

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ**

**SATIN ALMA KARARI SONRASI ERTELEMeye
YÖNELİK BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI**

DOKTORA TEZİ

**Ömer Sezai AYKAÇ
ORCID-ID: 0000-0003-1500-623X**

**Enstitü Anabilim Dalı : İşletme
Enstitü Bilim Dalı : Üretim Yönetimi ve Pazarlama**

**Tez Danışman: Prof. Dr. Hayrettin ZENGİN
ORCID-ID: 0000-0002-5094-5622**

ŞUBAT – 2024

Ömer Sezai Aykaç tarafından hazırlanan “Satın Alma Kararı Sonrası Ertelemeye Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması” başlıklı bu tez, 24/01/2024 tarihinde Sakarya Üniversitesi Lisansüstü Eğilim ve Öğretim Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca yapılan Tez Savunma Sınavı sonucunda başarılı bulunarak, jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Prof. Dr. Hayrettin ZENGİN
Sakarya Üniversitesi

Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Remzi ALTUNIŞIK
Sakarya Üniversitesi

Prof. Dr. Sima NART
Sakarya Üniversitesi

Doç. Dr. Niyazi GÜMÜŞ
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

Dr. Öğretim Üyesi Seda GÖKDEMİR EKİCİ
Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ
TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK
BEYAN FORMU

Sayfa : 1/1

Öğrencinin	
Adı Soyadı	: ÖMER SEZAI AYKAÇ
Öğrenci Numarası	: 1560D04100
Enstitü Anabilim Dalı	: İŞLETME
Enstitü Bölüm Dalı	: ÜRETİM YÖNETİMİ VE PAZARLAMA
Programı	: <input type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input checked="" type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	: Satın Alma Kararı Sonrası Ertelemeye Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması
Benzerlik Oranı	: % 7
<p>Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.</p> <p style="text-align: right;">..... / / 20.... İmza Öğrenci</p>	
<p>Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere gsbttez@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.</p> <p>Bilgilerinize arz ederim.</p> <p style="text-align: right;">..... / / 20.... İmza Danışman</p>	
<p style="text-align: center;">Uygundur</p> <p style="text-align: center;">Danışman Unvanı / Adı-Soyadı: Prof. Dr. Hayrettin ZENGİN</p> <p style="text-align: center;">Tarih: / / 20....</p> <p style="text-align: center;">İmza:</p>	
<input type="checkbox"/> KABUL EDİLMİŞTİR <input type="checkbox"/> REDDEDİLMİŞTİR	Enstitü Birim Sorumlusu Onayı
EYK Tarih ve No: / / 20.... -	

ÖNSÖZ

Lisans eğitimime başladığım günden bu yana olduğu gibi bu tezin yazılması sürecinde de her aşamada bana hem danışmanlık hem de mentörlük yapan, gerek öğrencilik gerek çalışma hayatımda her zaman yanımda olan ve bana yol gösteren kıymetli danışmanım Prof. Dr. Hayrettin ZENGİN'e, tez konumun belirlenmesinde ve sonraki tüm aşamalarda değerli katkılarını esirgemeyen değerli hocalarım Prof. Dr. Remzi ALTUNIŞIK ve Prof. Dr. Sima NART'a, önerileriyle bu tezin daha iyi bir çalışma haline gelmesine katkıda bulunan Doç. Dr. Niyazi GÜMÜŞ ve Dr. Seda GÖKDEMİR EKİCİ'ye, 2015 yılından beri gerek akademik gerek sosyal yaşantımda her daim yanımda olan ve bu zorlu süreçte bana karşılıksız destek veren değerli arkadaşım Dr. Aykut YILMAZ'a, beni motive etmek için her türlü yolu yılmadan deneyen ve hep yanımda olarak desteğini esirgemeyen kıymetli arkadaşım Dr. Gökhan GÜRLER'e, bu süreçte yanımda olan değerli hocalarım Dr. İsmail GÜMÜŞ ve Doç. Dr. Recep KILIÇ'a, desteklerini her zaman gösteren arkadaşlarım Dr. Tarık YOLCU ve Dr. Kürşad ÖZKAYNAR'a, tezimin uygulama sürecinde bilgisini ve tecrübesini paylaştan Doç. Dr. Mustafa Abdül Metin DİNÇER'e, ifade geliştirme ve değerlendirme sürecinde desteğini esirgemeyen Öğr. Gör. İshak AKDEMİR'e, tez öneri aşamasından savunma aşamasına kadar birlikte yol aldığımız ve birbirimize destekçi olduğumuz değerli arkadaşım Dr. Eda KUTLU'ya, son aşamalarda tezimin düzenlenmesi konusunda yardımını esirgemeyen arkadaşım Öğr. Gör. Furkan KORKMAZ'a, bu günlere gelmemde büyük emekleri olan ve hiçbir fedakarlıktan geri durmayan annem Leyla AYKAÇ'a, babam Satılmış AYKAÇ'a, ablalarım Fazilet Şeyma TOPTAŞ'a ve Fatma Sinem BİNDAL'a, son olarak her konuda olduğu gibi bu süreçte de maddi manevi yanımda olan, hayatıma girdiği andan beri karşılaştığım her sorunda benimle bu yükü paylaşan sevgili eşim Büşra AYKAÇ'a ve varlığıyla hayatımı daha da anlamlandırarak son bir buçuk yılda umutsuzluğa düştüğüm anlarda adı gibi bana Umut olan canım oğluma yürekten teşekkür ederim.

Büşra ve Umut Ali'ye...

Ömer Sezai AYKAÇ

24.01.2024

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iii
TABLolar	iv
ŞEKİLLER	v
ÖZET	vi
ABSTRACT	vii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE	10
1.1. Erteleme (Procrastination), Geciktirme (Delay) ve Öteleme (Postponement) Kavramları	10
1.2. Ertelemenin Bileşenleri	15
1.2.1. Bilişsel	16
1.2.2. Duygusal	17
1.2.3. Davranışsal	18
1.3. Ertelemenin Türleri	20
1.3.1. Kişilik Özelliği Olarak Erteleme	20
1.3.2. Genel / Gündelik Rutin Erteleme	22
1.3.3. Akademik Erteleme	23
1.3.4. Kararsal Erteleme	25
1.3.5. Aktif / Pasif Erteleme	26
1.3.6. İşlevsel (Functional) / İşlevsiz (Dysfunctional) Erteleme	28
1.3.7. Tüketici Ertelemesi, Satın Alımın Geciktirilmesi ve Satın Alımın Ötelenmesi	29
1.3.7.1. Tüketici Ertelemesi (Consumer Procrastination) ..	30
1.3.7.2. Satın Almanın Geciktirilmesi (Purchase Delay) ...	30
1.3.7.3. Satın Almanın Ötelenmesi (Purchase Postponement)	31
BÖLÜM 2. TEORİK ALTYAPI	33
2.1. Ertelemenin Teorik Modelleri	33
2.1.1. Psikanalitik Yaklaşım	33
2.1.2. Psikodinamik Yaklaşım	35
2.1.3. Davranışsal Yaklaşım	36
2.1.4. Bilişsel – Davranışsal Yaklaşımlar	37
2.2. Yararlanılan Teoriler	39

2.2.1. Planlı Davranış Teorisi	40
2.2.2. Zamansal Motivasyon Teorisi	51
BÖLÜM 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	61
3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı	61
3.2. Ölçme, Ölçek ve Ölçek Geliştirme.....	62
3.3. Araştırma Süreci.....	65
3.3.1. Ölçek Geliştirilecek Yapının/Kavramın Tanımlanması	67
3.3.2. Literatürde Yer Alan Ölçeklerin İncelenmesi ve Uygun İfadelerin Taslak Forma Dahil Edilmesi	68
3.3.2.1. Erteleme (Procrastination) Kavramı ile İlgili Ölçekler	71
3.3.2.2. Geciktirme (Delay) ve Öteleme (Postponement) Kavramları ile İlgili Ölçekler	77
3.3.3. Odak Grup Görüşmelerinin Yapılması.....	78
3.3.4. İfade Havuzunun Oluşturulması.....	81
3.3.5. Ölçüm Türünün Belirlenmesi	82
3.3.6. İfadelerin Uzmanlar Tarafından Gözden Geçirilmesi ve Düzenlemelerin Yapılması.....	83
3.3.7. Düzenlenen İfadelerin Bilişsel Mülakatlar Yapılarak İncelenmesi	85
3.3.8. Pilot Uygulamanın Yapılması ve İfade Elemesi.....	86
3.3.9. Final Saha Uygulamasının Yapılması	87
3.3.10. Elde Edilen Verilerin Analizi.....	88
3.3.11. Nihai Ölçeğe Ulaşılması	88
3.4. Evren ve Örneklem.....	88
3.4.1. Örneklemin Büyüklüğü	89
BÖLÜM 4. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR.....	90
4.1. Demografik Dağılım.....	90
4.2. Faktör Analizleri.....	91
4.2.1. Açıklayıcı (Keşifsel) Faktör Analizi.....	92
4.2.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi	96
4.2.3. Ölçeğe Ait Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri	102
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	104
KAYNAKÇA	109
EKLER.....	128
ÖZGEÇMİŞ.....	138

KISALTMALAR

AGFI	: Adjusted Goodness of Fit Index (Düzeltilmiş Uyum İyiliği Endeksi)
AFA	: Açıklayıcı Faktör Analizi
AVE	: Average Variance Extracted (Çıkarılan Ortalama Varyans)
CFI	: Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum Endeksi)
CR	: Composite Reliability (Bileşik Güvenilirlik)
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
GET	: Gerekçeli Eylem Teorisi
GFI	: Goodness of Fit Index (Uyum İyiliği Endeksi)
KBT	: Kümülatif Beklenti Teorisi
KMO	: Kaiser-Meyer-Olkin
KMO-MSEA	: Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy
PASS	: Procrastination Assessment Scale – Students (Erteleme Değerlendirme Ölçeği – Öğrenciler)
PDT	: Planlı Davranış Teorisi
RMSEA	: Root Mean Square Error Approximation (Yaklaşım Hatalarının Ortalama Karekökü)
TLI	: Tucker Lewis Fit Index (Tucker Lewis Uyum Endeksi)
ZMT	: Zamansal Motivasyon Teorisi

TABLÖLAR

Tablo 1: Davranışsal Geciktirmenin Yaygın Bağlamları.....	14
Tablo 2: Mevcut Ölçeklerden Değiştirilmeden Taslak Forma Dahil Edilen İfadeler	69
Tablo 3: Mevcut Ölçeklerden Uyarlanarak Taslak Forma Dahil Edilen İfadeler	69
Tablo 4: Demografik Dağılım.....	90
Tablo 5: Değişken-Faktör İlişkileri Skalası	94
Tablo 6: Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) Sonuçları	94
Tablo 7: Kabul Edilebilir ve İyi Uyum İndeksi Değerleri	97
Tablo 8: DFA Modelinin Standardize Edilmiş Regresyon ve Hata Katsayıları	98
Tablo 9: DFA Modeline Yönelik Uyum İndeksleri	99
Tablo 10: DFA Modelinin Modifikasyonlar Sonrası Standardize Edilmiş Regresyon ve Hata Katsayıları.....	100
Tablo 11: Modifikasyonlar Sonrası DFA Modeline Yönelik Uyum İndeksleri	101
Tablo 12: Ölçek Boyutlarına Ait Ayrım Geçerliliği	103
Tablo 13: Ölçek Boyutlarına Ait Benzeşim Geçerliliği.....	103

ŞEKİLLER

Şekil 1: Tüketici Satın Alma Karar Sürecinde Ertelemenin Rolü.....	2
Şekil 2: Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme Süreci.....	4
Şekil 3: Gerekçeli Eylem Teorisi	41
Şekil 4: Planlı Davranış Teorisi.....	44
Şekil 5: Araştırma Kapsamında İzlenen Süreç	67
Şekil 6: DFA Modeli	98
Şekil 7: Modifikasyonlar Sonrası DFA Modeli.....	100

ÖZET

Aykaç, Ö. S. (2023) *Satın alma kararı sonrası ertelemeye yönelik bir ölçek geliştirme çalışması* (Yayımlanmamış doktora tezi). Sakarya Üniversitesi.

Bir ihtiyacın hissedilmesi ile başlayan tüketici karar verme süreci çok aşamalı ve belirli sayıda faktörlerden etkilenen karmaşık bir süreçtir. Çok sayıda alternatif arasından ihtiyacı giderecek ürünü ya da hizmeti seçmeye çalışan tüketiciler bu süreçte çeşitli zorluklarla karşılaşabilmektedir. Bu sürecin aşamalarında, özellikle de satın almaya karar verilen ürün ya da hizmetin satın alınmasının ertelenmesi bu zorluklar arasında gösterilebilir. Dolayısıyla satın alma karar sürecinin son aşamalarında erteleme nedeniyle satın almanın gerçekleştirilmemesinin altında yatan sebeplerin ortaya çıkarılmasını mümkün kılacak bir ölçek geliştirilmesinin fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, tüketici satın alma karar sürecinin satın alma kararının verilmesi ve satın almanın gerçekleştirilmesi aşamaları arasında tüketicilerin sergiledikleri erteleme davranışını ölçecek bir ölçüm aracı geliştirmektir. Bu doğrultuda kavramsal çerçeve belirlenmiş, erteleme kavramı ile ilgili literatürde yer alan ölçekler ve çeşitli yazılı kaynaklar incelenmiş, odak grup görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Mevcut ölçeklerden 31, yazılı kaynaklardan 14 ve odak grup görüşmeleri ile elde edilen verilerden hareketle 133 ifade olmak üzere toplamda 178 ifade geliştirilmiştir. Bu ifadeler araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından sınıflandırılarak alanda uzman 5 akademisyene incelemeleri için gönderilmiştir. Elde edilen geri bildirimler araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından değerlendirilerek çalışma kapsamı dışında olduğu düşünülen ifadeler elenmiş ve ifade sayısı 102'ye düşürülmüştür. Kalan ifadeler araştırma kapsamına daha önceden dahil edilmemiş ve alanda uzman 5 akademisyen tarafından incelenmiştir. Bu süreçte ayrıca bilişsel mülakatlar da yürütülmüştür. Bu adım sonrasında birbirine benzer ifadeler birleştirilmiş ve ifade sayısı 46'ya düşürülerek pilot uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama sonucunda gerçekleştirilen eleme sonrası 28 ifade ile İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Sakarya illerinde ikamet eden katılımcılarla final saha uygulaması yürütülmüştür. Bu illerin tercih edilmesinde ekonomik ve zaman kısıtlarının yanı sıra bu illerde yaşayan bireylerin demografik özelliklerinin çeşitlilik göstermesi etkili olmuştur. Çalışma kapsamında kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Final saha uygulamasında 750 anket belirlenen örnekleme ulaştırılmış ve 665 katılımcıdan geri dönüş alınmıştır. Eksik ve hatalı yanıtlanan 105 anket araştırmaya dahil edilmemiş ve 560 anket ile analizler yapılmıştır. Elde edilen veriler üzerinde açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmıştır.

Çalışma sonucunda 4 boyut ve 14 ifadeden oluşan bir ölçek elde edilmiştir. Geliştirilen bu ölçek belirli bir ürüne ya da hizmete yönelik satın alma kararını vermiş olan tüketicilerin satın alma davranışını ertelemelerinde hangi faktörün/faktörlerin etkili olduğunun tespit edilmesi açısından kullanılabilecek olup bu durumu önlemek adına pazarlama uygulamacılarına da yol göstereceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Satın Alma Karar Süreci, Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme, Ölçek Geliştirme

ABSTRACT

Aykaç, Ö. S. (2023) *A scale development study on post-purchase decision procrastination* (Unpublished doctoral thesis). Sakarya University.

The consumer decision-making process, which starts with the feeling of a need, is a multi-stage and complex process influenced by a certain number of factors. Consumers who try to choose the product or service that will satisfy the need among a large number of alternatives may encounter various difficulties in this process. In the stages of this process, especially the procrastination of the purchase of the product or service that is decided to be purchased can be shown among these difficulties. Therefore, it is thought that it would be beneficial to develop a scale that will enable the underlying reasons for not making a purchase due to postponement in the final stages of the purchase decision process.

The aim of this study is to develop a measurement tool to measure the procrastination behavior of consumers between the stages of making the purchase decision and making the purchase. In this direction, the conceptual framework was determined, the scales and various written sources in the literature on the concept of procrastination were examined and focus group interviews were conducted. A total of 178 items were developed, including 31 items from existing scales, 14 items from written sources and 133 items based on the data obtained through focus group interviews. These items were classified by the researcher and 3 academicians who are experts in the field and sent to 5 academicians who are experts in the field for review. The feedback obtained was evaluated by the researcher and 3 academicians who are experts in the field, and the items that were considered to be outside the scope of the study were eliminated and the number of items was reduced to 102. The remaining items were not previously included in the scope of the study and were analyzed by 5 academicians who are experts in the field. In this process, cognitive interviews were also conducted. After this step, similar items were merged, and the number of items was reduced to 46 and a pilot study was conducted. After the elimination made as a result of the pilot study, the final field study was conducted with participants residing in Istanbul, Ankara, Kocaeli and Sakarya provinces with 28 statements. In addition to economic and time constraints, the diversity of the demographic characteristics of the individuals living in these provinces was effective in the preference of these provinces. Within the scope of the study, convenience sampling method was preferred. In the final field study, 750 questionnaires were distributed to the sample and 665 participants returned the questionnaires. Incomplete and incorrectly answered 105 questionnaires were not included in the study and analyses were made with 560 questionnaires. Explanatory and confirmatory factor analyses were applied on the obtained data.

As a result of the study, a scale consisting of 4 dimensions and 14 statements was obtained. This scale can be used to determine which factor(s) are effective in postponing the purchasing behavior of consumers who have made a purchasing decision for a certain product or service, and it is thought to guide marketing practitioners in order to prevent this situation.

Keywords: Consumer Purchase Decision Process, Post-Purchase Decision Procrastination, Scale Development

GİRİŞ

İnsanlar günlük yaşantılarında olağan (örneğin hangi kıyafetleri giyecekleri gibi) ya da oldukça önem arz eden (örneğin çocuklarına bakıcı seçmek gibi) birçok karar vermek durumunda kalmaktadırlar. İnsan bir tüketici olarak ele alınacak olursa, ürünlerin ya da hizmetlerin satın alınması ile ilgili sürekli olarak kararlar vermektedir. Bu kararlar da kendi içlerinde bir web sitesine girmek kadar basit veya bir yıldönümü hediyesini seçmek kadar karmaşık olabilmektedir. Bu sebeple tüketici karar verme davranışı otomatik karar vermeden, son derece yapılandırılmış problem çözmeye kadar değişen çok yönlü bir süreçtir (Kardes vd., 2011, s. 181).

Tüketicilerin aldıkları bu kararlar, kültürel, sosyal, kişisel ve psikolojik faktörlerin karmaşık bir etkileşiminden ortaya çıkmaktadır (Kotler vd., 1999, s. 250). Genel anlamda tüketicilerin satın alma eylemlerinin arkasında, araştırılması gereken önemli bir karar süreci ve tüketici deneyimi yatmaktadır (Kerin ve Hartley, 2020, s. 100). Çoğu zaman ise alınan bu kararların tüketiciler tarafından nasıl alındığı ve bu sürece ne gibi unsurların dâhil olduğunun farkına varılamamaktadır (Khan, 2006, s. 130).

