma yaptığımdan daha iyi sonuç alırım.	()	()	()	()	()
3) Olabileceğimin en iyisi olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
4) Bir ödüle aday olduğumda, diğer adayların bana kıyasla nasıl olduklarına değil, kendi niteliklerime ve ödüle layık olup olmadığıma odaklanırım.	()	()	()	()	()
5) İşte veya oyunda kazanmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
6) Bir ödül ya da oyunu kazandığımda bu benim diğerlerinin arasında en iyisi olduğum anlamına gelir. Adil olan en iyi olanın kazanmasıdır.	()	()	()	()	()
7) Okuldayken sınavı bitiren ilk kişi olmak her zaman hoşuma giderdi.	()	()	()	()	()
8) Hedeflediğim bir amaca ulaşamazsam hayal kırıklığına uğramam.	()	()	()	()	()
9) Her zaman diğerlerinden daha iyi olmak isterim.	()	()	()	()	()
10) Mükemmele ulaşmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
11) Bir ödül için aday gösterildiğimde, diğer adayların niteliklerinin benimkilerden ne kadar iyi ya da kötü olduğuna dikkat ederim.	()	()	()	()	()
12) Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu, diğerlerinden daha iyi olduğum anlamına gelir.	()	()	()	()	()
13) Yaptığım herşeyde mükemmel olmayı isterim.	()	()	()	()	()
14) Kimin kazandığı önemli olduğu için, bir oyunu bitirmeden terk etmekten hoşlanmam.	()	()	()	()	()

	Tamamen Katılıyorum	Çoğunlukla Katılıyorum	Kararsızım	Pek Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
15) Daha kolay veya daha kazançlı işler olsa bile, en iyi olduğum alanda çalışmayı tercih ederim	()	()	()	()	()
16) Rekabeti gerektiren durumlarda benim için önemli olan diğerleriyle yarışmak değil kendi kendimi aşmaktır.	()	()	()	()	()
17) Okulda herhangi bir sınavda arkadaşlarımın aldıkları notlar ile kendi notumu kıyaslamaktan çok, kendi beklediğim notu alıp almadığımı önemserim.	()	()	()	()	()
18) Bir amaç belirlerken, kendi niteliklerimin bu amacı gerçekleştirmek için yeterli olup olmadığına dikkat etmem.	()	()	()	()	()
19) Amacıma ulaşmaya çalışırken bir yandan da yetersiz bulduğum yönlerimi geliştirmeye çalışırım.	()	()	()	()	()
20) Durum ne olursa olsun benim için başarıya ulaşmak önemlidir.	()	()	()	()	()
21) Bir işte ya da oyunda kazanmak, benim niteliklerimin diğerlerinden daha iyi olduğu anlamına gelmez.	()	()	()	()	()
22) Hedefimi belirlemediğim işleri bitirmekte zorlanırım.	()	()	()	()	()
23) Amaçlarım uğruna kolay ve çabuk elde edebileceğim neticelerden kolaylıkla vazgeçebilirim.	()	()	()	()	()
24) Çevremdeki kişilerin benden daha başarılı olmaları beni kıskandırmaz.	()	()	()	()	()
25) Bir sınavdan zayıf almış olsam bile diğerlerinin içinde en yüksek notu almış olmak benim için yeterlidir.	()	()	()	()	()
26) Hedeflerime ulaşmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
27) Herhangi bir işte ya da oyunda diğerlerinden daha başarılı olmam, diğerlerinden daha yetersiz olduğum anlamına gelmez.	()	()	()	()	()
28) Bir işte ya da oyunda amacıma ulaşabilmek için elime geçen fırsatları en iyi şekilde değerlendirmeye çalışırım.	()	()	()	()	()
29) Kendimi başkalarıyla kıyaslamak yerine; kendi niteliklerimi geliştirmeye çalışmak benim için daha önemlidir.	()	()	()	()	()
30) Sınavlardan önce belirli bir not hedefim, yoktur	()	()	()	()	()
31) Her insanın bir amacı olmalı ve onu gerçekleştirmek için elinden geleni yapmalıdır.	()	()	()	()	()
32) Rakiplerim başarılarından dolayı ödüllendirildiklerinde onlara gıpta etmem.	()	()	()	()	()