Tüketici satın alma karar süreci literatürde yazarlar tarafından farklı şekillerde tanımlanmış olsa da büyük ölçüde benzerlik göstermektedir. Bu kapsamda hâkim olan görüşlerden birine göre sürecin aşamaları aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Blythe, 2005, s. 45; Grede, 2005, s. 33; Khan, 2006, s. 131; Dacko, 2008, s. 71; Lake, 2009, s. 28);

- Problemin tespiti,
- Bilgi toplama,
- Alternatiflerin değerlendirilmesi,
- Satın alma,
- Satın alma sonrası duygular / değerlendirme

Bunun yanı sıra sürecin literatürdeki bir diğer sıralaması da aşağıdaki şekildedir (Kotler vd., 1999, s. 254; Solomon vd., 2006, s. 258; Noel, 2009, s. 134; Kardes vd., 2011, s. 189; Hoyer vd., 2013, s. 186; Altunışık vd., 2014; Koç, 2016; Kerin ve Hartley, 2020, s. 100; Solomon, 2020, s. 325);

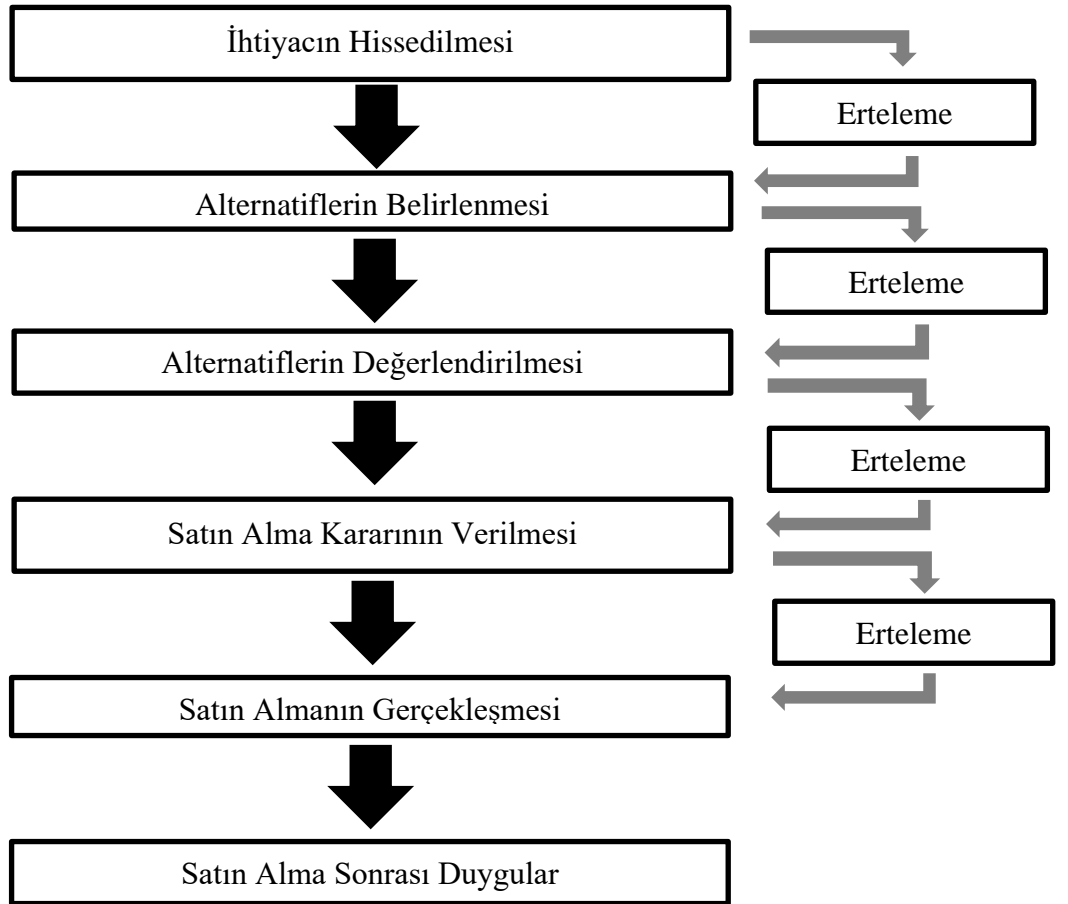
- Problemin tespiti,
- Bilgi toplama,

- Alternatiflerin değerlendirilmesi,
- Satın alma kararının verilmesi,
- Satın alma sonrası duygular / davranışlar

Sürece yönelik her iki alternatif de incelendiğinde büyük ölçüde benzerlik gösterdiği, ancak dördüncü adımda farklı yorumlamaların yapıldığı görülmektedir. Özellikle belli bir kesim satın alma kararının verilmesi ile satın almanın gerçekleşmesini birbirinden ayrılmayan unsurlar olarak ele almaktadır. Bunun yanı sıra, Şekil 1’de de gösterildiği üzere, süreç içinde yer alan adımlarda tüketicilerin alternatif bir şekilde erteleme davranışı sergileyebileceğinin de göz önüne alınması önem arz etmektedir (Aykaç, 2023, s. 227). Başka bir ifade ile sürecin başlangıcından satın almanın gerçekleştirilmesine kadar her adım sonrasında bireylerin erteleme davranışını sergileyebileceği söylenebilir.

Şekil 1

Tüketici Satın Alma Karar Sürecinde Ertelemenin Rolü



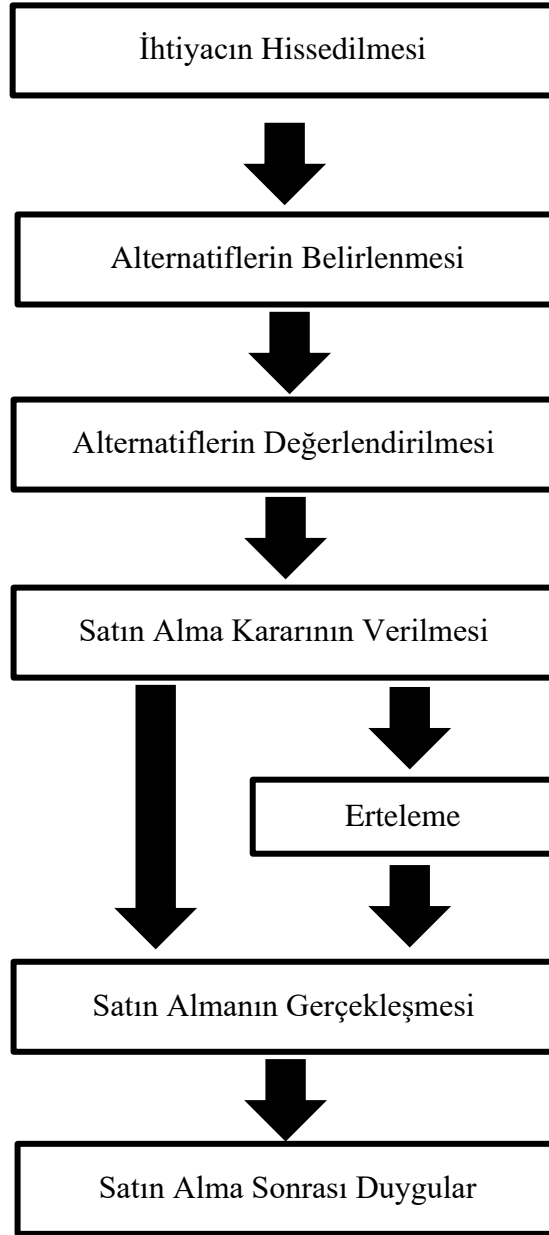
Kaynak: Aykaç (2023)

Bu kapsamda sürecin ilk üç adımını olan “*ihtiyacın hissedilmesi*”, “*bilgi toplama*” ve “*alternatiflerin değerlendirilmesi*” aşamalarının literatürde genel olarak aynı şekilde

işlendiği görülmektedir. Dördüncü aşama ise “*satın almanın gerçekleşmesi*” veya “*satın alma kararının verilmesi*” şeklinde belirtilmektedir. Her ne kadar bu aşamanın iki ifade ediliş şekliyle de anlatılmak istenen benzer şeyler olsa da “*satın alma kararının verilmesi*” ile “*satın almanın gerçekleşmesi*” aşamalarının ayrı ayrı ele alınması gerektiği düşünüldüğünden bu çalışma tasarlanmıştır. Bunun yanı sıra her tüketici için satın alma kararının verilmesinden sonra satın alma aşamasına doğrudan geçmek mümkün olmamakta, zaman zaman bu iki aşama arasında bir süre geçmektedir. Şekil 2’de de görülebileceği gibi çalışma kapsamında geliştirilmesi amaçlanan ölçek ile süreçte “*satın alma kararının verilmesi*” aşamasına kadar gelen tüketicinin “*satın almanın gerçekleşmesi*” aşamasına geçmede meydana gelen erteleme davranışı ölçülmek istenmektedir.

Şekil 2

Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme Süreci



Oldukça karmaşık olan satın alma karar sürecinde tüketicilerin zaman zaman deneyimledikleri erteleme durumunun, özellikle de satın alınmasına karar verilen ürün ya da hizmetlerin satın alınmasına yönelik ertelemenin incelenmesinin hem araştırmacılara hem de uygulamacılara önemli bir sorunu çözmeye yardımcı olacağı düşünülmektedir. Bu konunun sayısal olarak ölçülmesi için geliştirilecek ölçüm araçları ise büyük önem arz etmektedir.

Ölçme kavramı sayı sistemi olarak adlandırılan biçimsel modeli nesnelere veya olayların ayırt edilebilir bazı yönlerine bağlama süreci olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile

ölçme nesnelere ya da olaylara belirli kurallar dahilinde sayısal değerlerin atanmasıdır (Stevens, 1951, s. 22). Bu tanımdan yola çıkılarak ölçmenin ampirik hatta mekanik bir süreç olduğu yorumu yapılabilir (Zeller ve Carmines, 1980, s. 1-2).

Çalışmanın Amacı

Çalışmanın temel amacı tüketicilerin satın alma sürecinde sergiledikleri erteleme davranışına yönelik bir ölçek geliştirmektir. Bu çerçevede tüketici satın alma karar sürecinin satın alma kararının verilmesi ve satın almanın gerçekleşmesi aşamaları arasındaki erteleme davranışına odaklanılmaktadır. Başka bir ifade ile geliştirilen bu ölçek ile tüketicilerin hangi ürün ya da hizmeti satın alacağına karar verdikten sonra bu kararı uygulamaya geçmede ortaya koydukları ertelemenin ölçülmesi hedeflenmektedir.

Çalışmanın Önemi

Literatür incelendiğinde erteleme kavramının çok farklı bağlamlarda ele alındığı ve ölçülmeye çalışıldığı, bu doğrultuda çok sayıda ölçeğin geliştirildiği görülmektedir. Erteleme pazarlama alanında da ilgi gören ve özellikle tüketici davranışları kapsamında ele alınmış olan bir kavram olmuş ve “tüketici erteleme” şeklinde incelenerek çeşitli ölçekler geliştirilmiştir.

Pazarlama alanında çeşitli ölçekler yer alsa da bu ölçeklerin kapsamlarının çok geniş olduğu düşünülmektedir. Çalışma sonucunda geliştirilen ölçek ile literatüre yer alan geniş kapsam daraltılmış ve daha spesifik bir noktaya indirgenmiştir. Tüketicilerin bir ihtiyaç hissettikleri anda bilinçli ya da bilinçsiz olarak izledikleri satın alma süreci temelinde literatüre satın almaya karar verdikleri bir ürün ya da hizmetin satın alınmasını gerçekleştirmeden önce gösterdikleri erteleme davranışını ölçmeye yönelik bir ölçek kazandırılmasının önem arz ettiği düşünülmektedir.

Çalışmanın Kapsamı

Çalışmanın kapsamı dört bölümden oluşmaktadır. Bu çerçevede öncelikle kavram tanımlanmış, sonrasında teorik kapsam ele alınmıştır. Üçüncü olarak çalışmada izlenen yöntem ortaya koyulmuş ve son olarak gerçekleştirilen saha uygulaması sonucunda ulaşılan verilerin analizlerine ve elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

Birinci bölümde erteleme kavramının literatürde yer alan tanımları incelenerek İngilizcede bu kavram kastedilerek kullanılan üç farklı kelime ele alınmıştır. Ölçek geliştirme çalışmalarının sağlıklı ilerleyebilmesi için ölçeğin geliştirileceği yapının doğru

tanımlanması büyük önem arz etmektedir (Churchill Jr., 1979, s. 67). Bu doğrultuda erteleme (procrastination), geciktirme (delay) ve öteleme (postponement) kelimelerinin anlamları incelenmiş, anlam olarak diğer iki kelimeyi kapsayan bir yapıda olması sebebiyle çalışma kapsamının erteleme (procrastination) kavramı üzerinden belirlenmesine karar verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde teorik çerçeve açıklanmıştır. Ertelemenin teorik temelleri ele alınmış, çalışma kapsamında yararlanılan teoriler belirlenmiştir. Bu bağlamda çalışmanın teorik temeli Planlı Davranış Teorisi (PDT) (Ajzen, 1985; Ajzen, 1991) ve Zamansal Motivasyon Teorisi (ZMT) (Steel ve König, 2006) olarak belirlenmiş ve bu iki teori açıklanmıştır.

Üçüncü bölümde çalışmanın yöntemine yönelik açıklamalara yer verilmiştir. Ölçme, ölçek ve ölçek geliştirme kavramlarına ait tanımlamalar bu bölümde paylaşılmıştır. Ayrıca literatürde yer alan farklı ölçek geliştirme süreçleri incelenmiştir. Sonrasında bu süreçler sentezlenerek çalışma için bir süreç belirlenmiş, ölçeğin geliştirilmesinde izlenen prosedürün adımları detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Son olarak araştırmanın evreni, örnekleme ve örneklem büyüklüğünün belirlenmesi ile ilgili bilgiler paylaşılmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde ise yürütülen uygulama sonrasında elde edilen verilere yönelik analizler yapılmış ve açıklanmıştır. Araştırma kapsamında kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Yaş ve cinsiyetin yanı sıra eğitim, meslek, gelir, medeni hal gibi diğer demografik bilgilere de bu bölümde yer verilmiştir. Çalışmada yeni bir yapı geliştirildiği için bu doğrultuda açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanarak bu analizlere yönelik bulgular bu bölümde paylaşılmıştır. Final saha uygulamasında kullanılan ifadeler üzerinde öncelikle açıklayıcı faktör analizi uygulanmış ve yapının boyutlara ayrılması sağlanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi sonrasında elde kalan ifadelerden oluşan yapıya doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve ölçeğin son hali elde edilmiştir. Elde edilen ölçeğe yönelik geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine de bu bölümde yer verilmiş ve sonuçları sunulmuştur.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışma kapsamında elde edilen veri anket uygulaması ile toplanmıştır. Anket ile veri toplama süreci gerçekleştirilmeden önce çeşitli adımlar izlenmiştir. Bu adımlar kısaca anlatılacak olursa ilk olarak ölçülmek istenen yapının tanımlanması için kavramsal çerçeve belirlenmiştir. İkinci olarak erteleme kavramı ile ilgili literatürde geliştirilmiş olan

ölçekler alanda uzman iki akademisyen tarafından incelenmiştir. Bu süreçte sadece pazarlama bağlamında geliştirilen ölçeklerle sınırlı kalınmamış, farklı bağlamlarda geliştirilen ölçekler de ele alınmış ve toplamda 8 ölçek (Aitken, 1982; Mann, 1982; Lay, 1986; McCown vd., 1989; Tuckman, 1991; Darpy, 2000; Walsh vd., 2007; Choi ve Moran, 2009) incelenmiştir. Bu ölçeklerden değiştirilmeden ifade havuzuna dahil edilen ifade sayısı 10 ve uyarlanan ifade sayısı ise 21 olmak üzere toplamda 31'dir. Ayrıca çeşitli yazılı kaynaklardan da (Kaya, 2000; Khan, 2006; Lake, 2009; Hoyer vd., 2018) 14 adet ifade belirlenerek ifade havuzuna dahil edilmiştir.

Bu adımların ardından bir dizi odak grup görüşmesi yürütülmüştür. Odak grup görüşmelerinde kullanılan sorular PDT ve ZMT temel alınarak geliştirilmiş ve bir pilot uygulama yapılmış, elde edilen geri bildirimler sonrasında sorular düzenlenerek 4 adet odak grup görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Tüm odak grup görüşmeleri zaman ve ekonomik kısıtlar nedeniyle Sakarya ilinde gerçekleştirilmiştir. Ayrıca odak gruba katılım sağlayan kişilerden ses kaydı alınması için onam alınmıştır. Bu uygulamalar sonucunda yapılan transkripsiyonlar incelenerek alanda uzman iki akademisyen tarafından 133 adet ifade geliştirilmiştir. Özetle mevcut ölçekler, yazılı kaynaklar ve odak grup görüşmelerinden yararlanılarak araştırmacı ve alanda uzman bir akademisyen tarafından toplamda 178 adet ifade geliştirilmiştir. Sonrasında bu ifadeler alanda uzman 5 akademisyen tarafından değerlendirilerek revize edilmiştir. Bu revizyonlar sonrası 76 ifade bağlam dışı olması nedeniyle araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından elenmiştir. Kalan 102 ifade alanda uzman ve araştırmaya daha önceden dahil edilmemiş 5 akademisyen tarafından incelenmiş, bunun yanı sıra araştırma evreninde bulunma ihtimali olan birbirinden farklı demografik özelliklerde 4 kadın ve 4 erkek 8 katılımcı ile bilişsel mülakatlar yapılmıştır. Bu işlemler sonrasında elde edilen geri bildirimler dikkate alınarak araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından ifade sayısı 46'ya düşürülmüştür. Son olarak bu ifadeler Türk Dili alanında uzman bir akademisyen tarafından incelenmiştir. Yapılan geri bildirimler doğrultusunda son revizyonlar yapılmış ve pilot uygulamaya geçilmiştir. Pilot uygulama kapsamında elde edilen 124 anket ile toplanan veriler analiz edilmiş ve ifade sayısı 28'e düşürülerek final saha uygulamasına geçilmiştir.

Çalışma kapsamında kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiş olup final saha uygulaması, çok çeşitli nüfus yapısına sahip olmaları nedeniyle İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Sakarya şehirlerinde ikamet eden katılımcılar ile yürütülmüştür. Final saha uygulaması

ile 750 katılımcıya anket ulaştırılmış, 665 ankete geri dönüş yapılmış, 105 anket eksik veya hatalı yanıtlandığı için araştırmaya dahil edilmemiş ve analizler 560 anket ile (ifade sayısının 20 katı) yürütülmüştür.

Elde edilen veriler üzerinde açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi uygulanırken kesme seviyesi olarak 0,71 değeri belirlenmiş ve bu sayede gerek ifadelerin gerekse de tüm yapının ölçüm gücünün artırılması amaçlanmıştır. Bu aşamada ifade sayısı 28'den 14'e düşmüş ve ifadeler 4 faktöre dağılmıştır. Her bir boyut ilgili boyutta yer alan ifadeler göz önünde bulundurularak isimlendirilmiştir. Boyutların isimleri sırasıyla "Kronik Erteleme", "Kararlılık", "Negatif WOM" ve "Fayda Beklentisi" olarak belirlenmiştir.

Açıklayıcı faktör analizi sonrasında elde edilen 14 ifadeli yapıya doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış olup güvenilirlik, ayırım ve benzeşim geçerliliği analizleri de yapılarak ölçek geliştirme süreci tamamlanmıştır. Bahsi geçen analizler çalışmanın dördüncü bölümünde detaylı bir şekilde açıklanmıştır.

Çalışmanın Kısıtları

Çalışma kapsamında ulaşılan örneklem olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme ile belirlenmiştir. Bu çerçevede ekonomik ve zamana dayalı kısıtlar sebebiyle anketin uygulandığı katılımcılar İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Sakarya şehirlerinde yaşayan tüketiciler ile sınırlı tutulmuştur. Her ne kadar bu şehirlerin nüfus yapısı çeşitlilik gösterse de farklı şehirlerden katılımcıların çalışmaya dahil edilmesinin geliştirilen ölçeğin daha da genellenebilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bunun yanı sıra farklı ülke vatandaşı katılımcılara ulaşılmasının ölçeğin kültürler arası bir karşılaştırmaya tabi tutulmasına da imkan tanıyacağı düşünülmektedir.

Çalışma kapsamında ele alınan erteleme kavramının mevcut literatürde yoğunlukla pazarlama perspektifi dışında (akademik, genel, günlük, kararsal, aktif / pasif, işlevsel / işlevsiz vb.) ele alınmış olması, pazarlama bağlamında yürütülen çalışmaların ve geliştirilen ölçeklerin "tüketici erteleme" gibi çok geniş bir kapsamı ele alıyor olması karşılaşılan bir diğer kısıttır. Bu sebeple literatürde kavramın pazarlama açısından daha detaylı olarak ele alındığı bu ölçek geliştirilmiştir. Ayrıca geliştirilen ölçeğin teorik çerçevesi satın alma karar sürecinin son aşamaları arasındaki erteleme ölçülmek istendiği için Planlı Davranış Teorisi ve Zamansal Motivasyon Teorisi olmak üzere iki teori

üzerinde belirlenmiştir. Sürecin farklı aşamaları arasında gözlemlenebilecek erteleme davranışını ölçmek için de ölçekler geliştirilebilir. Bu çerçevede farklı teorilerin de kapsama dahil edilmesinin literatüre fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

BÖLÜM 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Akademik çalışmalarda, çalışmaya konu edilecek kavramın ya da kavramların araştırmacı tarafından detaylı bir şekilde açıklanması kritik bir öneme sahiptir. Özellikle bir kavrama yönelik yeni bir ölçeğin geliştirildiği çalışmalarda bu durumun daha fazla dikkate alınması gerekmektedir. Kavramın tam anlamıyla anlaşılmadığı ya da açıklanmadığı durumlarda, ilgili kavrama yönelik geliştirilen ölçeğin de sağlıklı olması zor olacaktır (Churchill Jr., 1979, s. 67).

Bu bölümde erteleme kavramı ele alınmış ve özellikle yabancı yazında erteleme kavramı çerçevesinde karşılaşılan farklı kavramlar arasında bir karşılaştırma yapılmıştır. Bu karşılaştırma sonucunda ise İngilizcede erteleme kavramına karşılık gelen “*erteleme (procrastination)*”, “*geciktirme (delay)*” ve “*öteleme (postponement)*” kavramlarından, pazarlama ve tüketici davranışları perspektiflerinden hareketle, hangisinin dikkate alınarak çalışmanın yürütüldüğü açıklanmış ve literatürde yer alan erteleme türlerine değinilmiştir.

1.1. Erteleme (Procrastination), Geciktirme (Delay) ve Öteleme (Postponement) Kavramları

Erteleme (Procrastination): Webster sözlüğüne göre erteleme (procrastination) kavramının kökü olan “procrastinate” kavramı *pro – ileri* ile *cras – yarın* kelimelerinin birleşiminden gelmekte ve (bir şeyi) yapmayı daha sonrasına kadar ertelemek, geciktirmek olarak tanımlanmaktadır (1987, s. 476). Daha kısa bir ifade ile “*eylemi ertelemek, geciktirmek*” veya “*oyalanmak*” olarak tanımlandığı görülmektedir (Webster, 1987, s. 476; Oxford University Press, 1991, s. 1153; Webster, 2003, s. 380).

Kavramın kökeni Latince “yarın” anlamına gelen “cras” kelimesinden gelmektedir. Daha genişletilecek olursa bu kelimenin geleceği ifade etmek için “sonra” anlamında da kullanılabileceği söylenebilir. Aynı kelime kökünden gelen “crastinus” kelimesi ise “yarına ait olan” anlamına gelmektedir. Bu bilgiler ışığında erteleme (procrastination) bir “*görev, eylem ya da işi yarına ait şeyler arasına koymak*” (Bauman, 1999, s. 3; Burka ve Yuen, 2008, s. 5) olarak değerlendirilebilir.

Bireyler açısından ertelemenin yüzeyinin altında yatan nedenler duygusal, biyolojik ve kişiler arası olabileceği gibi bireyin zaman ile olan karmaşık ilişkisi de olabilmektedir. Duygusal nedenler arasında içsel duygular, korkular, umutlar, hatıralar, hayaller, şüpheler

ve baskı yer alır. Ancak birçok erteleyici rahatsız edici duygulardan kaçınmak için ertelemeyi kullandığından, yüzeyin altında olup bitenlerin farkına varmaz. Biyolojik nedenler arasında bireyin ertelemesinde direkt rol oynayan vücudu, beyni ve genetik mirası yer almaktadır. Kişiler arası nedenler arasında ise bireyin aile geçmişi, sosyal ilişkileri ve mevcut kültür içindeki yeri gösterilebilir. Son olarak bireyin zaman ile olan karmaşık ilişkisinden kaynaklanan nedenler yer almaktadır. Erteleyici olarak nitelendirilebileceğimiz bireyler sıklıkla zamana karşı “hüsnükuruntulu” bir yaklaşıma sahiptirler ve zamanı kurnazlıklarıyla alt etmek ya da ona üstünlük sağlamak için çabaladıkları bir rakip olarak görürler. Zamana karşı bireylerin takındıkları bu tutum ise daha fazla erteleme davranışının ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Eğer bireyin “sübjektif zamanı” ile “gerçek zaman” arasında bir uyumsuzluk varsa, son teslim tarihlerinin tahmin edilmesi, bir hedefe doğru istikrarlı bir şekilde çalışılması veya işlerin halledilmesi için ne kadar zamana ihtiyaç olduğunun tahmin edilmesi zordur (Burka ve Yuen, 2008, s. 1-2).

Ellis ve Knaus (1977, s. 7) erteleme kavramını teknik olarak bir şeyi savsaklayarak ileri bir tarihe bırakmak, ötelemek veya yapmaya karar verilen bir konuda harekete geçmeyi ağırdan almak olarak tanımlamış ve bireyin erteleme davranışını sergilerken neredeyse her defasında bir dizi önemli adımdan geçtiğini öne sürmüşlerdir:

1. Birey bir şeyi yapmak ister ya da en azından, özünde kendisine çekici gelmese de yapmayı kabul eder. Çünkü bireyin bu söz konusu eylemi yapması durumunda muhtemelen ortaya çıkmasını arzuladığı bazı olumlu sonuçlar bulunmaktadır.
2. Birey söz konusu eylemi yapma konusunda kesin kararını verir.
3. Birey sebepsiz olarak söz konusu eylemi yapmayı geciktirir.
4. Birey gecikmenin dezavantajlarını ya da avantaj eksikliğini gözlemler.
5. Birey yapmaya karar verdiği söz konusu eylemi yapmayı hala öteleyer.
6. Birey ertelediği için kendini azarlar (veya projeyi/işini rasyonelleştirerek ya da aklından çıkararak kendi motivasyonunu düşürmeye karşı savunur).
7. Birey ertelemeye devam eder.
8. Birey projeyi bitirmek için son dakikada acele ederek ya zar zor zamanında yetiştirir ya geç bitirir ya da hiç bitiremez.
9. Birey gecikmesinden rahatsız olur ve gereksiz gecikmesi için kendini azarlar.
10. Birey böyle bir ertelemenin bir daha olmayacağına dair kendini temin eder ve bu defa bunu gerçekten kasteder!

11. Birey çok geçmeden, özellikle söz konusu proje/iş karmaşık, zor ve tamamlanması zaman alan bir yapıya sahipse, yine erteler.

Bu kapsamda bireylerin günlük yaşantılarında farklı durumlarda deneyimledikleri erteleme davranışı, onların kişisel anlamda bir huzursuzluk yaşayana kadar eylemlerini ya da görevlerini gereksizce geciktirme ve/veya öteleme durumu olarak da tanımlanabilir (Solomon ve Rothblum, 1984, s. 503). Bir diğer bakış açısına göre ise erteleme bireyin gecikme nedeniyle kendisi için daha kötü sonuçların ortaya çıkacağını beklemesine rağmen, niyetine girdiği bir eylemi gönüllü olarak geciktirmesidir (Steel, 2007, s. 66).

Günlük yaşantıda kullanılan kelimelerin bilimsel çalışmalara konu edilmesi sonucunda çokça görüldüğü gibi, erteleme (procrastination) kavramına da bu konuda çalışmalar yürütmüş olan hemen hemen tüm araştırmacılar tarafından, bir tanım getirilmeye çalışılmıştır (Balkıs ve Duru, 2009, s. 19). Bu kadar fazla sayıda ve çeşitli tanımın yapılmış olması erteleme kavramının özünün anlaşılmasını engelliyor gibi görünse de tanımlamalardaki bu çeşitlilik bir çelişki ortaya çıkarmaktan ziyade, birbirini tamamlar nitelikte olabilmektedir. Erteleme teriminin kavramsallaştırılması için yürütülen tüm çabalar incelendiğinde Latince kökü olan “pro (ileriye doğru, ileri ya da lehine)” ve “crastinus (yarına ait)” kelimelerine uygun olduğu (Klein, 1971, s. 1246) ve bir görevin ya da kararın ötelenmesi ya da geciktirilmesi gibi noktalar üzerinde görüş birliğine varıldığı (Steel, 2007, s. 66) görülmektedir.

Erteleme kavramı (özellikle karar alma eyleminin ötelenmesi bağlamında) olumsuz bir durum olarak görünse de zaman zaman olumlu yönde de kullanılmaktadır (Steel, 2007, s. 66). Farklı bir bakış açısıyla Bernstein (1998, s. 15), kişinin belirli bir konuda harekete geçmesi ile o konu hakkında yeni bilgiler gelene kadar bekleme seçeneğinden vazgeçmiş olduğunu belirtmiş, bu nedenle sonuçların belirsizliğinin artması ile harekete geçmeyi ertelemenin değerinin de artacağını öne sürmüştür.

Erteleme (procrastination) kavramı ile ilgili olarak bu tanımlarda görülen ortak nokta ertelemeye konu olan görev, eylem, iş ya da kararın belli bir süre içerisinde tamamlanması gerektiğidir. Aitken (1982, s. 10) ertelemenin en açık şekilde yapılacak olan görevlerin, eylemlerin, işlerin ya da alınacak olan kararların belirli bir son tarihinin olduğu durumlarda gözlemlenebildiğini belirtmektedir. Bireye verilen son tarihe yaklaşıldıkça (özellikle de bu son tarihten hemen önce) kişinin faaliyetlerinde ani bir artış görülebilmektedir. Buna sebep olan ise bireye verilen sürenin sonuna yaklaşımasıdır.

Dolayısıyla bireyin kendisine verilen görevi ya da işi tamamlamaması halinde kendisine yaptırım uygulayacak bir otoritenin varlığı söz konusudur.

Geciktirme (Delay): Bireyler yaşamları boyunca karar verme durumunda kalmaktadırlar. Bu kararların bazıları sonuçları uzun vadede görülebilecek kararlardır. Bireyin hangi üniversiteye gideceğine ya da biriyle evlenip evlenmemesine karar vermesi bunlara örnek olarak gösterilebilir. Bu tür önemli konuların dışında daha önemsiz ve sadece yakın gelecekte sonuçlarını görebilecekleri, örneğin kahvaltıda ne yemek veya işe giderken hangi kıyafetleri giymek gibi, kararlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Ancak insanlar hangi seçeneği tercih edeceklerini çok da umursamadıkları bir kararla karşılaşabilmektedirler. Sonuç olarak, ne yapacakları konusunda kararsızlık yaşamış olabilirler. Diğer zamanlarda, birkaç seçeneğin birbiriyle çelişen ve yine kararsızlığa yol açan yararları ve sakıncaları olabilir (Hammer, 2010, s. 1). Bu kararsızlık durumu bazı bireylerin günlük yaşantılarında kronik olarak ortaya çıkabilmektedir (Ferrari vd., 1995). Başka bir ifade ile bu kişilerin karar vermeyi sıklıkla ve sürekli olarak geciktirdikleri söylenebilir (Hammer, 2010, s. 1).

Kararsal geciktirme ve davranışsal geciktirme, bireylerin karar verme süreçlerinde ortaya çıkan benzer zorlukları yansıtmaktadır. İnsanlar, bazen önemli konuları düşünerek ve sonuçları değerlendirerek karar vermeye çalışırlar, ancak diğer zamanlarda daha basit ve yakın gelecekte sonuçlarını görebilecekleri kararları da erteleyebilirler (Aitken, 1982; Steel, 2007). Kararsızlık, insanların bu kararlarla ilgili endişe duymalarına ve tereddüt etmelerine yol açabilir (Ferrari vd., 1995; Milgram vd., 1995; Baumeister ve Heatherton, 1996). Öte yandan, davranışsal geciktirme durumunda, bireyler görevlerle başa çıkmakta zorlanabilir ya da bu görevleri nahoş veya tatsız olarak değerlendirebilir ve kendilerine daha çekici gelen alternatiflere yönelebilirler (Milgram vd., 1995). Kararsal ve davranışsal geciktirme mekanizmaları bireylerin karar verme sürecinde benzer zorluklarla karşılaşmalarına ve erteleme eğilimi göstermelerine işaret etmektedir.

Svartdal ve diğerleri (2018) davranışsal geciktirmenin yaygın olarak karşılaşılan üç bağlamını Tablo 1'deki şekilde ele almışlardır.

Tablo 1*Davranışsal Geciktirmenin Yaygın Bağlıları*

Bağlam	Eylem
İtici, zor ve sıkıcı görev deneyimi	Böyle bir durumda daha çekici bir faaliyete saptırma İtici, stresli durumdan kaçış (isteksizliğin, stresin anında azaltılması) Kaçınma (isteksizlik, stres yaşamama)

Kaynak: Svartdal ve diğerleri (2018)

Çalışmada öne sürülen bu geciktirme mekanizmalarının “gecikmiş görev yürütme” anlamına geldiğine dikkat çekilmiştir. Bu çerçevede ilk mekanizma hariç diğer iki mekanizmada bireyin görevi geciktirmesinde doğrudan davranışsal enerjinin azalmasına yansıtılması gerektiği belirtilmiştir (Svartdal vd., 2018). Bir başka ifade ile belirtilen ilk bağlamda birey itici, zor veya sıkıcı olarak değerlendirdiği bir görevle karşı karşıya kaldığında kendisine daha çekici gelen başka faaliyetlere doğru yönelmektedir. İkinci ve üçüncü bağlamlarda ise yine istenmeyen, meşakkatli ya da bireyin sıkıcı olarak değerlendirdiği türde bir görevle karşılaşması durumunda davranışsal olarak bu görevi yerine getirmekten kaçınmaktadır.

Öteleme (Postponement): Erteleme ve geciktirme kavramları gibi öteleme kavramının da sözlük anlamı olarak bir görevi ya da işi daha sonraya bırakmak, savsaklamak (Webster, 1987, s. 467; Webster, 2003, s. 373), daha sonraki bir zamanda gerçekleştirilmesine neden olmak şeklinde tanımlanmaktadır (Oxford University Press, 1991, s. 1132).

Erteleme davranışının sözlük tanımı, temelde bir görev ya da işin sonraya bırakılmasını ifade ederken, bu davranışın tüketici karar süreçlerine etkisi daha karmaşık ve çok boyutludur. Tüketiciler, özellikle gelecekte yenilenmesi gereken ürünler söz konusu olduğunda, satın alma kararlarını bilinçli olarak erteleyebilirler. Bu erteleme, anlık kararlar yerine gelecekteki ihtiyaç ve kaynakları dengeli bir şekilde göz önünde bulundurmanın bir yansımasıdır. Tüketici davranışlarındaki bu eğilim, bireysel tercihlerin ötesinde, pazarlama stratejileri ve tüketim alışkanlıkları açısından da önemli bir konudur.

Gelecekte yenilenmesi gerekeceği bilinen bir üründe satın almama kararının verilmesi, bu alımın tüketici tarafından gelecekteki bir zamana ötelendiğini, yani daha sonra satın alacağını göstermektedir (Bell ve Bucklin, 1999, s. 131). Bu davranışın tüketiciler için geçici isteklere karşı etkili bir strateji olduğu düşünülebilir (Hoch ve Loewenstein, 1991, s. 500). İşletmeler açısından ötelemeyi ele aldığımızda firmanın toplam beklenen karının azaldığı görülmektedir (Sato, 2015, s. 170).

Tüketici davranışlarında gözlemlenen bu erteleme eğilimi, işletmeler için riskli ancak kendi içerisinde fırsat sunan bir durumdur. İşletmeler, tüketicinin satın alma kararlarını erteleme durumunda karlılık üzerinde olumsuz etkilerle karşılaşabilir. Bu durum, işletmeleri tüketicinin satın alma davranışlarını etkileyebilecek alternatif stratejiler geliştirmeye yönlendirmektedir. Bu stratejilerden biri, özellikle fiyat indirimleri gibi finansal teşvikler aracılığıyla tüketici davranışını etkilemektir. Doğru uygulandığında, bu yaklaşım tüketici satın alma kararlarını hızlandırabilir ve işletmenin karlılığını artırabilir.

Baucells ve diğerlerinin (2017, s. 376) yaptıkları araştırmaya göre tüketicinin satın almayı ötelememesi için yapılacak fiyat indirimlerinde en uygun oranın bulunması halinde karlılık elde edileceği belirtilmektedir. Bu araştırma sonuçları da göstermektedir ki, tüketicinin satın alma davranışını ötelemesi hiçbir eylem yapılmaması durumunda firmaya satış kaybı yaşatabileceği gibi fiyat indiriminin uygun oranda yapılmaması durumunda zarar edilmesine sebep olabilir.

Tüm bu kavramların anlamları incelendiğinde erteleme (procrastination) kelimesinin geciktirme (delay) ve öteleme (postpone) kelimelerinin anlamlarını kapsayan bir nitelikte olduğu görülmektedir (Webster, 1987, s. 476; Oxford University Press, 1991, s. 1153; Urdang, 1993, s. 1316; Webster, 2003, s. 380).

1.2. Ertelemenin Bileşenleri

Erteleme kavramının gerek sözlük anlamı (Webster, 1987), gerekse de kavram ile ilgili literatür incelendiğinde araştırmacılar tarafından ertelemenin daha çok davranışsal yönü üzerinde durulduğu görülmektedir (Ellis ve Knaus, 1977; Bauman, 1999; Steel, 2007; Burka ve Yuen, 2008). Ertelemenin, yapılması gereken sorumlulukları, kararları veya görevleri ertelemeyi içerdiğinin belirtilmesi de bu durumu desteklemektedir (Haycock vd., 1998, s. 317). Her ne kadar ertelemenin davranışsal boyutunun ön plana çıkarıldığı görülse de kavramın bilişsel ve duygusal yönleriyle de incelendiği dikkat çekmektedir (Solomon ve Rothblum, 1984; Rothblum vd., 1986; Ferrari vd., 1995; Watson, 2001; Chu ve Choi, 2005). Ferrari (1991a, s. 455) ertelemenin duygusal, davranışsal ve bilişsel bileşenler içerdiği için görev performansında bir zaman gecikmesinden daha fazlası olarak görülebileceğini öne sürmüştür. Benzer bir şekilde erteleme olgusunun bilişsel düzeyde (kararların ötelenmesi) olduğu kadar davranışsal düzeyde de (amaçlanan bir şeyi yapmamak) olarak tanımlandığına dikkat çekilmiş (Dewitte ve Lens, 2000, s. 122), erteleme eyleminin bilişsel, duygusal ve davranışsal bileşenlerden oluşan karmaşık bir

yapı olduğunu belirtilmiştir (Fee ve Tangney, 2000, s. 167). Başka bir ifade ile erteleme eyleminin salt davranışsal bir boyutunun olmadığı, bununla birlikte hem bilişsel hem de duygusal boyutları da olan bir olgu olduğu söylenebilir (Vestervelt, 2000, s. 2; Özkan, 2018, s. 66). Bu bağlamda erteleme kavramının boyutları bilişsel, duygusal ve davranışsal olarak açıklanabilmektedir (Uzun Özer vd., 2013).

1.2.1. Bilişsel

Ertelemenin bilişsel boyutu gerçekleşmemiş niyetlerin, hedeflerin, önceliklerin veya görevlerin yerine getirilmesiyle ilgili gereksinimler bağlamında birçok araştırmacı tarafından erteleme tanımına dahil edilmiştir (Lay, 1986; Milgram vd., 1988; White, 1988; Effert ve Ferrari, 1989; Ferrari, 1989; Lay ve Burns, 1991, Ferrari, 1993a; Ferrari ve Emmons, 1994; Blunt ve Pychyl, 1998). Bu çerçevede ertelemenin bilişsel boyutunun bireyin bir eylemi gerçekleştirmeye yönelik niyeti ile asıl davranışı sergilemesi arasındaki tutarsızlığı ya da uyuşmazlığı içerdiği söylenebilir (Blunt ve Pychyl, 2000). Vestervelt (2000, s. 3) başka bir ifade ile ertelemenin özünün, niyetler ve performans arasındaki uyum eksikliğini içerdiğini belirtmiş, ertelemenin bilişsel bileşenini bir kişinin görevlere ilişkin niyetleri, öncelikleri veya hedefleri ile bu görevleri yerine getirmesi arasındaki kronik veya alışılmış uyumsuzluk olarak tanımlamıştır. Ayrıca bir kişinin görevi tamamlamak için gereken süreyi yanlış değerlendirmesi veya bir görevle ilgili gecikmesinin farkında olmamasının ise erteleme olarak kabul edilmeyeceğini ileri sürmüştür (Vestervelt, 2000, s. 5).

Bireylerin erteleme davranışını sergilemesinde bilişsel düzeyde çeşitli faktörlerin etkili olduğu belirtilmektedir. Bunlar arasında değerlendirme kaygısı, karar vermede zorluk, kontrol edilmeye karşı isyan, bir iddiada bulunma eksikliği, başarının sonuçlarından korkma, görevden hoşlanmama, yeterlilik konusunda aşırı mükemmeliyetçi standartlar, öz-yetkinlik ve gerçekçi olmayan düşünceler gösterilebilir (Solomon ve Rothblum, 1984, s. 503; Beswick vd., 1988; Bridges ve Roig, 1997; Sirois, 2004; Chabaud vd., 2010; Rozental ve Carlbring, 2014, s. 1491). Bunların yanı sıra atfetme stili (Rothblum vd., 1986), zamana yönelik inançlar (McCown vd., 1987; Lay, 1988; McCown vd., 1989), özgüven (Beswick vd., 1988), iyimserliğin etkisi (Lay ve Burns, 1991) ve bireyin kendi kendini sabote etme stratejilerinin kullanımı (Ferrari, 1991b; Ferrari, 1992b) sıralanabilir. Ertelemenin giderilmesine yönelik yürütülen çalışmalarda bireylerin varsayımları, sahip olduğu temel inançları ve otomatik olarak ortaya çıkan olumsuz düşünceleri gibi gerçekçi

olmayan inançların genellikle verilen taahhütlerin gecikmesine sebep olduğu varsayılmaktadır (Rozenal ve Carlbring, 2014, s. 1491). Aslında, erteleme üzerine yapılan araştırmalar uzun süredir ertelemeyi mükemmeliyetçilik, gerçekçi olmayan beklentiler ve düşük benlik saygısı gibi, öncelikle bireyin irrasyonel veya işlevsiz inançlarıyla ilgili bir davranış sorunu olarak görmektedir (Pychyl ve Flett, 2012).

Kararsal erteleme bağlamında erteleme olgusu gecikme nedeniyle bireysel bir rahatsızlığa veya işlev bozukluğuna neden olan bilişsel bir tepki modeli olarak görülebilir (Ferrari, 1994, s. 673). Bu çerçevede Lay (1987, s. 705) erteleyen bireylerin ertelemeyenlere göre hoş olmayan veya zor faaliyetler konusunda daha az istekli olabildiklerini belirtmiştir. Söz konusu olan bu hoş olmayan veya zor faaliyetler her ne kadar ulaşmak istedikleri amaç için gerekli olsa da sonucun bireylerin bu faaliyetleri ertelediklerini de eklemiştir. Başka bir ifade ile erteleme davranışını sergileyen bireyler, bu durumun hedeflerine ulaşmasına engel olduğunu bilmelerine rağmen bilinçli olarak bu davranışı yapabilmektedirler (Özkan, 2018, s. 67).