	<u>Tamamen Katılıyorum</u>	<u>Çoğunlukla Katılıyorum</u>	<u>Kararsızım</u>	<u>Pek Katılmıyorum</u>	<u>Kesinlikle Katılmıyorum</u>
33) Bir işe başlamadan önce bana rakip olabilecek kişilerin özelliklerini incelemeye gerek duymam.	()	()	()	()	()
34) Arkadaşlarımla cevaplandıramadığı soruları ben cevaplamak isterim.	()	()	()	()	()
35) Grup çalışmalarında benim için önemli olan kendi başarımdır.	()	()	()	()	()
36) Bir sınavda diğerlerinden daha yüksek bir not aldığımda kendimi onlardan daha üstün hissetmem.	()	()	()	()	()
37) Hedeflerime ulaşmak için başkalarıyla işbirliği yapabilirim.	()	()	()	()	()
38) Yazılı sınavlarda arkadaşlarımla nasıl yaptığımı merak etmem.	()	()	()	()	()
39) Kazanmak her zaman kaybetmekten daha iyidir.	()	()	()	()	()
40) Bir işte ya da oyunda rakiplerimi düşmanım olarak görmem.	()	()	()	()	()
41) Takımın başarısından ziyade oyundaki çaba ve başarıyı değerlendiririm.	()	()	()	()	()
42) Sınavlarda herkesten iyi bir not almış olsam bile kendi hedeflediğim notu alamadığım zaman üzülürüm.	()	()	()	()	()
43) Hedefe ulaşmak için işbirliği yapmak rekabet etmekten daha iyidir.	()	()	()	()	()
44) İçinde bulunduğum ortamdaki sorumluluklarım ne olursa olsun ileriye dönük beklentilerim ve amaçlarım vardır.	()	()	()	()	()
45) Sınav sonuçları ilan edildiğinde kaçınıcı olduğum benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
46) Amacıma yaklaştıkça kendimi daha iyi hissederim.	()	()	()	()	()
47) Yarışmanın söz konusu olduğu durumlarda daha başarılı olurum.	()	()	()	()	()
48) Başkalarıyla rekabet kişinin asıl amaçlarına ulaşmasını engeller.	()	()	()	()	()
49) Ancak kazananların ve kaybedenlerin olduğu bir ortamda başarıdan söz edilebilir.	()	()	()	()	()
50) Hedeflenen başarının getirisi bedelinden daha fazladır.	()	()	()	()	()
51) Diğer kişilerin eksiklikleri benim başarı şansımı arttırmaz.	()	()	()	()	()
52) Başarmak için biriyle rekabet etmek gerekmez.	()	()	()	()	()
53) Amacıma ulaştığım zaman kendim için önemli olan diğer şeyleri de elde etmiş olurum.	()	()	()	()	()

	Tamamen Katılıyorum	Çoğunlukla Katılıyorum	Kararsızım	Pek Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
54) Yenmek benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
55) Sorumlulukların paylaştığı ortamlarda bireysel çabamın boşa gittiğine inanırım.	()	()	()	()	()
56) Hayattaki amaçlarımdan biri her zaman başkalarından daha başarılı olmaktır.	()	()	()	()	()
57) Sınavlarda beklediğim notu almak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
58) Katıldığım yarışmalarda sonuçlar ilan edileceği zaman heyecanlanırım	()	()	()	()	()
59) Kendimi başkalarıyla kıyaslama eğilimindeyim.	()	()	()	()	()
60) Bir işi başkalarından iyi yapmış olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
61) Rakiplerimi yenmekten hoşlanırım.	()	()	()	()	()
62) Kişinin kendi istek ve beklentilerinin farkında olması önemli değildir.	()	()	()	()	()
63) Ekip halinde çalışmaktan zorlanmam.	()	()	()	()	()
64) Başarılı olduğum işlerin sonunda ödüllendirilmeyi önemserim.	()	()	()	()	()
65) Başkalarının ne yaptığı değil benim ne yapabildiğim önemlidir.	()	()	()	()	()
66) Rekabet gerektiren işlerden kaçınırım.	()	()	()	()	()
67) Hayatta başarılı olmak benim için herşey demek değildir.	()	()	()	()	()
68) Sınavlarda iyi bir not almış olsam bile benden daha yüksek not alanlara gıpta ederim.	()	()	()	()	()
69) Rekabeti işbirliğine tercih ederim. ulaşmasını engeller.	()	()	()	()	()
70) Rakiplerimi alt edemesem de üzülmem.	()	()	()	()	()
71) Bir hedefe ulaşmış olmanın vereceği haz, diğer kişilerin övgülerinden daha önemli değildir.	()	()	()	()	()
72) Diğer insanlardan üstün olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
73) Hedeflerimi belirlediğim işlerde daha başarılı olurum.	()	()	()	()	()
74) Benim zorlandığım durumlarda, hedeflerim önemini yitirebilir.	()	()	()	()	()