1.2.2. Duygusal

Ertelemenin bir diğer boyutu duygusal boyuttur. Bireyin yapması gereken bir işe ya da yerine getirmesi gereken bir göreve başlamamasının veya başladığı bu iş ya da görevi zamanında bitirmemesinin kendisinde stres, kendini suçlama, sıkıntı, çaresizlik, huzursuzluk, endişe, baskı oluşturma, pişmanlık, panik olma veya utanç duyma gibi sonuçlarının olacağı belirtilmektedir (Ellis ve Knaus, 1977; Solomon ve Rothblum, 1984, s. 503; Rothblum vd., 1986, s. 393; Senécal vd., 1995; Haycock vd., 1998; Binder, 2000; Burka ve Yuen, 2008). Haycock ve diğerleri (1998, s. 317) ertelemeyi bir görevi daha sonra yapmaya karar vermektan ayıran özelliğın bu duygusal bileşen olduğuna dikkat çekmekte ve bu doğrultuda bu ertelemeyi “sorunlu” olarak tanımlamaktadırlar. Bir diğer ifade ile eğer bir birey herhangi bir olumsuz duygu hissetmeden yapması gereken bir göreve ya da işe yönelik teslim tarihini kaçırsa veya bunları yapmayı geciktirirse, bunun erteleme olmadığı söylenebilir (Vestervelt, 2000, s. 6). Yarım kalmış görevlerin tamamlanmamasının bireyler için bir stres kaynağı haline gelmesi söz konusudur (Galue, 1990, s. 1). Dolayısıyla, ertelemenin duygusal bileşeni, bir kişinin görevlere başlamama, üzerinde çalışmama veya görevleri son teslim tarihine kadar bitirmeme konusundaki alışılmış eğilimine ilişkin olarak hissettiği öznel sıkıntı olarak tanımlanabilir (Vestervelt, 2000, s. 6).

Çeşitli araştırmacıların erteleme ile ilgili yaptığı bazı tanımlar incelendiğinde duygusal boyutun ön plana çıktığı görülmektedir. Alışılmış bir sorun olan ertelemenin bireyin öznel bir rahatsızlık yaşama noktasına kadar yapmakla yükümlü olduğu işleri veya görevleri gereksizce geciktirme durumu olduğu belirtilmektedir (Solomon ve Rothblum, 1984, s. 503; Ferrari vd., 1995). Ertelemeyi daha spesifik olarak akademik bağlamda inceleyen Rothblum ve diğerleri (1984, s. 387) bu tür ertelemeyi bireylerin (a) akademik görevlerini çoğunlukla ya da her zaman savsaklamaları ve (b) bu savsaklama ile ilişkili olarak çoğunlukla ya da her zaman sorunlu düzeyde kaygı yaşama eğilimi olarak tanımlamışlardır. Bu kapsamda Rothblum ve diğerleri (1986) ertelemeyi gerçekleştiren bireylerin yüksek seviyede kaygı yaşadıklarını ve kişisel boyutta bir rahatsızlık hissettiklerini ileri sürmüşlerdir.

Burka ve Yuen (2008, s. 11) birçok erteleyicinin arkadaşlarıyla vakit geçirmek, film izlemek, hafta sonu yürüyüşleri veya oyun oynamak gibi kendilerine çalışmaktan daha zevkli gelen faaliyetlerle kendilerini ödüllendirme eğiliminde olduklarını öne sürmüşler ve bu sayede yapmaları gereken işten dikkatlerini dağıtmaya çalıştıklarını belirtmişlerdir. Tüm bu çabalara rağmen tamamlanmamış işler bireyin zihninin arka planında varlığını hissettirmeye devam ettiğini ve kendilerini iyi hissetmek için ne kadar uğraşsalar da tüm bu iyi duyguların yerini suçluluk, endişe ve tiksintinin aldığını ifade etmektedirler.

1.2.3. Davranışsal

Ertelemenin boyutlarından bir diğeri de davranışsal boyuttur. Çeşitli araştırmacılar ertelemenin davranışsal bileşenini tanımlarken bir görevin başlatılmasının, performansının veya tamamlanmasının ötelenmesini, geciktirilmesini ya da savsaklanmasını (Milgram vd., 1988; Effert ve Ferrari, 1989; Ferrari, 1989; Ferrari, 1992a), aşırı derecede uzun (Senécal vd., 1997, s. 900) veya makul olmayan bir süre alması yönünden tartışmışlardır (Rothblum vd., 1986). Bir diğer görüş de ertelemenin ya yerine getirilmesi gereken bir görevin geciktirilmesi ve/veya belirli bir son teslim tarihine kadar (Ellis ve Knaus, 1977) tamamlanmaması (Tuckman ve Sexton, 1989: aktaran, Tuckman, 1991) şeklindedir. Ayrıca bazı araştırmacılar erteleme tanımının yalnızca görevleri geciktirme veya tamamlamamaya yönelik eylemsizlikleri değil, aynı zamanda kişinin yapmayı planladığı görevden kaçınmasını sağlayan (Lay, 1986) televizyon izlemek gibi (Lay ve Brokenshire, 1997, s. 86) bazı geciktirici eylemleri veya davranışları da içermesi gerektiğine inanmaktadır (Schouwenburg ve Lay, 1995; Lay ve Silverman, 1996). Bunların dışında bir kişinin yapması gereken görevleri ara sıra savsaklamasının

erteleme olarak nitelendirilemeyeceği, ertelemeden bahsedilebilmesi için bir göreve başlamanın ya da bu görevi tamamlamanın kronik, alışılmış ve sık sık ötelenmesi gerektiği yönünde bir fikir birliği olduğu da görülmektedir (Rothblum vd., 1986, s. 387; Ferrari, 1993a, s. 25; Ferrari ve Emmons, 1994, s. 539; Ferrari ve McCown, 1994, Burka ve Yuen, 2008). Bu çerçevede ertelemenin davranışsal boyutunun bireyin yerine getirmesi gereken görevlerin ya da işlerine başlamayı veya başladığı bu görevleri tamamlamayı kronik bir şekilde erteleme ve bunu bir alışkanlık haline getirmesi olarak değerlendirildiği söylenebilir.

Erteleme ile ilgili yapılan tanımlamalarda irrasyonallite üzerinde durulduğu görülmektedir. Bunun sebebi olarak ise bireyin aslında yapmaması gerekirken yerine getirmekle yükümlü olduğu işleri ya da görevleri mantıksızca erteleme gösterilebilir (Ellis ve Knaus, 1977; Silver ve Sabini, 1981; Akerlof, 1991; Burka ve Yuen, 2008). Bu kapsamda bireyin mantıksız olması, faydalarını, yani hem maddi (örneğin para) hem de psikolojik (örneğin mutluluk) nitelikteki ilgi alanlarını, tercihlerini veya hedeflerini en üst düzeye çıkarmayacağını beklemelerine rağmen bir eylem tarzı seçimlerini gerektirir. Bu unsurları birleştirmek, ertelemenin, bireylerin gecikme nedeniyle daha kötü sonuçlarla karşılaşacaklarını beklemelerine rağmen, amaçlanan bir eylem planını gönüllü olarak ertelemek olduğunu göstermektedir (Steel, 2007, s. 66).

Erteleme ile ilgili yapılan tanımlamalar kapsamında Wieber ve Gollwitzer (2010, s. 185) bir davranışı veya davranış eksikliğini erteleme olarak sınıflandırmak için yerine getirilmesi gereken dört ölçüt önermektedirler. Bu ölçütlere göre bir bireyin öncelikle söz konusu hedefe kendini adanması gerekmektedir. İkinci olarak bireyin bu hedefe yönelik hareket etme fırsatına sahip olması gerekmektedir. Üçüncü olarak hedefe yönelik olası bir gecikme durumunda daha sonraki zamanlarda daha kötü bir durumda olmayı beklemesi ve dördüncü olarak da bireyin hedeflenen bu eylemi veya eylemsizliği daha sonraki bir noktaya kadar saksaklamaya gönüllü bir şekilde karar vermelidir. Örneğin bir öğrencinin okuması gereken bir bölümü okumaya niyetlenmesi, kitabe erişmesi ve bölümü okumak için yeterli zamanı olması, bunu yapmaması durumunda dersten alacağı notu ve dolayısıyla da diplomasını alabilmesini tehlikeye atacağını bilmesi ancak yine de gönüllü olarak bölümü daha sonra okumaya karar vermesi erteleme olarak nitelendirilebilir (Wieber ve Gollwitzer, 2010, s. 185-186).

Ariely ve Wertenbroch (2002, s. 224) ertelemenin gerçek bir davranış sorunu olduğuna dikkat çekmişlerdir. Bireylerin kendileri belirledikleri son teslim tarihlerini kullanarak bu

davranışı dizginlemeye çalıştıklarını ancak kendi kendilerine uyguladıkları bu son teslim tarihlerinin görev performanslarını artırmada harici kaynaklar tarafından belirlenen son teslim tarihleri kadar etkili olmadığını belirtmişlerdir.

Ferrari (1992b) ertelemenin davranışsal bileşenin bireyin bir görevin ya da işin başlatılması, yürütülmesi veya tamamlanması üzerine odaklandığını belirtmiştir. Rothblum ve diğerleri (1986, s. 387) söz konusu görev ya da işin tamamlanmasının bireyin planladığından daha uzun sürebildiğine dikkat çekmişlerdir. Bu çerçevede ertelemenin davranışsal boyutunun bireyin planladığı bir davranıştan kaçınmak için daha hoşuna giden başka işlerin ya da eylemlerin (ders çalışmak yerine televizyon izlemek gibi) yapılması olduğu söylenebilir (Uzun ve Demir, 2015, s. 108).

1.3. Ertelemenin Türleri

Bugün yapılması gereken işlerin yarına bırakılması olarak nitelendirilebilecek erteleme olgusunun, araştırmacılar tarafından ödevlerin yapılmasının, sınavlara hazırlanmanın ve dönem ödevlerinin yazılmasının son ana kadar ertelenmesi bağlamında “akademik erteleme” (Solomon ve Rothblum, 1984; Tuckman, 1991) ve önemli yaşam kararlarının tekrarlanan bir şekilde ötelenmesi bağlamında “nevrotik kararsızlık” (Ellis ve Knaus, 1977) gibi alanlarda araştırma konusu olduğu görülmektedir. Ayrıca erteleme kavramının karar verici erteleme (Janis ve Mann, 1976; Mann, 1982; Effert ve Ferrari, 1989; Mann vd., 1997), genel ya da gündelik rutin erteleme (Lay, 1986; Milgram vd., 1988; Milgram vd., 1992), aktif erteleme (Chu ve Choi, 2005; Corkin vd., 2011), pasif erteleme (Chu ve Choi, 2005), işlevsel erteleme (Ferrari, 1993b), işlevsiz erteleme (Ferrari, 1994) ve kişilik özelliği olarak erteleme (Lay, 1992; Lay ve Schouwenburg, 1993; Schouwenburg ve Lay, 1995; Lay ve Silverman, 1996; Schouwenburg ve Groenewoud, 2001; Lee vd., 2006) gibi bağlamlarda da ele alındığı görülmektedir. Bunlara ek olarak erteleme kavramı, pazarlama perspektifi ile tüketici ertelemesi (Darpy, 2000; Amir ve Ariely, 2004; Silk, 2004; Mzoughi vd., 2007; Negra vd., 2008; Negra ve Mzoughi, 2012; Zanjani, 2012) olarak da incelenmiştir.

1.3.1. Kişilik Özelliği Olarak Erteleme

Ertelemenin bir kişilik özelliği olarak görüldüğü bireylerin tanımlayıcı karakteristik yapısı, bu bireylerin niyetleri ile bu niyetlere karşılık gelen belirli bir amaca yönelik davranışları arasındaki zamansal dizilerin uzamasıdır. Erteleme davranışını sergileyen kişiler, başka bir deyişle erteleyiciler, niyetleri ile davranışları arasındaki bu zamansal

boşlukların farkındadır (Lay, 1995, s. 97). Literatür incelendiğinde erteleme davranışı ile beş büyük kişilik özelliğinin ile ilişkilendirildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır (McCown ve Johnson, 1991; Schouwenburg, 1995; Schouwenburg ve Lay, 1995; Lay ve Silverman, 1996; Lay ve Brokenshire, 1997; Lay vd., 1998).

Kişilik özelliği olarak ertelemenin beş faktör kişilik özelliklerinden sorumluluk/özdenetimlilik (conscientiousness) ile ters orantılı olduğu belirtilmektedir (Lay, 1995, s. 97; Osterman, 1999; Steel, 2007). Öyle ki sorumlu kişiliğe sahip bireylerde kişilik özelliği olarak ertelemenin daha düşük olduğu veya tam tersi mantıkla sorumluluğun eksik olduğu bireylerde erteleme özelliğinin daha fazla görüldüğü söylenebilir (Lay, 1997, s. 267). Erteleme özelliğinin ilişkili olduğu bir diğer beş faktör kişilik özelliği unsuru ise duygusal dengesizlik (neuroticism) özelliğidir. Yapılan çalışmalar duygusal dengesizlik özelliğinin, sorumluluk ile erteleme özellikleri arasında aracı bir rol oynadığını da göstermektedir (Lay, 1997, s. 270; Milgram ve Tenne, 2000, s. 145). Bunun yanı sıra kişilik özelliği olarak ertelemenin düşük özgüven, kaygı, işlevsiz dürtüsellik, yüksek mükemmeliyetçilik durumları, rekabetçi olmama, depresyon, düşük öz kontrol ve kendini kandırma gibi unsurlarla ilişkilendirildiği görülmektedir (Effert ve Ferrari, 1989; Lay vd., 1989; Ferrari, 1991a; Ferrari, 1993b; Flett vd., 1995a; Flett vd., 1995b).

Erteleme davranışının nedenlerinin kişi – görev özellikleri ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Bu özellikler arasında başarısız olma korkusu, görevin iticiliği ya da bireyin hoşça gitmeyen göreve yönelik isteksizliği, algılanan yetersizlik ve özerklik eksikliği sayılabilir (Ellis ve Knaus, 1977; Strong vd., 1979; Solomon ve Rothblum, 1984; Milgram vd., 1988; Lay vd., 1992; Burka ve Yuen, 2008). Bu kapsamda ertelemenin iş/okul ile ilgili görevlerin geciktirilmesi veya idare edilememesine yönelik bir davranış eğiliminden ziyade daha fazla analiz gerektiren bilişsel ve duygusal kişilik bileşenlerini kapsayan bir olgu olduğu söylenebilir (Ferrari vd., 1992, s. 496).

Kişilik özelliği ve rehberlik perspektifleri kapsamında “erteleyici” olarak adlandırılacak bireylerin bahsi geçen kişi – görev özelliklerine, erteleyici olmayanlara göre daha duyarlı oldukları varsayılmaktadır. Genellikle bireylerin daha itici ve zor görevlerini ya da başkaları tarafından onlara dayatılmış olan görevleri erteleme olasılıklarının daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Bu olasılığın ise ertelemenin bir kişilik özelliği olarak görüldüğü bireylerde nispeten daha güçlü olarak gözlemlenebileceğini söylemek yanlış olmayacaktır (Lay, 1992, s. 483). Erteleme davranışını sergilemek bazı bireylerde yaygın ve alışılmış bir faaliyet haline gelebilir. Bu

tür bireyler için ertelemenin, tekrarlanan oyalayıcı davranışlara yol açan bir kişilik özelliği olarak görüldüğü söylenebilir (Schouwenburg ve Lay, 1995, s. 481).

1.3.2. Genel / Gündelik Rutin Erteleme

Bugün yapılması gereken işlerin savsaklanarak yarına ertelenmesi psikoloji alanında çalışan araştırmacıların ilgisini çeken bir konu olmuştur (Ferrari, 1989, s. 1057). Gündelik hayatın ertelenmesine, yani insanların rutin yaşam görevlerini ne kadar çabuk veya geç yerine getirdiğine ve bu olgunun bağıntılarına (Milgram vd., 1988, s. 198) ya da farklı bir ifade ile günlük hayatın görevlerini planlama ve yerine getirmede deneyimlenen zorluk ve verimsizliğe (Milgram, 1988, s. 752) ise çok az ilgi gösterilmiştir.

Milgram ve diğerleri (1988) yapmış oldukları çalışmada kendi kendine planlanmış yaşam rutinlerini takip edememenin, erkeklerde öz-düzenleme ve yaşam doyumu ölçümleriyle ters orantılı olduğunu, ancak kadınlarda olmadığını ortaya koymuşlardır. Ayrıca katılımcılar tarafından dışarıdan dayatılan veya hoş olmayan olarak algılanan görevlerde daha fazla erteleme olduğunu da belirtmişlerdir. Bu bulgular ışığında Milgram (1988) yapılan bu genellemeleri daha da genişletmeyi amaçladığı çalışmasında bireyin belirli bir görevi ne zaman yapacağını planlamada yaşadığı zorluk ve bu görevi, daha önceden yapmış olduğu programa göre, yerine getirememesi olarak adlandırılan ertelemenin iki yönünün birbirine karıştırıldığını öne sürmüştür.

Çeşitli kavramlarla bireylerin bazı işleri ya da görevleri diğerlerine göre daha fazla erteleme eğiliminde olmaları açıklanmaya çalışılmıştır. Ellis ve Knaus (1977) bu kavramları bireylerin öz yıkıcı davranışlarıyla ilişkili duygusal dengesizlik ile kişilik özellikleri kapsamında açıklamışlardır. Ancak bunların bireylerin günlük yaşantılarında sergiledikleri erteleme davranışı için de geçerli olduğu söylenebilir. Bahsi geçen bu kavramları ise disforik (huzursuzluk) duygulanım, örtülü olumsuzluk ve algılanan yetersizlik olarak sıralanabilir. Bunlara ek olarak başarısız olma korkusu da genel olarak erteleme davranışını sergileyen bireylerde büyük yaşam kararları ve davranışları üzerindeki nevrotik bocalamada güçlü bir şekilde ön plana çıkan bir kavramdır. Ancak genel ya da gündelik rutin erteleme kapsamına girmeye uygun olmadığı belirtilmektedir. Bu duruma neden olan faktörler ise aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Milgram vd., 1988, s. 201):

- Gündelik hayatın rutin görevlerinde bireylerin karşılaşacakları zorluk seviyeleri daha düşüktür, bu nedenle algıladıkları görev yetersizliği de düşüktür.

- Algılanan yetersizlik, erteleme için yeterli bir neden değildir çünkü davranışsal yeterliliğe sahip olmayan bazı kişiler, zor bir görevi bir meydan okuma olarak görebilir ve sonunda ustalaşmak ve yetkin hale gelmek için onu mümkün olan en kısa sürede yapmakta ısrar edebilir.
- Algılanan yetersizlik, ertelemenin gerekli bir nedeni bile değildir çünkü basit görevlerde oldukça yetkin olan insanlar, yukarıda belirtilen disforik duygulanım veya örtülü olumsuzluk gibi diğer nedenlerle bunları yapmayı erteleyebilirler.

Kroese vd. (2014) günlük rutin yaşantıda erteleme davranışının sergilendiği durumlardan birinin de diğer araştırmacılardan farklı bir bakış açısıyla, yatma zamanının ertelenmesi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bununla birlikte bireylerin yatma zamanlarını ertelemelerinin ve bu nedenle yetersiz uyumalarının onların esenliklerini olumsuz etkilediğini ve yüksek strese bağlı olarak sağlıklarının bu durumdan kötü etkilendiğini belirtmişlerdir.

Grund ve Fries (2018, s. 125) ise yaptıkları çalışmada bireylerin günlük faaliyetlerindeki öz belirleme (otonomi) düzeylerinin kişilik özelliği olarak erteleme davranışının yanı sıra anlık geciktirici davranışlarıyla da ilişkili olduğuna dair bulgular elde etmişlerdir. Bu kapsamda bireylerin bir faaliyetin kendi kontrolleri altında olduğunu algıladıklarında o işin tamamlanma olasılığının yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Dolayısıyla erteleme davranışının, bireylerin yapmayı düşündükleri şeyi gerçekten "istemediklerinde" daha olası hale geldiği ve "erteleyenlerin" kendi kararlarını verdiklerini düşündükleri şeyleri daha az yaptıkları sonucuna varmışlardır.

1.3.3. Akademik Erteleme

Alan ile ilgili literatür incelendiğinde de görülebileceği gibi erteleme araştırmacılar tarafından "akademik erteleme" olarak sıklıkla ele alınmıştır. Araştırmacıların kavrama bu açıdan yaklaşımlarının en önemli sebeplerinin öğrenciler arasında akademik görevlerin ertelenmesinin yaygın bir problem olması (Solomon ve Rothblum, 1984) ve milyonlarca öğrencinin akademik hayatlarında deneyimledikleri ertelemenin olumsuz sonuçları olduğunu söylemek mümkündür (Milgram vd., 1992, s. 1307). Rothblum ve diğerleri (1984) yapmış oldukları araştırma ile akademik ertelemeyi (a) "neredeyse her zaman" ile "her zaman" sıklıklarında akademik görevleri ertelemek ve (b) bu erteleme ile ilişkili olarak "neredeyse her zaman" ile "her zaman" sıklıklarında sorunlu kaygı düzeyleri yaşama konusunda kendi kendine bildirilen eğilim olarak tanımlamışlardır.

Ellis ve Knaus (1977, s. 126) üniversite öğrencilerinin erteleme tutumunu sık sık sergilediklerini belirtmişlerdir. Benzer bir şekilde Aitken (1982, s. 51) de konu ile ilgili literatür incelendiğinde, ertelemenin üniversite öğrencilerinin azımsanamayacak kadar yüksek bir bölümünde kronik bir problem haline geldiğini öne sürmüştür. Örneğin Semb ve diğerleri (1979) akademik hayatında erteleme davranışını sergileyen bireylerin derslerinden kötü notlar almaları ve hatta dersten çekilmeleri gibi olumsuz sonuçları olduğu belirtilmektedir. Bunun yanı sıra üst sınıflardaki bireylerin alt sınıflardakilere göre erteleme eğilimlerinin daha yüksek olduğunu ileri sürmektedirler. Başka bir deyişle öğrencilerin erteleme davranışını sergileme eğilimlerinin okulda kalma süreleri ile doğru orantılı olduğunu gözlemlemişlerdir. Solomon ve Rothblum (1984) ise yaptıkları araştırmada üniversite öğrencilerinin yaklaşık %25'lik bir kısmının dönem ödevi yazmak, sınavlara çalışmak ve dersleri ile ilgili haftalık okumaları takip etmek gibi akademik görevlerde erteleme davranışını sergilediklerini belirtmişlerdir.

Burka ve Yuen (2008) farklı bir bakış açısıyla, bireylerin akademik erteleme davranışını sergilemelerinde üniversiteye gelen öğrencilerin bu yeni ortama ve hayata uyum sağlamakta zorlanmalarının etkili olduğunu öne sürmüşlerdir. Ayrıca bireylerin bu adaptasyon sürecini atlatabilmelerinin akademik performanslarını olumsuz yönde etkilediğini de vurgulamışlardır. Bu durumun ise bireylerin “başarısız olma korkusu” ya da “kendini yetersiz hissetmek” gibi sonuçlara yol açabildiğini belirtmişlerdir. Solomon ve Rothblum (1984) yaptıkları çalışmada benzer bir şekilde ertelemenin nedenlerinin faktör yapısını “başarısız olma korkusu” ile “görevin iticiliği ve tembellik” olmak üzere iki başlık altında ele almışlardır.

Akademik ertelemeye odaklanan deneysel araştırmalar, ertelemenin zayıf zaman yönetimi becerileri veya sürekli tembellikten daha fazlasını içeren motivasyonel bir sorun olduğu fikrini desteklemektedir (Senécal vd., 1995, s. 608). Steel (2007, s. 65) ertelemeyi bireyin öz düzenlemesinin özündeki başarısızlık olarak tanımlamıştır. Başka bir ifade ile ertelemenin “bireyin otokontrolünü sağlamasının temelinde yatan bir kusur” olduğu da söylenebilir. Öte yandan akademik ertelemenin bireyin sadece öz düzenleme becerilerinden değil, aynı zamanda öz düzenleme için ileriye dönük öz yeterliliğe olan inançlardan da etkilendiği belirtilmektedir. Öz düzenleme becerileri, akademik görevlerin başlamasını veya tamamlanmasını sağlamak için yeterli olmayabilmektedir. Öğrenme ortamını yapılandırabilmek için bireyin görevleri planlaması ve organize etmesi, bilişsel stratejileri kullanması, gerekli bilgileri elde etmesi, dikkat dağıtıcı unsurlar karşısında

direnebilmesi gibi öz yeterlilik becerilerine sahip olmasının onun görevlerini zamanında tamamlamasına ve akademik açıdan başarılı sonuçlar elde etmesine yol açacağı söylenebilir (Klassen vd., 2008, s. 922).

1.3.4. Kararsal Erteleme

İnsanlar yaşantılarının bir gereği olarak çeşitli zamanlarda ve önem derecelerinde karar vermek durumunda kalmaktadırlar. Zaman zaman bu kararların verilmesi çok kısa bir süre almaktayken bazen bu durum bireyler için daha zor olmaktadır. Janis ve Mann (1976, s. 657) bireylerin karar almakta zorlandıkları ve bazı çatışma durumlarının açığa çıktığını vurgulamışlardır. Bu çatışma durumunda ise bireylerin karar alma sürecinde yaşadıkları stresin önemli bir etkisi olmaktadır. Özellikle hayati bir karar verme durumunun bireyler için endişe verici olabildiği ve gerginlik, çabuk sinirlenme, uykusuzluk, iştahsızlık ve diğer psikosomatik semptomlar gibi kaygı reaksiyonlarına neden olabileceği öne sürülmektedir. Bu çerçevede kararsal erteleme, belirli bir zaman çerçevesi içinde karar vermede amaçlı gecikme olarak tanımlanabilir. Kararsal erteleme, gecikme nedeniyle bireysel sübjektif rahatsızlığa veya işlev bozukluğuna neden olan bir tepki modeli olarak görülebilir (Effert ve Ferrari, 1989, s. 152).

Janis ve Mann (1976, s. 657-658) bu kapsamda bireylerin karar verme esnasında yaptıkları hataların ana nedeninin stres olduğu varsayımında bulunmuşlardır. Bu varsayımdan hareketle gerçekçi bir zorlukla beş temel başa çıkma modeli tanımlamışlardır. Bunlardan ilki “çatışmasız bağlılık” olarak adlandırılmakta ve karar vericinin, kayıp riski hakkındaki bilgileri göz ardı ederek, yaptığı her şeye kayıtsız bir şekilde devam etmeye karar vermesi olarak açıklanmaktadır. İkincisi bireyin yeni bir eylem tarzına “çelişkisiz değişikliktir” ve karar vericinin kendisine en belirgin veya en şiddetle tavsiye edilen yeni hareket tarzını eleştirmeden benimsemesi olarak açıklanmaktadır. Üçüncüsü “savunmacı kaçınma” olarak adlandırılmakta ve karar vericinin erteleyerek, sorumluluğu bir başkasına kaydırarak ve düzeltici bilgilere seçici bir şekilde dikkatsiz kalarak çatışmadan kaçınması şeklinde açıklanmaktadır. Dördüncüsü “aşırı uyarılmışlık” olarak adlandırılmakta ve karar vericinin içinde olduğu ikilemden bir seçim yaparak çıkmak için çılgınca bir çözüm yolu araması ve bu süreçte içerisinde olduğu panik durumundan dolayı seçiminin tüm sonuçlarını göz ardı ederek karşısına çıkan ilk çözümü tercih etmesi olarak açıklanmaktadır. Son olarak beşincisi ise “uyanıklık” olarak adlandırılmakta ve karar vericinin ilgili bilgileri titizlikle araştırarak

tarafsız bir şekilde özümsemesi ve alternatifleri değerlendirmesi şeklinde açıklanmaktadır.

Effert ve Ferrari (1989, s. 152) kararsal erteleyici bireylerin stres altındayken karar vermesi gereken durumla ilgili alternatifleri değerlendirmeye istekli olmadığı veya bu değerlendirmeyi yapamadığını ve buna sebep olarak unutkanlık ya da dalgınlığı öne sürme eğiliminde olduklarını belirtmişlerdir. Diğer erteleme türleri ile uyumlu olarak, kararsız bireylerin yeteneklerini asla test etmek zorunda kalmayacakları bir durum oluşturabilecekleri ve böylece kırılgan olan özsaygılarını koruyabilecekleri söylenebilir (Burka ve Yuen, 2008). Harriott ve diğerleri (1996, s. 338) karar vermeyi erteleme eğilimi yüksek olan kişilerin dikkatlerinin daha kolay dağıldığını, dolayısıyla bu kişilerin karar verme tarzlarında daha az sistematik olabileceklerini öne sürmektedir. Buna karşılık kararsal erteleme eğilimi yüksek olan kişilerin aslında düşük olanlar kadar sistematik olabileceği de belirtilmektedir. Bunun genellikle gözlemlenememesinin ise yüksek kararsal erteleme eğilimi olan bireylerin düşük olanlara göre bir alternatif seçtikten sonra da ek bilgi aramaya devam etmeleri gösterilebilir (Ferrari ve Dovidio, 2000, s. 128).

1.3.5. Aktif / Pasif Erteleme

Erteleme ile ilgili literatür incelendiğinde, ertelemenin bireyin üretkenliğini olumsuz yönde etkileyen eylem ve davranışları içerdiği söylenebilir (Balkıs ve Duru, 2009, s. 19). Bununla birlikte literatürde genellikle erteleyiciler ile erteleme davranışını sergilemeyenler arasında bir karşılaştırma yapıldığı görülmektedir. Bu çerçevede erteleme, zaman kaybına, düşük performansa ve artan strese yol açan, kendini sabote eden bir davranış olarak kabul edilmiştir (Choi ve Moran, 2009).

Chu ve Choi (2005, s. 247) farklı bir bakış açısı ile konuya yaklaşarak tüm erteleme eylemlerinin tamamen zararlı olduğu ya da kesinlikle olumsuz sonuçlar doğuracağı anlamına gelmediğini öne sürmüşlerdir. Daha detaylı anlatılacak olursa erteleme eğiliminde olan bireyler pasif ve aktif olarak iki gruba ayrılabilir. Bu bağlamda pasif erteleme eğiliminde olan kişiler geleneksel anlamdaki erteleyicilerdir. Bilişsel olarak, pasif erteleyiciler ertelemeye niyetlenmezler, ancak hızlı karar veremedikleri ve bu nedenle hızlı bir şekilde harekete geçemedikleri için genellikle işleri ertelerler. Başka bir ifade ile yapmaları gereken görevleri, karar vermekte sıkıntı yaşadıkları için, son ana kadar ertelemeyi tercih ederler. Buna karşılık aktif erteleme eğiliminde bulunan kişiler ise kararlarını zamanında uygulayabilirler ancak kasıtlı olarak eylemlerini askıya alırlar

ve dikkatlerini eldeki diğer önemli görevlere odaklarlar (Chu ve Choi, 2005, s. 247). Buna neden olan ana durum ise zaman baskısı altında çalışmanın sağladığı motivasyonu kullanarak genellikle görevlerini son teslim zamanından önce yerine getirip tatmin edici sonuçlar elde edebilmeleridir (Choi ve Moran, 2009, s. 196). Bu nedenle pasif erteleyiciler, aktif erteleyicilerden bilişsel, duygusal ve davranışsal boyutlarda farklılık gösterir (Chu ve Choi, 2005, s. 247).

Ortaya koyulan bu farklı bakış açısı kapsamında “aktif erteleme” kavramına çeşitli araştırmacılar tarafından eleştiriler de gelmiştir. Bunlar arasında en dikkat çeken nokta ise aktif ertelemenin bireylerin çalışmalarında olumlu sonuçlar almak adına bilinçli olarak ertelemeye başvurmaları olarak kavramsallaştırılması nedeniyle erteleme kavramı ile tezatlık içerdiği. Bu eleştirinin ortaya atılmasındaki ana unsur ise ertelemenin psikolojik tanımının yalnızca bir erteleme eylemi olarak değil, aynı zamanda bir öz düzenleme başarısızlığı biçimi olarak da kavramsallaştırılmış olmasıdır (Corkin vd., 2011, s. 602). Pychyl (2009) aktif erteleme kavramının ortaya atılmasında Chu ve Choi (2005) ile Choi ve Moran’ın (2009) “erteleme” ile “geciktirme” kavramları birbirine karıştırdığını öne sürmüştü ve ertelemenin geciktirmeyi kapsadığını ancak her geciktirmenin de erteleme anlamına gelmediğini belirtmiştir. Benzer bir eleştiriyi Ferrari (2010) de yapmış, ertelemenin olumsuz ve uyumsuz bir davranış olduğunu vurgulamıştır. Aktif erteleme teriminin ise kavramın ifadesini yanlış yönlendirdiğini belirtmiştir. Bu eleştirideki odak noktası ise bireyin yapması gereken bir iş ya da görev yerine başka faaliyetlerle meşgul olmasının asıl işten bir kaçış olduğu ve dolayısıyla bireyin asıl görevi ertelediğini öne sürmüştür.

Her ne kadar bu eleştiriler söz konusu olsa da Chu ve Choi (2005) ile Choi ve Moran’a (2009) benzer bir ayrımın Lay (1987) tarafından erteleyici olarak tanımlanabilecek bireylerin iyimser (optimistic) ve kötümser (pessimistic) olmak üzere iki gruba ayrılarak yapıldığı görülmektedir. McCown ve diğerleri (1989) erteleyicileri “Tip I”, “Tip II” ve “Tip III” olmak üzere üç grupta ele almışlardır. Bu çerçevede "Tip I" erteleyiciler, görevleri zamanında tamamlama motivasyonu eksikliği ve naif bir inkar durumu sergileyen, bu eğilimleri yönetmede zorlanan bireylerdir. Bunun dışında Lay (1987)’in iyimser olarak adlandırdığı erteleyicileri “Tip II”, kötümser olarak adlandırdığı erteleyicileri ise “Tip III” olarak tanımlamışlardır. Her iki bakış açısına göre de bu gruplar açıklanacak olursa; iyimser erteleyicilerin dışa dönüklük (extraversion) ve duygusal dengesizlik (neuroticism) özellikleri ile karakterize edilebilecekleri ve verilen görevleri

yerine getirmede aşırı özgüvene sahip oldukları söylenebilir (Lay, 1987; McCown vd., 1989; McCown ve Johnson, 1991). İyimsen erteleyicilerin eyleme dökmeye karar verdikleri niyetlerini erteledikleri ancak bu konuda endişelenmedikleri de ifade edilmektedir (Milgram vd., 1992). Niyetlendikleri eyleme şimdi ya da daha sonra başlasalar da sonunda başarılı olacaklarından emindirler (Dewitte ve Lens, 2000, s. 122). Buna karşılık kötümser erteleyicilerin yüksek duygusal dengesizlik (neuroticism), düşük dışa dönüklük (extraversion), olumsuz duygulanım, verilen görevleri zamanında tamamlama yeteneğine yönelik özgüven eksikliği ve depresyon ile karakterize edildiği belirtilmektedir (Lay, 1987; McCown vd., 1989; McCown ve Johnson, 1991). Bu tür erteleyicilerin geciktirici davranışlarından endişe duydukları (Milgram vd., 1992) ve zamanlama açısından programın gerisinde kaldıklarının farkında oldukları ifade edilmektedir. Bununla birlikte göreve nasıl başa çıkacaklarını bilmedikleri için erteleme davranışını sergilemeye devam ettikleri söylenmektedir (Lay, 1987; Lay, 1988). Bu tür erteleyicilerin kendilerini yetersiz hissetmekte ve verilen görevi yerine getirmeleri durumunda bu yetersizliklerinin ortaya çıkacağından endişe ettikleri söylenebilir. Bu sebeple hoş olmayan deneyimlerden kaçınmanın bir yolu olarak ertelemeye başvurumaktadırlar (Dewitte ve Lens, 2000, s. 122). Bu doğrultuda her iki tür arasındaki en büyük farkın uyum sağlama dereceleri olduğu ifade edilebilir (Flett vd., 1995a).

1.3.6. İşlevsel (Functional) / İşlevsiz (Dysfunctional) Erteleme

Ertelemenin işlevsel olarak ele alınmasında ilk adımı atan Ferrari (1993b) bireylerin yapmaları gereken görevlerini öncelik sırasına koymalarının ya da ihtiyaç olması durumunda bu görevlerle ilgili ek bilgilerin bulunması için hemen harekete geçilmeyerek görevlerin geciktirilmesinin kabul edilebilir olduğunu öne sürmüştür. Bireyin dinlenerek daha fazla motive olabilmek ve son teslim tarihinden önce görevi tamamlamak için belirli bir süreliğine ders çalışmaktan kaçınması işlevsel ertelemeye örnek gösterilebilir (Serhatoğlu, 2018, s. 3). Benzer bir bakış açısının başka araştırmacılar tarafından (Chu ve Choi, 2005; Choi ve Moran, 2009) bir önceki başlıkta aktif erteleme olarak da ele alındığından bahsedilmiştir. Ferrari (1993b) de işlevsel ertelemenin, duruma göre bireyin görevini yerine getirirken başarılı sonuçlar elde etmesi olasılığını artıracığına işaret etmektedir. Bununla birlikte, bireyin amaçlanan görevleri başlatmak veya tamamlamak için sık veya alışılmış gecikmeler yaşaması uygunsuz olabilir ve ideal bir görev başarısı seviyesine ulaşma yolunda bir engel olabilir (Ferrari, 1993b, s. 265; Ferrari, 1994, s. 673). Bireyin çalışmaya başlamaktan kaçınmak için televizyon izlemeye hatırı sayılır bir zaman

harcama alışkanlığına sahip olması kronikleşmiş ve işlevsiz bir ertelemeye örnek gösterilebilir (Serhatoğlu, 2018, s. 3).

Bu kapsamda işlevsel erteleme tamamlanmasına yönelik gerekliliğin düşük olduğu ve bireyin tamamlama girişiminde bulunması durumunda aşırı yüksek kişisel maliyetlere katlanmasını gerektiren görevlerin tamamlanması olarak tanımlanmaktadır. İşlevsel olmayan erteleme ise tamamlanmasına yönelik gerekliliğin yüksek olduğu ve bireyin tamamlama girişiminde bulunması durumunda makul olmayan kişisel maliyetlere katlanmasını gerektirmeyen önemli bir görevin ya da işin yerine getirilmesi için en uygun başlangıç zamanını geçen süre olarak tanımlanabilir (McCown ve Roberts, 1994: aktaran, Ferrari vd., 1995, s. 12).

Diğer çalışmalarda da işlevsel olmayan ertelemenin iki türde ele alındığı görülmektedir. Bunlardan ilki belirli bir zaman aralığında karar vermenin birey tarafından maksatlı bir şekilde geciktirilmesi olarak tanımlanan kararsal erteledir. Diğeri ise bireyin kırılğan özgüvenini korumak için görevleri geciktirdiği kronik davranışsal erteledir (Ferrari, 1994; Ferrari ve Olivette, 1994).

Ferrari'nin (1993b; 1994) bu yaklaşımda bulunmasının temelinde ise Dickman'ın (1990) ortaya attığı işlevsel (functional) ve işlevsel olmayan (dysfunctional) dürtüsellik kavramları yer almaktadır. Dickman (1990) çalışmasında işlevsel ve işlevsiz dürtüsellik arasında ayırım yapmak için bir öz-bildirim ölçeği geliştirilmiştir. İşlevsel dürtüsellik bireyin hızlı karar vermesinin en uygun olduğu durumlarda ve bu şekilde davranması sonucunda yanlış kararların söz konusu olduğunda ortaya çıktığını öne sürmektedir. İşlevsel olmayan dürtüsellik ise bireyin zararlı sonuçlara yol açacak durumlarda hızlı ve yanlış kararlar vermesi halinde ortaya çıktığını belirtmektedir.

1.3.7. Tüketici Ertelemesi, Satın Alımın Geciktirilmesi ve Satın Alımın Ötelenmesi

Erteleme kavramı yukarıda da belirtildiği gibi birçok alanda ele alınmış olan bir kavramdır. Kavramın pazarlama perspektifi ile ele alındığı da ilgili literatür incelendiğinde görülmektedir. Özellikle tüketici ve satın alma davranışları bağlamında ertelemenin pazarlama alanında çalışan akademisyenler tarafından da incelenmiştir. Bu bağlamda erteleme kavramının pazarlama çerçevesinde tüketici ertelemesi, satın alımın geciktirilmesi ve satın alımın ötelenmesi gibi farklı kavramlarla çalışıldığı görülmektedir.

1.3.7.1. Tüketici Ertelemesi (Consumer Procrastination)

Genel anlamda daha çok günlük işlerin (Lay, 1986), çalışma hayatında verilen görevlerin (Choi ve Moran, 2009), akademik çalışmaların ertelenmesi (Solomon ve Rothblum, 1984; Tuckman, 1991) bağlamlarında ele alınan ve çeşitli ölçeklerle ölçülen kavramın pazarlama açısından ele alınması amaçlanmış ve tüketicilerin satın alma davranışını ertelemesini ölçmek için bir ölçek geliştirilmesi hedeflenmiştir. Bu çerçevede kavram, tüketici erteleme (consumer procrastination) (Darpy, 2000; Haj Azim Zanjani, 2012) olarak pazarlama alanında yapılan çalışmalar mevcuttur. Ancak detaylı bir şekilde incelendiğinde bu alanda kullanılan mevcut ölçeklerin daha çok diğer ölçeklerin pazarlama bağlamına uyarlanarak ortaya çıkarılmış olduğu görülmektedir. Darpy (2000, s.3) ertelemenin bir satın alma niyetine bağlı olduğunu öne sürmüş ve tüketici ertelemesini “planlı bir satın alımın kronik ve bilinçli bir şekilde yavaşlatılması veya durdurulması” olarak tanımlamıştır.

Dikkat çeken bir diğer nokta ise konunun pazarlama bağlamında ele alınması hususunda kavramsal bir karmaşıklığın olduğudur. Bazı çalışmalarda kavramdan “consumer procrastination” olarak bahsedilirken bazı çalışmalarda bu kavramla birlikte satın alma çerçevesinde “delay” (Greenleaf ve Lehmann, 1991; Greenleaf ve Lehmann, 1995; Darpy, 2000; Ariely ve Wertenbroch, 2002; Amir ve Ariely, 2004; Negra vd., 2008; Agnihotri vd., 2017) ve “postponement” (Bell ve Bucklin, 1999; Shehryar vd., 2001; Alderson, 2006; Sato, 2015; Hung vd., 2015) kavramlarının da kullanıldığı görülmektedir. Bu doğrultuda “delay” ve “postponement” kavramlarının pazarlama kapsamında kullanımları incelenerek “procrastination” kavramı ile karşılaştırılmış ve çerçeveleri oluşturulmaya çalışılmıştır.

1.3.7.2. Satın Almanın Geciktirilmesi (Purchase Delay)

Tüketicilerin satın almayı geciktirmesi işletmelerin satış faaliyetleri için ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Bu nedenle kavram akademisyenler için ilgi çekici bir konu olmuştur (Maeng vd., 2020). Verilen kararlara ait sonuçlar çoğu zaman karar verildikten daha sonra ortaya çıktığı için karar vericiler sık sık farklı zamanlarda meydana gelebilecek olası çıktılardan feragat etmek durumunda kalabilirler (Loewenstein, 1988, s. 200). Bir başka deyişle alınan kararlar sonucunda ortaya çıkabilecek fırsat maliyetlerine katlanmaları söz konusu olabilir.