EK II: İKİNCİ DENEMELİK ÖLÇEK

YAŞ
CİNSİYET
OKUL ADI
BÖLÜMVE SINIF :
TARİH

TUTUM ÖLÇEĞİ

Aşağıdaki ifadeler belirli durumları yansıtmaktadır. Her ifadeyi dikkatlice okuyunuz ve sağ taraftaki seçeneklerden size en uygun gelenini işaretleyiniz. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Herhangi bir ifadenin üzerinde fazla zaman kaybetmeden anında cevaplayınız. Tüm maddeleri cevaplamaya ve boş bırakmamaya çalışınız.

	<u>Tamamen</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Çoğunlukla</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Kararsızım</u>	<u>Pek</u> <u>Katılmıyorum</u>	<u>Kesinlikle</u> <u>Katılmıyorum</u>
1) Başarılı olduğum işlerin sonunda ödüllendirilmeyi önemserim.	()	()	()	()	()
2) Sınavlardan hep 100 almak isterim çünkü bu, diğerlerinden daha iyi olduğum anlamına gelir.	()	()	()	()	()
3) Bir işi başkalarından iyi yapmış olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
4) Mükemmelle ulaşmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
5) Bir ödül için aday gösterildiğimde, diğer adayların niteliklerinin benimkilerden ne kadar iyi ya da kötü olduğuna dikkat ederim.	()	()	()	()	()
6) Yenmek benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
7) Hayattaki amaçlarımdan biri her zaman başkalarından daha başarılı olmaktır.	()	()	()	()	()
8) Yarışmanın söz konusu olduğu durumlarda daha başarılı olurum.	()	()	()	()	()
9) İşte ve oyunda kazanmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
10) Sınavlardan iyi bir not almış olsam bile benden daha yüksek not alanlara gıpta ederim.	()	()	()	()	()
11) Bir işte ya da oyunda amacıma ulaşabilmek için elime geçen fırsatları en iyi şekilde değerlendirmeye çalışırım.	()	()	()	()	()
12) Her zaman diğerlerinden daha iyi olmak isterim.	()	()	()	()	()
13) Sınavlardan beklediğim notu almak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
14) Durum ne olursa olsun benim için başarıya ulaşmak önemlidir.	()	()	()	()	()
15) Rakiplerimi yenmekten hoşlanırım.	()	()	()	()	()
16) Olabileceğimin en iyisi olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()

	Tamamen Katılıyorum	Çoğunlukla Katılıyorum	Kararsızım	Pek Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
17) Kimin kazandığı önemli olduğu için bir oyunu bitirmeden terk etmekten hoşlanmam.	()	()	()	()	()
18) Bir hedefe ulaşmak için birisiyle rekabet ettiğimde ,tek başıma yaptığımdan daha iyi sonuç alırım.	()	()	()	()	()
19) Kendimi başkalarıyla kıyaslama eğilimindeyim.	()	()	()	()	()
20) Katıldığım yarışmalarda sonuçlar ilan edileceği zaman heyecanlanırım.	()	()	()	()	()
21) Bir işe başlamadan önce, bana rakip olabilecek kişilerin özelliklerini incelemeye gerek duymam.	()	()	()	()	()
22) Rekabet gerektiren işlerden kaçınırım.	()	()	()	()	()
23) Amacıma yaklaştıkça kendimi daha iyi hissederim.	()	()	()	()	()
24) Çevremdeki kişilerin benden daha başarılı olmaları beni kıskandırmaz.	()	()	()	()	()
25) Kazanmak her zaman kaybetmekten daha iyidir.	()	()	()	()	()
26) Arkadaşlarımın cevaplayamadığı soruları ben cevaplamak isterim.	()	()	()	()	()
27) Başkalarıyla rekabet kişinin asıl amaçlarına ulaşmasını engeller.	()	()	()	()	()
28) Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu alınabilecek en yüksek puandır.	()	()	()	()	()
29) Diğer insanlardan üstün olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
30) Rakiplerimi alt edemesem de üzülmem.	()	()	()	()	()
31) Yaptığım herşeyde mükemmel olmayı isterim.	()	()	()	()	()
32) Bir ödül ya da oyun kazandığımda bu, benim diğerlerinin arasında en iyisi olduğum anlamına gelir. Adil olan en iyi olanın kazanmasıdır.	()	()	()	()	()
33) Sınavlardan önce belirli bir not hedefim yoktur.	()	()	()	()	()
34) Ancak kazananların ve kaybedenlerin olduğu bir ortamda başarıdan söz edilebilir.	()	()	()	()	()
35) Rakiplerim başarılarından dolayı ödüllendirildiklerinde onlara gıpta etmem.	()	()	()	()	()
36) Sınav sonuçları ilan edildiğinde kaçınıcı olduğum benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()