Greenleaf ve Lehmann (1995, s. 188) yaptıkları çalışmada 59 katılımcıya satın almayı en az bir ay geciktirdikleri ancak son bir yıllık süreçte satın aldıkları 100 dolar ve üzeri fiyatta bir ürün belirtmelerini istemiş ve bu bağlamda gecikmeyi (delay) “bir ürüne olan ihtiyacın fark edilmesinden, o ürünün satın alınmasına kadar geçen süre” olarak tanımlamışlardır. Bir başka çalışmada ise “delay” kavramı ile “tereddüt” (hesitation) kavramı da kullanılmış ve “nihai ürün satın alma kararlarını vermeden önce ek işlem süresine sahip olarak ürün satın alımlarını ötelemek veya ertelemek (sonraya bırakmak)” olarak tanımlanmıştır (Cho vd., 2006, s. 261).

Loewenstein (1988) ile Tversky ve Shafir (1992) tüketicilerin satın almayı geciktirmelerinin satın alma kararları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ortaya koyan çalışmalar yürütmüşlerdir. Bunun yanı sıra tüketicilere sunulan seçim seti genişletildiğinde veya iyileştirildiğinde bir kararı geciktirme eğiliminin artabileceğini de öne sürülmektedir (Maeng vd., 2020, s. 3). Şüphesiz ki tüketicinin karşı karşıya kaldığı birden fazla seçenekten bir tanesi bariz bir şekilde diğerlerinden iyiyse ortada herhangi bir çatışma olmayacağı için tüketicinin karar vermesi daha da kolaylaşır. Buna karşılık her bir seçeneğin kayda değer avantajları ve dezavantajları mevcut ise bireylerin karar verme esnasında bir çatışma yaşamaları daha muhtemeldir. Bunun bir sonucu olarak da insanlar genellikle seçimi yapmayı itici hale getiren ve onları kararı geciktirmeye ve ek bilgi veya seçenekler aramaya zorlayan çatışmalar yaşarlar. Bu nedenle çatışma durumunun yüksek olduğu zamanlarda düşük olduğu zamanlara göre insanların seçim yapmayı geciktirme olasılığı daha fazladır (Tversky ve Shafir, 1992).

1.3.7.3. Satın Almanın Ötelenmesi (Purchase Postponement)

“Procrastination” kavramı ile benzer anlamda kullanılan bir diğer kavram da “postponement” kavramıdır. Kavram ile anlatılmak istenen geçici arzulara karşı etkili bir strateji olarak bir seçimi gelecekteki bir tarihe ötelemektir. Birçok tüketici “galeriye ilk gidişte asla araba satın alınmaz” ya da “önemli bir satın alımdan önce muhakkak eşime danışmalıyım” gibi erteleme kuralları tasarlar. Bu tür tüketicilerin galeriden veya mağazadan ayrıldıktan sonra, ilgili ürünlere yönelik sağlam bir şekilde yerleşmiş gibi görünen arzuları çoğu zaman ortadan kalkar (Hoch ve Loewenstein, 1991, s. 500).

Postponement daha fazla bilgi araştırma ile karakterize edilmiş bir geciktirme taktiği olarak tanımlanmaktadır (Shehryar vd., 2001). Basso vd. (2019, s. 114) benzer bir bakış açısıyla karar vermenin ertelenmesinin alternatiflerin değerlendirilmesi ve analizi için

daha fazla zamana ihtiyaç duyulduğu algısını ve hatta gelecekteki kayıp ihtimalinden dolayı karar vermeyi reddetmeyi içerdiğini belirtmişlerdir. Buradan hareketle erteleme tüketici tarafından alternatifler hakkında daha fazla bilgi edinebilmek için bir yöntem olarak kullanıldığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Tüketicilerin sahip oldukları alternatifler ile ilgili olarak dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da bu alternatiflerin sayısıdır. Tüketiciler daha geniş bir ürün yelpazesi sunan bir perakendeciden seçim yaparken kendilerini daha güvende hissedebilirler. Bunun sebebi ise mevcut seçim kümesinde potansiyel olarak daha üstün bir alternatifin kendilerine sunulmamasının daha düşük bir ihtimale sahip olmasıdır. Bu avantajlı duruma karşın daha geniş bir ürün yelpazesine sahip olmanın firmaya getireceği bazı dezavantajlar da mevcuttur. Firma tarafından sunulan alternatif sayısının artmasının tüketicinin karar vermesini zorlaştırması ve satın alma kararını erteleme mümkün kılacağı söylenebilir (Chernev vd., 2015, s. 335). Bir başka deyişle bu durum tüketicide kafa karışıklığına sebep olabilir. Böyle bir durumun gerçekleşmesi halinde ise tüketici ideale yakın ürünü tercih etmek, karar vermek için daha fazla zamana ihtiyaç duymak, karar vermeyi ötelemeyi seçmek ya da karar vermekten vazgeçmek yollarından birini tercih eder (Jacoby ve Morrin, 1998, s. 98).

Daha önce de belirtildiği gibi erteleme kapsamında incelenen kavramların anlamlarına bakıldığında erteleme kelime anlamı olarak geciktirme ve ötelemeyi kapsayan bir nitelikte olduğu görülmektedir. Çalışma bağlamında tüketici davranışları temelinde erteleme kavramı incelenecek olup literatürde kullanılmakta olan “tüketici erteleme (consumer procrastination)” kavramının çok geniş bir kapsama sahip olduğu düşünülmektedir. Çalışmanın odak noktası tüketicilerin satın alma davranışını ertelemelerinin ölçülmesi olduğundan dolayı, Şekil 2’de de belirtildiği gibi, tüketici satın alma karar sürecinde yer alan “*satın alma kararının verilmesi*” ve “*satın alma*” aşamaları arasında meydana gelen erteleme incelenecektir. Bu nedenle çalışmanın odağına daha uygun olmasından dolayı “*satın alma kararı sonrası erteleme*” kavramı ele alınacaktır.

BÖLÜM 2. TEORİK ALTYAPI

2.1. Ertelemenin Teorik Modelleri

Ertelemenin teorik modelleri, bu yaygın davranışsal zorluğun farklı yönlerini anlamamıza yardımcı olan önemli bir konudur. Bu başlık altında psikanalitik yaklaşım, psikodinamik yaklaşım, davranışsal yaklaşım ve bilişsel – davranışsal yaklaşımlar ele alınmıştır. Psikanalitik yaklaşım, erteleme fenomenini bireyin bilinçdışı isteklerinin ve içsel çatışmalarının bir sonucu olarak açıklamaya çalışmaktadır. Sigmund Freud'un öncülüğünde gelişen bu yaklaşım ile erteleme davranışının kişinin içsel çatışmalarından kaynaklandığını ve bu çatışmaların bilinçdışı düzeyde etkili olduğu öne sürülmektedir.

Psikodinamik yaklaşım erteleme davranışını kişinin içsel motivasyonları ve kişilik yapısıyla ilişkilendirmektedir. Bu yaklaşım, erteleme eğilimlerinin kişinin geçmiş deneyimleri ve kişilik özellikleriyle şekillendiğini vurgular. Davranışsal yaklaşım erteleme davranışını dışsal öğrenme süreçleri ve ödül/ceza mekanizmalarıyla açıklamaya odaklanır. Bu yaklaşım, erteleme eğilimlerini ödülün uzak gelecekte gelmesi ve bu nedenle anlık tatminin tercih edilmesiyle ilişkilendirir. Bilişsel – davranışsal yaklaşımlar ise erteleme davranışının temel olarak düşünce süreçleriyle ilgili olduğunu ve kişinin erteleme kararını nasıl aldığını anlamaya çalışır. Bu yaklaşım, erteleme davranışının bireyin inançları, düşünce kalıpları ve problem çözme becerileriyle yakından ilişkili olduğunu vurgular.

Çalışma kapsamında bu teorik modellerin incelenmesi ile erteleme davranışının dinamikleri ve nedenleri hakkında daha derin bir anlayış geliştirmenin yanı sıra bu davranışın karmaşıklığının daha iyi anlaşılması hedeflenmektedir. Sonrasında ise çalışma bağlamına uygun olması nedeniyle Planlı Davranış Teorisi (PDT) (Theory of Planned Behavior) ve Zamansal Motivasyon Teorisi (ZMT) (Temporal Motivation Theory) incelenmektedir.

2.1.1. Psikanalitik Yaklaşım

Erteleme, eyleme geçmeyi reddetmeyi ima eden davranıştan dolayı aslında hemen harekete geçme isteğini de içinde bulunduran paradoksal bir durumu göstermektedir. Bu paradoksal durumu anlayabilmenin bir yolu erteleme davranışını eylem ve zaman arasındaki ilişkiden hareketle psikanalitik bir yaklaşımla ele almaktır (Beardsworth,

1999, s. 10). Effert ve Ferrari (1989)'ye göre erteleme düşük benlik saygısı ile ilişkilidir. Psikanalitik yaklaşıma göre erteleme hassas-kırılgan benlik saygısı olan kişilerde başarısızlık kaygısından dolayı benlik saygısının muhafazası ya da başka bir ifade ile egonun korunması için kullanılan koruyucu bir araçtır (Uzun Özer, 2010, s. 39).

Benlik saygısını muhafaza ederek hoş bir varoluş durumunu sürdürmek için doğuştan gelen bu nitelik, çocukluk dönemlerinde edinilen öğrenilmiş bir gerçekliktir (Briody, 1979, s. 27). Psikanaliz için bir eylemin zamanla tekraren askıya alınması aktivitenin sürekli olarak ertelenmesi anlamına gelir. Düşünmekten dolayı eyleme geçememe fenomenal olarak zamanla pasif bir ilişki olarak kendini gösterir. Erteleyen kişiler geçmiş zamanın olumsuz etkisinde kalıyor olmalarından dolayı gelecekte önce geçmişe göre hareket ediyorlar demektir (Beardsworth, 1999, s. 10).

Psikanalitik teoriye göre erteleyiciler az gelişmiş bir gerçeklik algısına sahip bireyler olarak kabul edilirler (Davis, 1999, s. 33). Dolayısıyla rasyonel olanı seçme konusunda problemlidirler. Erteleyici, gerçeklik ilkesiyle güdülenen ve ertelemeyen bireyin aksine, daha çok zevk ilkesiyle güdülenen biri olarak görülebilir. Bu açıklamayı ilk defa ortaya atan Freud (1953)'a göre bireyler doğuştan gelen bir şekilde kaygıdan kaçınma ve zevk arama arzusu içindedirler. Freud, kaygının, rahatsız edici olabilecek bastırılmış bilinçdışı malzemenin egoya verdiği bir uyarı sinyali olduğunu ifade etmektedir. Birey kaygıyı algıladığında, ego çok çeşitli savunmalar kurar. Freud tamamlanmamış görevlerden öncelikle ego için tehdit oluşturdukları için kaçınıldığını varsayar (Ferrari vd., 1995, s. 22). Bireyin zihninde sansür işlevi gören ve onu rahatsız eden tüm eğilimleri bilinçten ve eylem üzerindeki her türlü etkiden dışlayan bir güç vardır (Freud, 1953, s. 268). Bu sistem ego savunma mekanizması olarak ifade edilmektedir. Bu mekanizmalar bilinçdışı tarafından işletilir ve diğer şeylere ek olarak, bilgiyi unutmaya veya bastırmaya, enerjiyi uygun eylemlerin gerektirdiğinden uzaklaştırmaya, gerçekliği inkâr etmeye ve çarpıtmaya ve kişinin eksikliklerini rasyonalize etmeye hizmet edebilir. Bu eylemlerin her biri, egoyu savunmanın bir yolu olarak görülebilir (Briody, 1979, s. 31). Bu noktada Baughman (1972)'a göre, egonun rolü, karmaşık bir başa çıkma sistemi yaratarak kişiyi acı, tehdit ve kaygıdan korumaktır. Bir bireyin haz arayışı eyleminin yol açtığı acıdan kaçınma veya hazzı gerçekleştirme arzusuyla ilgilidir. Örneğin, belirli görevleri tamamlayamama, yetersiz performans gösterme riskinden kaçınarak düşük benlik saygısını kamufle etmenin bir yolu olarak görülebilir. Bazı görevlerden kaçınma veya erteleme ile başarısız bir durum ortaya çıkacak olsa bile birey, bilinçdışı düzeyde benlik

algısını veya kendilik anlayışını korumaya çalışarak daha önemli bir işlev yerine getirmiş olacaktır (Briody, 1979, s. 29).

Erteleme sorunu özünde, kişinin kendisiyle olan ilişkisindeki bir sorundur ve eksik bir özgüven duygusunu yansıtır (Burka ve Yuen, 2008). Freudcu psikanalitik teorinin erteleme davranışını incelemesindeki katkılarından hareketle özetlemek gerekirse, erteleme, zayıf veya yaralı bir egoyu daha fazla tehditten korumak için bilinçsizce motive edilen bir savunma davranışı sistemi olabilir (Briody, 1979, s. 29).

2.1.2. Psikodinamik Yaklaşım

Erteleme davranışının ortaya çıkmasına ilişkin yapılan psikodinamik açıklamaların temelinde hatalı çocuk yetiştirmeden kaynaklı problemler bulunmaktadır (Missildine, 1963; MacIntyre, 1964). Psikodinamik yaklaşım konusunda çalışanlar, özellikle bireyin gelecekteki kişilik gelişimi üzerinde erken çocukluk döneminin etkilerine odaklanırlar (Ferrari vd., 1995, s. 22). Erken çocukluk döneminde ebeveynlerin takındığı tutum ve sergilediği davranışlarının çocukların ilerideki yetişkinlik dönemlerinde erteleme davranışına yol açacağı, yani geçmişten gelen aile dinamiklerinin gelecekte de etkilerinin olacağı düşünülmektedir (Burka ve Yuen, 2008, s. 2-3). Psikodinamik açıdan Ferrari ve diğerleri (1995), ertelemenin erken deneyimlerle, özellikle de travmayla ilişkili olduğunu ve erken çocukluk deneyimlerinin yol açtığı saplantılı bağlanma, korkulu bağlanma, kaçınmacı bağlanma stilleri ve erteleme eğilimleri arasında anlamlı ilişkiler olduğunu ifade etmişlerdir. Aşırı onay arayışı, başkalarının beklentilerini karşılama arayışı, sosyal odaklı mükemmeliyetçilik bireyin kendisi ile ilgili olarak olumsuz, başkalarıyla ilgili olarak ise olumlu benlik duygusuna yol açmaktadır. Bu nedenle, psikodinamik açıklamalar, ertelemeyi öncelikle, çoğunlukla kişinin ailesine yönelik duyguları içeren, altta yatan içsel psişik dramının sorunlu davranışsal bir tezahürü olarak nitelendirir (Balkıs ve Duru, 2007).

Geçmişimizden gelen aile dinamikleri muhtemelen günümüze kadar devam etmekte ve artık bireye hizmet etmeyen bir erteleme dinamiğinin sürdürülmesine sebep olmaktadır. Psikodinamik yaklaşım ertelemeyi, ebeveynlerin aşırı isteklerine ya da aşırı hoşgörülü tutumlarına karşı bir başkaldırı ve altta yatan bilinçaltı kaygılardan kurtulmanın bir yolu olarak nitelendirmektedir (McCown vd., 1987). Missildine (1963) çocukları aşırı derecede başarıya zorlamanın, çocuklara gerçekçi olmayan hedefler koymanın ve bu hedeflere ulaşmayı ebeveynlerin sevgi ve onayına bağlamanın ertelemenin en önemli

nedeni olduğunu belirtmektedir. Bu tür bir ailede büyüyen çocuklar başarısızlıktan dolayı duyacağı endişeden kaynaklı olarak kendilerini değersiz hissedebileceklerdir. Ebeveynlerin yüksek başarı beklentisiyle zorlayarak verdiği bir görevde çocuk ebeveynlerinin kabulünü kazanmak adına görevi başarmak için gayret eder. Görevle ilgili bir başarısızlık ortaya çıkınca ise çocuk yüksek bir kaygı duyarak kendini değersiz hissetmeye başlar. Yaşamın ilerleyen dönemlerinde yetişkin çocuk, kişisel değerinin veya yeteneklerinin değerlendirilmesini içeren bir görevle karşı karşıya kaldığında, yetişkin birey erken dönem duygularını yeniden deneyimleme ve yeniden canlandırma yoluyla erteleme eğilimine girer.

2.1.3. Davranışsal Yaklaşım

Bu yaklaşım insanların kendi kendine konuştuğunu, kendi kendine hareket ettiklerini ve “kendi kendini engelleyen yaşam kalıpları” geliştirdiklerini ileri sürmektedir (Ellis ve Knaus, 1977, s. 90-93). Davranışsal yaklaşım davranışların pekiştirilmesini içerir. Pekiştirme teorisine göre erteleme, daha önceki başarılı erteleme geçmişinin bir sonucu olarak ortaya çıkar (Uzun Özer, 2010, s. 41). Günlük görevlerin çoğunu ertelemeye yönelik yaşam kalıpları olan davranışsal erteleme, bireyin kişisel projelerine aşırı kötümser bakmasından, bir görevi tamamlamak için gereken süreyi olduğundan fazla tahmin etmesinden veya gereken süreyi küçümseyerek aşırı iyimser bir zaman planlaması yapmasından kaynaklanabilir (Aitken, 1982; Lay, 1988). Zor ve aynı zamanda kaygı verici bir görevle karşılaşan birey bu görevi başaramayacağına ilişkin kendini inandırabilir ve bunu yapmayı mümkün olduğu kadar erteleyerek minimum bir eforla bu görevi yerine getirmeyi başarabilir. Daha sonraları görevleri kolay yoldan halletmeyi başaran birey ertelediği benzer görevlerle karşılaştığında ise göreve ilişkin kaygıları hatırlayarak bir şekilde yapabilmeyi de rahatlığı ile görevden kaçınma eğilimini artırır (Ellis ve Knaus, 1977, s. 90-93).

Genellikle kısa vadede elde edilecek memnuniyet verici hedonist sonuçlar, uzun vadeli daha yüksek kazanımlara tercih edilirler. İnsanlar kısa vadede elde ettikleri sahte ödülleri uzun vadeli gerçek kazanımlara yeğleme eğilimindedirler (Ainslie, 1975). Bu öğrenilmiş alışkanlık insanların zor olan yerine kolay elde edilebileni seçme davranışını seçerek davranışsal ertelemeye dönüşmesine sebep olmaktadır.

Davranışsal erteleme rekabet edememe, kararsızlık, yüksek kaygı düzeyi, yüksek sosyal kaygı, özgüven düşüklüğü, kendine güven, kendinden şüphe duyma, hoş olmayan bir

davranıştan kaçınma konusunda isteksizlik, unutkanlık, odaklanma zorluğu, dağınıklık ve enerji eksikliği gibi faktörlerle ilişkilendirilmiştir (Ellis ve Knaus, 1977; Lay, 1986; Lay, 1987; Ferrari, 1991b; Ferrari vd., 1995; Burka ve Yuen, 2008). Diğer taraftan bireyler hayatın zorluğundan, karşılaştıkları kötü muameleden ve adaletsizliklerden dolayı da bir intikam aracı olarak ertelemeye başvurabilirler. Kararları veya eylemleri kasıtlı olarak geciktirerek bireyler, adaletsiz durumlarda eşitliği sağlayabileceğine inanabilirler (Ferrari ve Emmons, 1994, s. 540).

2.1.4. Bilişsel – Davranışsal Yaklaşımlar

Bilişsel-davranışsal yaklaşımının temeli "Düşündüğünüz gibi hissedersiniz" düşüncesine dayanmaktadır. İnsanlar bilişsel, duygusal ve davranışsal olarak üç ana şekilde yaşarlar. Düşünme biçimleri davranışları etkilemektedir (Ellis ve Knaus, 1977, s. 26). Erteleme sadece iş alışkanlıkları, zaman yönetimi vb. faktörlerden kaynaklı bir eksiklik değil, aynı zamanda davranışsal, bilişsel ve duygusal bileşenlerin karmaşık bir etkileşimini içermektedir (Solomon ve Rothblum, 1984, s. 503). Bireyin düşünceleri, duyguları ve davranışlarıyla ayrılmaz bir şekilde iç içe geçer, böylece nadiren saf bir şekilde düşünür, duygulandırır veya hareket ederler. İnsanlar bir davranışı gerçekleştirirken ne yaptıklarını düşünürler aynı zamanda yaptıkları şeylerle ilgili olarak duygulanımları da vardır (Ellis ve Knaus, 1977, s. 24).

Biliş bir bireyin herhangi bir zamanda bir olay hakkında ne düşündüğüdür (Piştof ve Şanlı, 2013, s. 182). Biliş, düşünme, akıl yürütme, yargılama, inanma ve sözelleştirme süreçlerini içerir. Bilişsel süreçler olumsuz olduğunda, bu süreçler net düşünmeyi ve problemleri çözebilmeyi zorlaştırır (Knaus, 2002, s. 65). Bireyin kendini kaygılı, depresif, düşmanca, utanmış, aşırı sinirli veya endişeli duygularının arkasında, sıkıntıyı ifade eden bilişsel bir imza vardır (Knaus, 2002, s. 83). Başka bir deyişle, inanç sisteminiz (düşünceler, tutumlar, değerler) duygularınızı ve eylemlerinizi harekete geçirir (Ellis ve Knaus, 1977, s. 26). Kendimizle ilgili şüphelerimiz düşüncelerimize sızdığına, olumsuz anılarımızı ve varsayımlarımızı tetikler (Knaus, 2002, s. 65). Yani bir duruma ilişkin olarak uygun veya uygunsuz bir duygusal tepki verdiğinizde, sadece durumun kendisi duygusal tepkiye sebep olmaz inanç sisteminiz (düşünceler, tutumlar, değerler) duygularınızı ve eylemlerinizi harekete geçirir (Ellis ve Knaus, 1977, s. 26). Bu nedenle erteleme algıları ve düşünceleri, bilinçli olarak takip edilmedikçe çoğu zaman fark edilmez. Düşüncemizi izlemeye meta biliş denir. Meta biliş neden ertelediğimizi anlayabilmenin güçlü bir yoludur (Knaus, 2002, s. 16).

Duygu ve davranışların üretilmesinde düşünceler daha etkilidir. İnsanlar inançlarını tartışılmaz gerçekler olarak görme eğilimindedirler. İnanmışınız şeyi gerçekte özdeşleştirirseniz, o zaman kendinizi mutlakçı terimlerle düşünmeye ve duygularınızı ve eylemlerinizi buna göre yönlendirmeye hazırlarsınız (Ellis ve Knaus, 1977, s. 28). Yani insanların olayları yorumlama biçimi duygu ve davranışlardan daha etkilidir (Berber Çelik, 2014, s. 16). İnançlarınızı nesnel olmayan ve doğrulanamayan mitlere dayandırdığınızda gereksiz sıkıntılar yaratabilirsiniz. Bireyin kendini değerlendirme şekli onun duygusal-davranışsal tepkisinin temelini oluşturur (Ellis ve Knaus, 1977, s. 28-29).

Ellis ve Knaus (1977) bazı inançları, kaygı, depresyon, öfke gibi aşırı tepkileri veya ilgisizlik ve atalet gibi yetersiz tepkileri teşvik eden irrasyonel (mantıksız) inançları olarak tanımlamışlardır. Bazı inançlar ise gerçekçi ve makuldür. Bunlar rasyonel inançlardır (Knaus, 2002, s. 83). Rasyonel inançlar, mantıksal yapıyı bir arada tutan ve temel hedefleri ilerleten uygun duygusal ve davranışsal tepkilerle sonuçlanan inançlardır. Her kişi, herhangi bir zamanda, bir inanç sisteminin baskın olduğu veya her birinin diğerini dengelediği her iki şekilde de dönüşümlü olarak düşünebilir (Ellis ve Knaus, 1977).

Ellis ve Knaus (1977) ertelemeyi mantıksız düşüncelerden kaynaklanan duygusal bir rahatsızlık olarak görmektedir. Hatalı inançlar, özellikle de olumsuz inançlar büyük ölçüde engelleyici olabilir. İrrasyonel inançlar kişisel ilişkilere, iş verimliliğine, kendini kabule veya benzeri olumlu sonuçlara müdahale eder. Bireyin değişmek konusunda çaresiz olduğuna inanması, barikatın ötesini görememesi için zihnine duvar örmesi gibidir (Knaus, 2002, s. 83). Yani erteleme davranışı irrasyonel olan inançlardan dolayı ortaya çıkar. İrrasyonel inanç işe başlamayı ve işi bitirmeyi ertelemek için bir teşvik görevi görür (Ellis ve Knaus, 1977, s. 27).

Örneğin, önemli ve zor bir görevi yapmanız size zor geliyorsa bunun yerine daha kolay ve size daha fazla haz verecek olan ailenize yemek pişirmeyi tercih edebilirsiniz. Burada önemli görevi erteleyerek, bunu şimdi değil yarın yapabilirim diye düşünürsünüz. Birey bu zor görevin kendi yetersizliğini ortaya çıkaracağını düşünerek kendine olan özsaygısını riske atmaktan kaçınabilir. İrrasyonel inançlardan dolayı birey değerli biri olduğunu kanıtlamak için başarabileceği şeylere yönelmeyi tercih eder. Erteleyen kişi, ertelemenin bir sorun olduğunun farkındadır ve birey burada duygusal olarak yemek yapmaktan mutlu

olmak ve zor görevi ertelemekten dolayı suçluluk hisseder (Ellis ve Knaus, 1977, s. 24; Beswick vd., 1988, s. 209).

Mantıksız inançların hakim olduğu durumlarda kaygı ve hayal kırıklıkları hissedildiğinde bireyler inançlarını değiştirmek yerine bununla kendilerini yüzleştiren olaylardan kaçınmaya çalışırlar. Eğer rasyonel bir inanç sistemi hâkim olsaydı hayal kırıklığına rağmen görevi etelemek yerine onu gerçekleştirmeye yoluna gidilirdi. Mantıksız inançlardan hareketle ortaya çıkan erteleme eğilimi başka mantıksız inançların ortaya çıkmasına ve başka ertelemelere sebep olur (Ellis ve Knaus, 1977, s. 30).

Olumsuz, mantıksız düşünceyi değiştirerek daha iyisinin yapabileceği fikrini kabul etmek basit gibi görünse de oldukça zordur. Bunun nedeni düşüncelerin çoğunun otomatik olarak gerçekleşmesidir. Buna erteleme düşüncesi de dahildir. Bireyi engelleyen olumsuz, mantıksız, hatalı veya alışılmış düşünce genellikle gereksiz kısıtlamalarla sonuçlanır (Knaus, 2002, s. 83).

Erteleme kavramı ile ilgili teorik yaklaşımlar incelendikten sonra çalışmanın teorik çerçevesini belirlemek için ilişkili olan teoriler ele alınmıştır. Bu kapsamda PDT ve ZMT'nin çalışmanın amacıyla örtüştüğü düşünüldüğünden detaylı olarak incelenmiştir.

2.2. Yararlanılan Teoriler

Çalışma kapsamında PDT (Ajzen, 1985; Ajzen, 1991) ve ZMT (Steel ve König, 2006) ele alınmıştır. Çalışma çerçevesinde geliştirilmek istenen ölçeğin bağlamına uygun olması nedeniyle bu iki teori üzerine odaklanılmıştır. Daha önce de belirtildiği üzere geliştirilmek istenen ölçek ile tüketicilerin, literatürde de ileri sürülen satın alma karar sürecinde, satın alma kararını vermeleri sonrası bu kararları doğrultusunda ilgili satın almayı gerçekleştirmeleri arasında meydana gelen erteleme ölçülmek istenmektedir. Bu tür durumlarda satın alma kararını vermiş olan tüketicilerin aslında satın alma ile ilgili bir planlama içerisinde oldukları ve bu doğrultuda zamana dayalı motivasyon seviyelerinde değişimler olduğu düşünülebilir. Başka bir ifade ile farklı zamansal yönelimler, farklı türden motivasyonları, farklı planları, farklı türde ürünlerin tüketimini ve ürünlerle ilgili belirli bir örgütsel süreci ortaya çıkaran farklı özel tutumları tetikleyebilir (Bergadaa, 1990, s. 289). Bu nedenlerle bu iki teori çalışma kapsamına dahil edilmiştir.

2.2.1. Planlı Davranış Teorisi

Tutumlar sosyal psikoloji alanında ilgi çeken önemli bir araştırma ve tartışma konusu olmuştur (Ajzen ve Fishbein, 2005). Tutum ile davranış arasındaki ilişkinin dinamiklerinin anlaşılabilmesi için çeşitli sosyo-bilişsel modeller geliştirilmiştir (Demir, 2017, s. 14). Gerekçeli Eylem Teorisi – GET (Theory of Reasoned Action) (Fishbein ve Ajzen, 1975) ile PDT (Ajzen, 1985; Ajzen, 1991) bu konuda iyi çalışan bir aracı model olarak ortaya koyulmuş ve çeşitli davranışlara başarıyla uygulanmıştır. Bu yaklaşımlar genellikle rasyonel karar verme süreçlerinde meydana gelen istemli davranışları açıklamak için özel olarak tasarlanmıştır (Demir, 2017, s. 14).

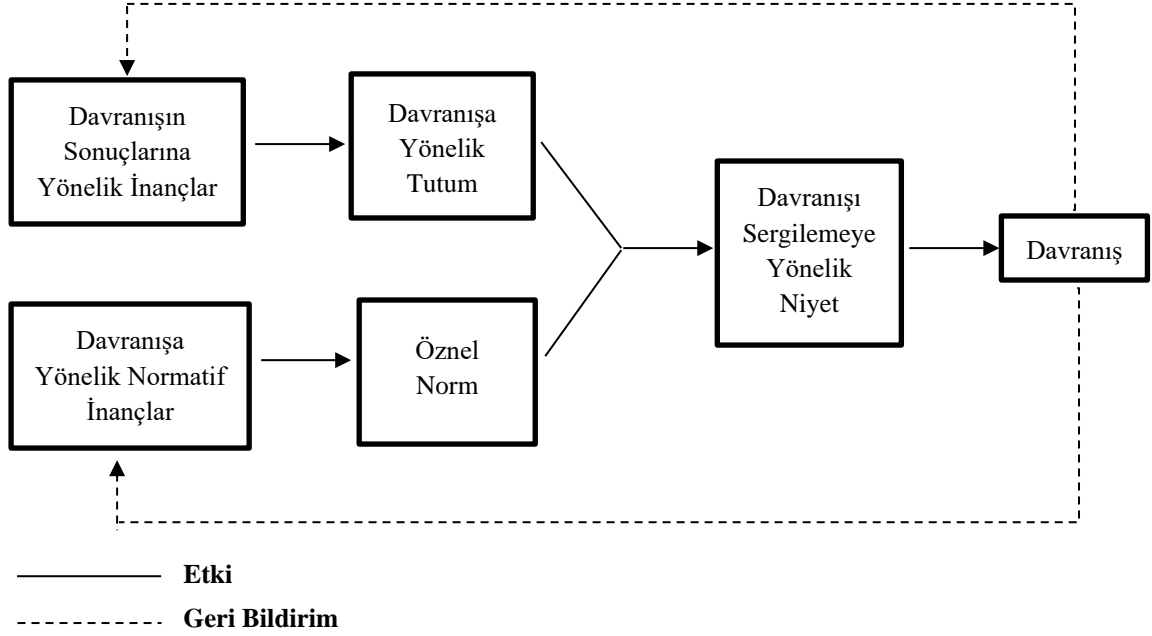
Ajzen (1985; 1991) tarafından geliştirilen PDT tutumlar, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol tarafından yönlendirilen davranışsal niyeti tahmin ederek bireylerin davranışlarını öngörmeye sıklıkla kullanılan psikolojik bir modeldir. Teorinin temelleri Fishbein ve Ajzen (1975) tarafından ortaya koyulan GET’ne dayanmaktadır. Dolayısıyla PDT’nin daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle GET’nin açıklanmasında fayda olduğu düşünülmektedir.

Fishbein ve Ajzen (1975, s. 16) bir kişinin niyetlerinin, sahip olduğu belirli inançların bir işlevi olduğunu belirtmektedirler. Bununla birlikte, ilgili inançlar ile işaret edilen davranışın nesnesi hakkındaki inançlardan ziyade davranışın kendisidir. Bahsi geçen bu inançların bireyin davranışa karşı tutumunu etkilediği öne sürülmektedir. Daha detaylı olarak ifade edilecek olursa bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirmeye yönelik tutumu, o davranışı yerine getirmesi durumunda belirli sonuçların ortaya çıkacağına olan inancı ve bu sonuçlara yönelik bireyin yaptığı değerlendirmeye ilgilidir. Bireyin bu tutumu, onun söz konusu davranışı gerçekleştirme niyetinin ana belirleyicilerinden biri olarak görülür. Bireyin davranışsal bir niyetle ilgili diğer inançları, normatif nitelikteki inançlardır. Normatif inançlar ile anlatılmak istenen ise ailesi ya da arkadaşları gibi taraflardan gelen belirli referansların bireyin söz konusu davranışı gerçekleştirmesi veya gerçekleştirmemesi gerektiğini düşündüğü inançlardır. Bu noktada birey verilen herhangi bir referansa uymak için motive olabilir veya bu motivasyona sahip olmayabilir ancak normatif inançlar ve uyma motivasyonu bireyde normatif baskılara yol açabilir. Sözü geçen bu normatif baskıların bütünü ise “öznel norm” olarak adlandırılmaktadır. Kişinin davranışa yönelik tutumu gibi öznel normu da onun davranışı gerçekleştirmeye yönelik niyetinin ana belirleyicisi olarak görülmektedir. Dolayısıyla bireyin davranışsal niyeti onun davranışa yönelik tutumu ve öznel normu olmak üzere iki faktörün bir fonksiyonu

olarak ele alınmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi, bu niyet ilgili davranışın doğrudan belirleyicisi olarak görülür. Bu çerçevede GET modeli Şekil 3'te gösterilmektedir.

Şekil 3

Gereççeli Eylem Teorisi



Kaynak: Fishbein ve Ajzen (1975)

GET, psikolojik süreçleri, davranışa yönelik tutumlar ve öznel normlar tarafından bağımsız olarak belirlenen ve söz konusu davranışı tetikleyen niyet olarak özetlemektedir (Ajzen ve Madden, 1986). Temel olarak, insan sosyal davranışının, bireylerin söz konusu davranış hakkında sahip oldukları bilgi veya inançlardan makul bir şekilde ve çoğu zaman kendiliğinden kaynaklandığı varsayılmaktadır. Bu inançların bireyin kişisel deneyimleri, almış olduğu eğitim, radyo, gazete, TV, internet vb. medya kanalları ile aile ve arkadaşlarıyla olan etkileşimleri gibi çeşitli kaynaklardan meydana geldiği söylenebilir. Ayrıca kişilerin sahip olduğu demografik özellikler ya da kişilik gibi bireysel farklılıkları da yalnızca onların sahip olduğu deneyimleri değil, aynı zamanda edindikleri bilgileri yorumlama ve hatırlama biçimlerini de etkileyebilmektedir. Dolayısıyla farklı sosyal geçmişlere sahip veya farklı kişilik özelliklerine sahip bireylerin inançları açısından da farklılık göstermesi muhtemeldir (Fishbein ve Ajzen, 2011).

Bahsi geçen bu inançlar, nasıl edinilmiş olursa olsun, bireyin söz konusu davranışı sergileme ya da sergilememe kararını etkilemektedir. Bu noktada üç çeşit inançtan söz edilmektedir. Bunlardan birincisi kişinin davranışı gerçekleştirmesi durumunda deneyimleyebileceği olumlu ya da olumsuz sonuçlara ilişkin inançlarıdır. Bu sonuçlara

ilişkin beklentilerin ya da davranışsal inançların kişinin ilgili davranışı gerçekleştirmeye yönelik tutumunu, başka bir ifade ile olumlu ya da olumsuz değerlendirmelerini belirlediği varsayılır. Eğer birey davranışı gerçekleştirmesinin olumsuz sonuçlara göre daha olumlu sonuçlara yol açacağı doğrultusunda bir algıya sahipse, davranışa yönelik tutumu da olumlu olacaktır. İkincisi ise bireyin hayatında önemli bir yere sahip diğer kişiler ya da grupların bu davranışı onaylayacak ya da onaylamayacak olmasına dair inançlarıdır. Ayrıca bu kişiler ya da grupların da aynı davranışı sergileyecek olup olmadığı da bu çerçevede değerlendirilmektedir. Bütünlükleri içinde, bu tanımlayıcı normatif inançlar, algılanan bir norm, yani davranışa katılmak veya katılmamak için bireyde algılanan sosyal baskı üretir. Eğer birey kendisi için önemli olan bu kişi ya da grupların ilgili davranışı onayladığına inanıyor veya bu kişi ya da grupların çoğunluğu davranışı gerçekleştiriyorsa bireyin sosyal baskı algılaması muhtemeldir. Son olarak, bireyler, davranışı gerçekleştirme girişimlerine yardımcı olabilecek veya onları engelleyebilecek kişisel ve çevresel faktörler hakkında da inançlar oluştururlar (Fishbein ve Ajzen, 2011).

Belirli davranışın doğrudan öncülü olan niyetler, kişinin davranışta bulunma motivasyonunu temsil etmektedir. Bu noktada niyet güçlendikçe davranışın yapılma olasılığının arttığı söylenebilir. İlgili davranışa yönelik tutumlar, davranışın kişisel değerlendirmesini, olumlu ya da olumsuz olduğunu ortaya koymaktadır. Öznel veya sosyal normlar ise ilgili davranışın sergilenip sergilenmeyeceğine ilişkin birey için önemli olarak değerlendirilen diğer insanların etkilerini gösterir (Ajzen, 1991; Fishbein ve Ajzen, 2011). GET'ne göre bir kişinin niyeti, kişisel ve sosyal etki olmak üzere iki temel belirleyici faktörün bir fonksiyonudur. Kişisel faktör, davranışa yönelik tutum olarak da adlandırılan ve bireyin bir davranışı gerçekleştirmeye yönelik olumlu ya da olumsuz değerlendirmeleridir. Teorinin nesnelere, insanlara veya kurumlara yönelik daha geleneksel tutumlarla değil, davranışlara yönelik tutumlarla ilgili olduğu dikkat edilmesi gereken bir noktadır. Niyetin ikinci belirleyicisi, kişinin söz konusu davranışı yapması veya yapmaması için kendisine uygulanan sosyal baskılara yönelik algılamasıdır ve bu faktör öznel norm olarak adlandırılmaktadır. Genel anlamda birey bir davranışı olumlu olarak değerlendirdiğinde ve kendisi için önem arz eden başka kişilerin de ilgili davranışın gerçekleştirilmesi gerektiğini düşündüklerine inandığında söz konusu davranışı gerçekleştirme niyetine girdikleri söylenebilir (Ajzen, 1985, s. 12).

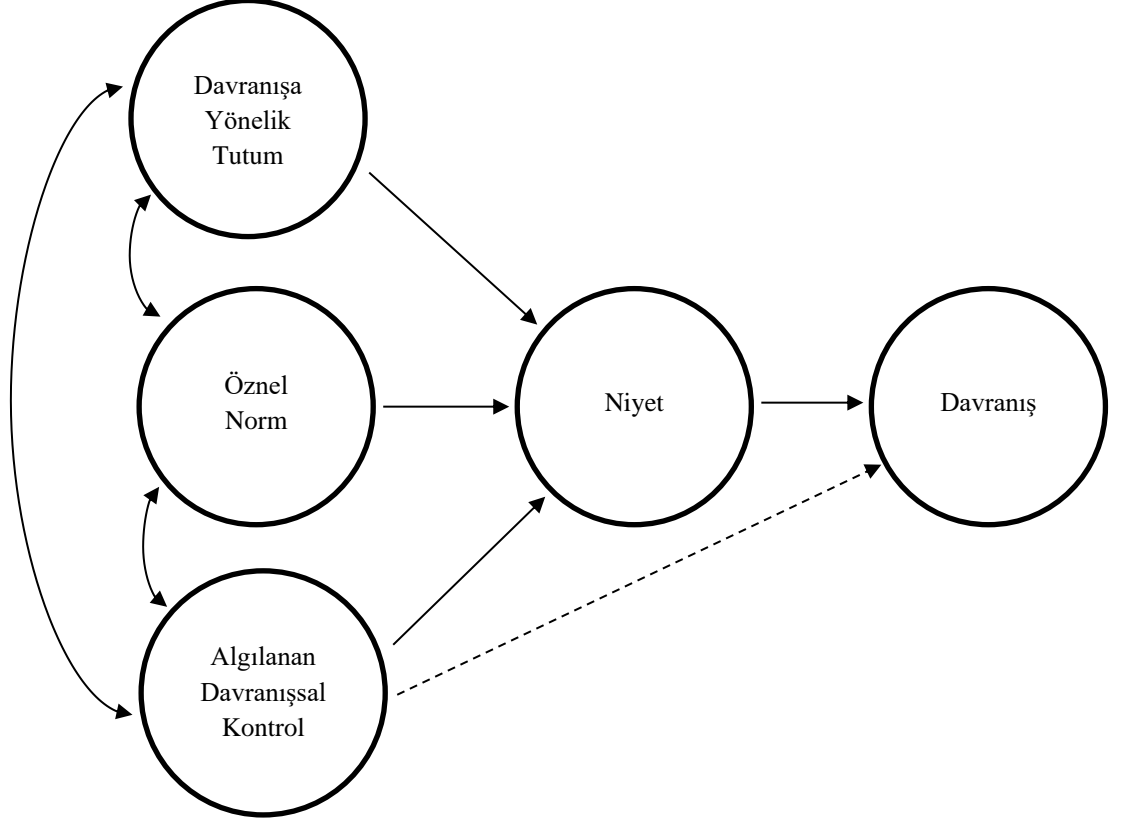
GET ile davranışların yalnızca davranışa yönelik tutumlara ve öznel normlara bağlı olan niyetler tarafından kontrol edildiği ve insanların bunlar üzerinde iradeli kontrole sahip olduğu önerilmektedir (Ajzen, 1991). İradeli kontrolün vurgulanması ile insanların belirli bir davranışı yerine getirmelerinin veya getirmemelerinin o davranışı yapmaya karar vermeleri ya da vermemelerine bağlı olduğu iddia edilmektedir (Ajzen, 2020). Bu nedenle davranışın tek belirleyicisi olarak niyete dayanan GET'nin davranışsal hedef üzerindeki kontrol eksik olduğunda yetersiz kalacağı söylenebilir. Dahili ve harici olarak pek çok faktör, bireyin amaçlanan davranışı üzerindeki kontrole müdahale edebilir. Dahili faktörlere örnek olarak beceriler, yetenekler, bilgi ve yeterli planlama verilebilirken harici faktörlere örnek olarak zaman, fırsat ve davranışın diğer insanların iş birliğine bağımlılığı gösterilebilir (Ajzen ve Madden, 1986, s. 456). GET'nin özellikle kaynak, beceri, zaman ve başkalarının iş birliğini gerektiren davranışlar için tahmin gücünden yoksun olduğu ifade edilmektedir (Ajzen, 1991). Bireylerin üzerinde yalnızca sınırlı kontrole sahip olduğu davranışların doğru tahminini sağlamak için, yalnızca niyetlerinin değerlendirilmemesi, aynı zamanda onların söz konusu davranış üzerinde ne ölçüde kontrol uygulayabildiklerine dair bir tahminlemenin de yapılması gerekmektedir (Ajzen ve Madden, 1986, s. 456). Bu çerçevede PDT, orijinal modelin insanların üzerinde tam bir irade kontrolüne sahip olmadığı davranışlarla uğraşmadaki sınırlamaları tarafından gerekli kılınan GET'nin bir uzantısı olarak geliştirilmiştir (Ajzen, 1991, s. 181).