EK III: ASIL ÖLÇEK

YAŞ
CİNSİYET
OKUL ADI
BÖLÜMVE SINIF :
TARİH

TUTUM ÖLÇEĞİ

Aşağıdaki ifadeler belirli durumları yansıtmaktadır. Her ifadeyi dikkatlice okuyunuz ve sağ taraftaki seçeneklerden size en uygun gelenini işaretleyiniz. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Herhangi bir ifadenin üzerinde fazla zaman kaybetmeden anında cevaplayınız. Tüm maddeleri cevaplamaya ve boş bırakmamaya çalışınız.

	<u>Tamamen</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Çoğunlukla</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Kararsızım</u>	<u>Pek</u> <u>Katılmıyorum</u>	<u>Kesinlikle</u> <u>Katılmıyorum</u>
1) Sınavlardan hep 100 almak isterim çünkü bu, diğerlerinden daha iyi olduğum anlamına gelir.	()	()	()	()	()
2) Mükemmelle ulaşmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
3) Yenmek benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
4) Hayattaki amaçlarımdan biri her zaman başkalarından daha başarılı olmaktır.	()	()	()	()	()
5) Yarışmanın söz konusu olduğu durumlarda daha başarılı olurum.	()	()	()	()	()
6) İşte ve oyunda kazanmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
7) Her zaman diğerlerinden daha iyi olmak isterim.	()	()	()	()	()
8) Sınavlardan beklediğim notu almak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
9) Rakiplerimi yenmekten hoşlanırım.	()	()	()	()	()
10) Bir hedefe ulaşmak için birisiyle rekabet ettiğimde tek başıma yaptığımdan daha iyi sonuç alırım.	()	()	()	()	()
11) Sınav sonuçları ilan edildiğinde kaçınıcı olduğum benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
12) Katıldığım yarışmalarda sonuçlar ilan edileceği zaman heyecanlanırım.	()	()	()	()	()
13) Çevremdeki kişilerin ben-den daha başarılı olmaları beni kıskandırmaz.	()	()	()	()	()
14) Kazanmak her zaman kaybetmekten daha iyidir.	()	()	()	()	()
15) Arkadaşlarımla cevaplayamadığı soruları ben cevaplamak isterim.	()	()	()	()	()
16) Başkalarıyla rekabet kişinin asıl amaçlarına ulaşmasını engeller.	()	()	()	()	()
17) Sınavlardan hep 100 almak isterim, çünkü bu alınabilecek en yüksek puandır.	()	()	()	()	()

	<u>Tamamen</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Çoğunlukla</u> <u>Katılıyorum</u>	<u>Kararsızım</u>	<u>Pek</u> <u>Katılmıyorum</u>	<u>Kesinlikle</u> <u>Katılmıyorum</u>
18) Diğer insanlardan üstün olmak benim için önemli değildir.	()	()	()	()	()
19) Rakiplerimi alt edememem de üzülmem.	()	()	()	()	()
20) Yaptığım herşeyde mükemmel olmayı isterim.	()	()	()	()	()
21) Bir ödül ya da oyun kazandığımda bu, benim diğerlerinin arasında en iyisi olduğum anlamına gelir. Adil olan en iyi olanın kazanmasıdır.	()	()	()	()	()
22) Sınavlardan önce belirli bir not hedefim yoktur.	()	()	()	()	()
23) Kendimi başkalarıyla kıyaslama eğilimindeyim.	()	()	()	()	()



EK IV: SÜREKLİ KAYGI ÖLÇEĞİ STAI FORM TX-I

İsim _____ Cinsiyet _____ Yaş _____ Meslek _____ Tarih _____

YÖNERGE: Aşağıda kişilerin kendilerine ait duygularını anlatmada kullandıkları bir takım ifadeler verilmiştir. Her ifadeyi okuyun, sonra da genel olarak nasıl hissettiğinizi, ifadelerin sağ tarafındaki parantezlerden uygun olanını karalamak suretiyle belirtin. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Herhangi bir ifadenin üzerinde fazla zaman sarfetmeksizin genel olarak nasıl hissettiğinizi gösteren cevabı işaretleyin.

	<u>HAYIR</u>	<u>BAZEN</u>	<u>ÇOK ZAMAN</u>	<u>HER ZAMAN</u>
1. Genellikle keyfim yerindedir.	(1)	(2)	(3)	(4)
2. Genellikle çabuk yorulurum.	(1)	(2)	(3)	(4)
3. Genellikle kolay ağlarım.	(1)	(2)	(3)	(4)
4. Başkaları kadar mutlu olmak isterim.	(1)	(2)	(3)	(4)
5. Çabuk karar veremediğim için fırsatları kaçırırım.	(1)	(2)	(3)	(4)
6. Kendimi dinlenmiş hissederim.	(1)	(2)	(3)	(4)
7. Genellikle sakin, kendime hakim ve soğukkanlıyım.	(1)	(2)	(3)	(4)
8. Güçlüklerin yenemeyeceğim kadar biriktiğini hissederim.	(1)	(2)	(3)	(4)
9. Önemsiz şeyler hakkında endişelenirim.	(1)	(2)	(3)	(4)
10. Genellikle mutluyum.	(1)	(2)	(3)	(4)
11. Herşeyi ciddiye alır ve etkilenirim.	(1)	(2)	(3)	(4)
12. Genellikle kendime güvenim yoktur.	(1)	(2)	(3)	(4)
13. Genellikle kendimi emniyette hissederim.	(1)	(2)	(3)	(4)
14. Sıkıntılı ve güç durumlarla karşılaşmaktan kaçınırım.	(1)	(2)	(3)	(4)
15. Genellikle kendimi hüznü hissederim.	(1)	(2)	(3)	(4)
16. Genellikle hayatımdan memnunum.	(1)	(2)	(3)	(4)
17. Olurulmaz düşünceler beni rahatsız eder.	(1)	(2)	(3)	(4)
18. Hayal kırıklıklarını öylesine ciddiye alırım ki, hiç unutamam.	(1)	(2)	(3)	(4)
19. Akli başında ve kararlı bir insanım.	(1)	(2)	(3)	(4)
20. Son zamanlarda kafama takılan konular beni tedirgin eder.	(1)	(2)	(3)	(4)

EK VI: SOSYAL BEĞENİRLİK ÖLÇEĞİ

AÇIKLAMA

Aşağıdaki cümleler, insanların davranış ve duygularındaki farklılıkları araştırmak amacıyla hazırlanmıştır. Bu cümlelerden sizin durumunuza uyanlar için D (doğru) harfini; uymayanlar için ise y (yanlış) harfini yuvarlak içine alınız. Gizliliği korumak amacıyla isminizi yazmamanız, ulandığınız rumuzun yazılması istenmektedir. Lütfen her cümleyi içtenlikle işaretlemeye çalışınız.

Yaş: Cinsiyetiniz: () K () E

- D Y 1. Her işimi önceden planlarım.
- D Y 2. Her zaman başkalarına karşı düşünceli davranırım.
- D Y 3. Çğu kez kendi çıkarımı tanıdıklarımın çıkarından üstün tutarım.
- D Y 4. Otobüste yer verebileceğim yaşlıları bazen görmezlikten gelmişimdir.
- D Y 5. Bazen tanıdıklarımı kendi amaçlarım için kullandığımı hissediyorum.
- D Y 6. Arkadaşlarımla bazen rahatsızlık duyarım.
- D Y 7. Yardıma ihtiyacı olan birinin durumunu hiçbir zaman görmezlikten gelmedim.
- D Y 8. Bazen toplum yararını gözetmeden hareket ediyorum.
- D Y 9. Sevmediğim birinin başarısı bile beni sevindirir.
- D Y 10. Nefret ettiğim kimse olmadı.
- D Y 11. Yardım ettiğim kişilerden hiçbir zaman karşılık beklemem.
- D Y 12. Eleştirilmeye sinirlendiğim zamanlar oluyor.
- D Y 13. Temizliğimi hiçbir zaman ihmal ettiğimi hatırlamıyorum.
- D Y 14. Bazen hoşgörülü davranamıyorum.
- D Y 15. Her zaman suçumu kabul eder ve açıkça söylerim.
- D Y 16. Bazı işleri baştan savma yaptığım olur.
- D Y 17. her düşünceyi tarafsız olarak değerlendiririm
- D Y 18. Birinin gülünç duruma düşmesi beni her zaman üzer.
- D Y 19. İyi bilmediğim hiçbir konuda fikir ileri sürmem.
- D Y 20. Hiç kimseyi küçümsemedim.