Kısaca, teoriye göre, insan davranışı üç tür düşünce tarafından yönlendirilir. Bunlar davranışın olası sonuçları veya diğer özellikleri hakkındaki inançlar (davranışsal inançlar), diğer insanların normatif beklentileri hakkındaki inançlar (normatif inançlar) ve davranışın performansını daha da destekleyebilecek veya engelleyebilecek faktörlerin varlığı hakkındaki inançlardır (kontrol inançları). Bu çerçevede davranışsal inançlar davranışa karşı olumlu veya olumsuz bir tutum oluşturmakta, normatif inançlar algılanan sosyal baskı veya öznel norm sonucunu doğurmakta ve kontrol inançları ise davranışın kolay veya zor olma algısını vermekte ve dolayısıyla algılanan davranışsal kontrolü ortaya koymaktadır. Davranışa yönelik tutum, öznel norm ve davranışsal kontrol algısının birleşimi, davranışsal niyetin oluşmasına yol açmaktadır. Son olarak, davranış üzerinde yeterli bir derecede gerçek kontrol sağlandığında ve uygun fırsat ortaya çıktığında insanların niyetlerini gerçekleştirmeleri beklenir. Niyet, böylece davranışın doğrudan öncülü olarak kabul edilmektedir (Ajzen, 2002, s. 665). PDT modeli Şekil 4'te gösterilmektedir. İlgili modelde davranışın öncülü olarak önerilen “davranışın

sonuçlarına yönelik inançlar” ve “davranışa yönelik normatif inançlar” değişkenleri üzerindeki olası geri bildirim etkileri gösterilmemiştir (Ajzen, 1991, s. 181).

Şekil 4

Planlı Davranış Teorisi



Kaynak: Ajzen (1991)

Orijinal gerekçeli eylem teorisinde olduğu gibi, planlı davranış teorisinde de merkezi faktör, bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirme niyetidir. Niyetlerin, bir davranışı etkileyen motivasyon faktörlerini kapsayan bir yapıda olduğu varsayımı öne çıkmaktadır. Ayrıca niyetlerin insanların davranışı gerçekleştirmek için ne kadar uğraşmaya istekli olduklarının ya da ne kadar çaba sarf etmeyi planladıklarının göstergeleri olduğu da belirtilmektedir. Genel bir kural olarak, bir davranışta bulunma niyeti ne kadar kuvvetliyse, performansı da o kadar yüksek olması gerektiği ifade edilmektedir. Bununla birlikte davranışsal bir niyetin, ancak söz konusu davranış bireyin iradeli kontrolü altındaysa, yani birey davranışı gerçekleştirmeye veya gerçekleştirmemeye kendi iradesiyle karar verebiliyorsa, davranışta karşılık bulabileceği belirtilmektedir. Bazı davranışlar aslında bu gereksinimi oldukça iyi karşılarsa da çoğunun performansı en

azından bir dereceye kadar gerekli fırsat ve kaynakların mevcudiyeti gibi motive edici olmayan faktörlere bağlıdır (Ajzen, 1991, s. 181-182).

PDT, belirli bir davranışta bulunmak için bireylerin aldığı kararları belirleyen faktörleri açıklayan bir modeldir. Bu modelin bileşenleri, “*davranışa yönelik tutum*”, “*öznel norm*”, “*algılanan davranışsal kontrol*”, “*davranışsal niyet*” ve “*davranış*” olarak tanımlanmaktadır. GET’ne ek olarak, davranışı açıklamak için “*algılanan davranışsal kontrol*” yapısı da eklenmiştir. Bu sayede, bireyin iradesi dışındaki durumlar da kapsanarak bir davranışta bulunması açıklanabilmektedir. Teoride, bir bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirme veya gerçekleştirilmeme niyeti, davranışlarını açıklayan en önemli unsur olarak vurgulanmaktadır (Akıncı ve Kıymalıoğlu, 2018, s. 391-392). Ayrıca, “*davranışa yönelik tutum*”, “*öznel norm*” ve “*algılanan davranışsal kontrol*” unsurlarının niyetin bağımsız belirleyicileri olduğu varsayılmaktadır (Ajzen, 1991).

Şekil 4’te PDT kapsamında algılanan davranışsal kontrol değişkeninin davranış üzerinde dolaylı ve doğrudan etkilerinin olabileceğine yönelik iki muhtemel versiyonu gösterilmektedir. Algılanan davranışsal kontrol değişkeninden davranış değişkenine doğru kesik ok ile belirtilen ilişkiyi içermeyen birinci versiyonda algılanan davranışsal kontrolün niyetler ile ilgili motivasyonel etkileri olduğu varsayımına dayanmaktadır. Belirli bir davranışı gerçekleştirmek için gerekli kaynaklara ya da fırsatlara sahip olmadıklarına inanan bireyler, davranışa karşı olumlu tutumlara sahip olsalar ve kendileri için önemli diğer kişilerin bu davranışı gerçekleştirmelerini onaylayacaklarına inansalar bile, ilgili davranışta bulunmak için güçlü davranışsal niyetler oluşturmaları olası değildir. Bu nedenle algılanan davranışsal kontrol ile niyet arasında tutum ve öznel norm tarafından aracılık edilmeyen bir ilişki beklenmektedir. Bu doğrultuda algılanan davranışsal kontrolün tutum ve öznel normla bağıntılı olduğu ve davranışsal niyet üzerinde bağımsız bir etki gösterdiği belirtilmektedir (Ajzen ve Madden, 1986, s. 457-458).

Bahsi geçen bu versiyonda, davranış üzerindeki algılanan davranışsal kontrolün etkisine tamamen niyetin aracılık ettiği ve bu niyetin de amaca yönelik davranışın doğrudan öncülü olduğu varsayımı söz konusudur. Buna karşılık, ikinci versiyonda, algılanan davranışsal kontrol ve davranış arasında doğrudan bir bağlantı olasılığı göz önünde bulundurulmaktadır. Algılanan davranışsal kontrol niyetler aracılığıyla dolaylı olarak davranışı etkileyebilir ve gerçek kontrol ölçüsünün kısmi de olsa ikamesi olabileceğinden dolayı doğrudan davranış tahmin etmek için de kullanılabilir. Bu çerçevede Şekil 4’teki

kesik ok, algılanan davranışsal kontrol ile davranış arasında doğrudan bir bağlantı olduğunu göstermektedir. Bu noktada davranış üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olması beklenen algılanan değil gerçek kontroldür. Ancak, algılanan davranışsal kontrol, genellikle mevcut kaynakları ve fırsatları oldukça doğru bir şekilde yansıtabilir; yani gerçek kontrol hem algılanan davranışsal kontrolü hem de davranışı etkileyebilir. Dolayısıyla, algılanan davranışsal kontrol ve davranış arasındaki ilişki, insan eyleminin bir belirleyicisi olarak gerçek kontrolün rolü açısından anlaşılmalıdır (Ajzen ve Madden, 1986, s. 458-459).

Modelde niyetin ve davranışın doğrudan ve dolaylı öncülleri olarak önerilen bu üç unsur daha detaylı bir şekilde ele alınacak olursa;

Davranışa yönelik tutum, bir kişinin belirli bir davranış hakkında sahip olduğu olumlu ya da olumsuz bir değerlendirme düzeyini ifade etmektedir (Ajzen, 1991). Başka bir deyişle, bir kişinin belirli bir davranışa yönelik olumlu ya da olumsuz zihinsel tutumudur ve bu tutum, kişinin belirli bir davranışı gerçekleştirme olasılığını etkiler (Erten, 2002). Bu zihinsel tutumu belirleyen faktör ise davranışsal inançlardır (Akıncı ve Kıymalıoğlu, 2018, s. 396). PDT, davranışa yönelik tutum oluşumunu tanımlamak için bir beklenti-değer formülasyonuna dayanır. Özellikle, davranışa yönelik tutum, davranışın muhtemel sonuçları hakkındaki kolayca erişilebilir inançların bir işlevi olarak kabul edilir ve bu inançlara davranışsal inançlar denir. Davranışsal inanç, bir kişinin ilgili bir davranışın yapılmasının belirli bir sonuca yol açacağına veya belirli bir deneyim sağlayacağına dair öznel olasılığıdır. Toplu olarak ele alındığında, davranışsal inanışların bir davranışa olumlu veya olumsuz bir tutum oluşturduğu ileri sürülmektedir. Özellikle, her beklenen sonucun veya deneyimin olumlu veya olumsuz niteliği, davranışın söz konusu sonucu veya deneyimi üretme olasılığına göre doğrudan orantılı olarak genel tutuma katkıda bulunur. (Ajzen, 2020, s. 315).

PDT'ne göre, bir davranışa karşı tutum, davranışın sonuçlarıyla ilgili erişilebilir inançlara bağlı olarak belirlenir ve bu inançlar "davranışsal inanışlar" olarak adlandırılır. Her davranışsal inanış, davranışı belirli bir sonuçla veya davranışı gerçekleştirmenin neden olduğu maliyet gibi diğer bir özellikle bağlantılıdır. Örneğin, bir kişi "düşük sodyum diyeti yapmanın" (davranış) "kan basıncını azalttığı", "yaşam tarzında bir değişikliğe neden olduğu", "onaylanan yiyeceklerin yelpazesini ciddi şekilde kısıtladığı" gibi sonuçlarla bağlantılı inançlara sahip olabilir. Davranışa karşı tutum, kişinin davranışla ilişkili sonuçların değerlendirmesi ve bu ilişkilerin gücüne bağlı olarak belirlenir. Belirgin

bir şekilde tahmin edilebilen her sonucun değerlendirmesi, kişinin davranışın söz konusu sonucu üreteceğine ilişkin öznel olasılığına orantılı olarak tutuma katkıda bulunur (Ajzen, 2005, s. 123).

Öznel norm, bir kişinin çevresindeki insanların belirli bir davranışı gerçekleştirmesinin gerekliliği hakkındaki inançlarını ifade etmektedir (Conner ve Armitage, 1998). Aynı zamanda, bireyin bu davranışı gerçekleştirip gerçekleştirmemesi hakkında hissettiği sosyal baskıyı da içermektedir (Ajzen, 1991; Fishbein ve Ajzen, 2010). Birey, sosyal çevresindeki diğer insanların görüşlerini dikkate alarak kendi davranışlarını şekillendirmektedir (Erten, 2002). Öznel normlar, bir bireyin gerçekleştireceği veya gerçekleştirmeyeceği bir davranışa yönelik algıladığı sosyal baskıdır. Bu algı, diğer insanların bireyden ne yapmasını istediklerine dair bir yansımadır (Ajzen, 2005, s. 124; Akıncı ve Kıymalıoğlu, 2018, s. 397). Öznel normlar normatif inançların fonksiyonu olarak tanımlanmıştır. Normatif inançlar, davranışın gerçekleştirilmesini ya da gerçekleştirilmemesini onaylayan veya onaylamayan kişiler veya gruplar tarafından belirlenir. Bu kişiler, birey için önemli olan aile üyeleri, eş, yakın arkadaşlar, çalışma arkadaşları veya bireyin düşüncelerine değer verdiği kişiler olabilir (Ajzen, 2005, s. 124).

Birey, kendisi için referans kabul ettiği kişilerin düşüncelerine uygun davranışlar sergilemek için çaba gösterir. Bu nedenle, bu kişiler tarafından olumlu kabul edilen davranışları sergilemeye daha eğilimlidir. Aynı şekilde, bu kişiler tarafından onaylanmayacağı bilinen bir davranışı sergilemekten kaçınır (Ajzen, 2005, s. 124). Sübjektif normlar, referans alınan kişiye ait normatif inançlar ile o kişinin beklentilerine uygun davranma motivasyonunun bir arada değerlendirilmesiyle elde edilir. Sonuç olarak, sübjektif normlar bireylerin davranışlarını belirleyen önemli bir faktördür. Bireylerin bu normlara uygun davranmaları, referans aldıkları kişiler tarafından kabul edilmeyi ve toplumda yer almaya uygun bir davranış sergilemeyi sağlar (Akıncı ve Kıymalıoğlu, 2018, s. 398).

Algılanan davranışsal kontrol, bir bireyin ilgili davranışın gerçekleştirilmesinin ne kadar kolay veya zor olduğuna dair inancını yansıtmaktadır. Bu inanç, bireyin öngörülen engelleri ve geçmiş deneyimlerini de yansıtmaktadır (Ajzen, 1991). Başka bir ifadeyle, bireyin ilgili davranışın gerçekleştirilmesiyle ilgili yeterliliğine veya kolaylığına dair algısıdır (Akıncı ve Kıymalıoğlu, 2018). Bireylerin belirli bir davranışı ne ölçüde gerçekleştirebilecekleri veya üzerinde kontrol sahibi olduklarına ilişkin algıları olarak da tanımlanan (Fishbein ve Ajzen, 2010, s. 64) algılanan davranışsal kontrol, bireyin

karşılaştığı zorluklar veya kolaylıkların üstesinden gelme yeteneğini yansıtmakta ve niyetlerini gerçekleştirme olasılıklarını etkilemektedir (Erten, 2002).

Fishbein ve Ajzen (2010, s. 154-155) bireylerin bir davranışa yönelik olumlu bir tutuma sahip olmalarının ve sosyal baskıyı algılamalarının o davranışı gerçekleştirmeye yönelik niyetin oluşması için yeterli olmayabileceğini belirtmişlerdir. Tutumlar ve algılanan normlara ek olarak, niyetler ayrıca davranışın performansı üzerindeki algılanan kontrolden de etkilenmektedir. Bu noktada algılanan davranışsal kontrolün davranışı gerçekleştirmek için gerekli bilgi, beceri, fırsat ve diğer kaynakların yanı sıra aşılması gerekebilecek olası engelleri dikkate aldığı varsayılmaktadır. Tutumların ve sosyal baskı algılarının davranışın performansını desteklediği varsayılırsa, algılanan davranışsal kontrol ne kadar büyükse, söz konusu davranışı gerçekleştirme niyetinin de o kadar güçlü olması beklenir. Başka bir ifade ile yüksek düzeyde algılanan kontrol, kişinin davranışı gerçekleştirme niyetini güçlendirmeli ve çabayı ve azmi artırmalıdır (Ajzen, 2002, s. 667). Daha da önemlisi, kişiler bir davranışın performansı üzerinde kontrol sahibi olmadıklarına inanırlarsa, olumlu tutumlara sahip olsalar ve bunu yapmak için güçlü bir sosyal baskı algılasalar bile, onu gerçekleştirmek için güçlü davranışsal niyetler oluşturamayabilirler (Fishbein ve Ajzen, 2010, s. 154-155).

Algılanan davranışsal kontrol yapısının modele eklenmesindeki neden bireylerin ilgilenilen davranış üzerinde tam anlamıyla bir iradeli kontrole sahip olamayabilecekleri durumlarla başa çıkmaktır. Örneğin ilan edilen bir iş için yapılan başvuru süreci ele alınacak olursa, birey ilan edilen iş pozisyonunu elde etme niyetiyle özgeçmiş göndermek, firmanın insan kaynakları departmanı ile iletişime geçmek ya da firma içindeki çalışanlarla bağlantı kurmak gibi kendi kontrolü altında olan eylemlerde bulunabilir. Ancak tüm bu eylemlere karşılık işveren çeşitli sebeplerle diğer başvuran adaylardan birini işe almaya karar verebilir. Dolayısıyla bireyin işi almaya yönelik geliştirdiği niyetinin aslında tamamen kendi iradeli kontrolü altında olmadığı söylenebilir. Bu noktada kontrol eksikliği, ilan edilen bir pozisyonun elde edilmesinin başvuru sahibinin tek taraflı eylemine değil, aynı zamanda bir veya daha fazla diğer bireyin eylemlerine de bağlı olması gerçeğinde yatmaktadır. Bu nedenle bir işe girme genellikle bir davranış değil, bir hedef olarak sınıflandırılırken, iş için başvurmak hedefe ulaşmak için gerçekleştirilen bir davranış olarak düşünülebilir (Ajzen, 2002, s. 666).

Algılanan davranışsal kontrol kavramı Bandura (1977; 1989; 1997) tarafından ortaya atılan “öz-yeterlik” kavramı ile uyumludur. Algılanan öz-yeterlik, “insanların kendi

işleyiş düzeyleri ve yaşamlarını etkileyen olaylar üzerinde kontrol uygulama yetenekleri hakkındaki inançları” anlamına gelmektedir (Bandura, 1977, s. 257). Bu genel seviyede tanımlanan algılanan öz-yeterlik, özellikle belirli bir davranışı gerçekleştirebilme yeteneğine odaklanan algılanan davranış kontrolünden büyük ölçüde farklılık gösterir (Ajzen, 2002, s. 667). Ancak, öz-yeterlik beklentisi de "belirli sonuçları üretmek için gerekli olan davranışı başarıyla gerçekleştirebileceğine dair inanç" olarak tanımlanır ve bu tanıma uygun olarak, algılanan öz-yeterlik, "belirli bir düzeyde başarılar elde etmek için gerekli olan eylem planlarını organize etme ve gerçekleştirme konusundaki inançlar" olarak ifade edilir (Bandura, 1998, s. 624). Bu tanımlarda, dikkat edilmesi gereken nokta sonuçlar veya olaylar üzerindeki kontrolle değil davranışın kendisi üzerindeki kontrolle ilgilendiğidir (Ajzen, 2002, s. 667). Sosyal Bilişsel Teorinin (Bandura, 1986) merkezi bir özelliği olan öz-yeterlik, davranış değiştirme bağlamında başa çıkmak için tanıtılmıştır (Bandura, 1977).

Bu çerçevede "insanların belirli bir davranışı gerçekleştirebileceklerine veya üzerinde kontrol sahibi olduklarına inanma derecesi" olarak yapılan algılanan davranışsal kontrol kavramı tanımının Bandura'nın öz-yeterlik kavramına çok benzer olduğu görülmektedir (Fishbein ve Ajzen, 2011, s. 155). Başka bir ifade ile kavramsal olarak, algılanan davranışsal kontrol ile öz-yeterlik arasında fark yoktur. Her ikisi de insanların belirli bir davranışı gerçekleştirebilecekleri inancına atıfta bulunur. Ancak işlevsel olarak algılanan davranışsal kontrol ve öz-yeterlik genellikle farklı şekillerde değerlendirilir. Bandura'nın (1977) öz-yeterlik kavramıyla ilgili yapılan araştırmalarda genellikle davranışın gerçekleştirilmesinde potansiyel engellerin derecelendirilmiş bir serisini tanımlamakta ve katılımcılardan her engeli nasıl aşabileceklerini belirtmeleri istenmektedir (Ajzen, 2020, s. 316-317). Algılanan davranışsal kontrolü değerlendirmek için ise katılımcılardan genellikle davranışı gerçekleştirebilme yeteneklerinin derecesini, davranışın ne kadar kontrolleri altında olduğu gibi unsurları derecelendirmeleri istenir (Ajzen, 2006).

Bosnjak ve diğerleri (2020) PDT'nin üç farklı değerlendirme ile yönlendirilmekte olduğunu öne sürmüşlerdir. Bu değerlendirmeler sırasıyla, bireyin davranışından ortaya çıkacak sonuçlara yönelik inançları (davranışsal inançlar), başkalarının normatif beklentilerine ilişkin inançları (normatif inançlar) ve davranışın performansını kolaylaştırabilecek veya engelleyebilecek faktörlerin varlığına ilişkin inançları (kontrol inançları) içermektedir. Bu çerçevede, davranışsal inançlar bireyin davranışa karşı olumlu veya olumsuz bir tutum üretmesini ifade etmektedir. Normatif inançlar bireyin sosyal

çevresinden algıladığı baskı veya öznel normları temsil etmektedir. Kontrol inançları ise bireyin davranışa yönelik algıladığı kontrol gücünü veya başka bir deyişle öz-yeterliliğini ifade etmektedir.

Davranışsal kontrol algısı davranışa yönelik tutum ve öznel normun niyet üzerindeki etkilerini hafifletir. Kişinin davranışa yönelik tutumu ve öznel normu ne kadar olumlu ise, algılanan kontrol de o kadar fazla olursa, o kişinin söz konusu davranış gerçekleştirme niyetinin de o kadar güçlü olacağı söylenebilir. Fiili kontrol yeterli derecede sağlandığında, yani insanlar için fırsat ortaya çıktığında, niyetlerinin gerçekleştirilmesi beklenir. Bu nedenle, niyet doğrudan davranışın öncüsü olarak kabul edilir (Bosnjak vd., 2020).

PDT'ne göre, bir davranış girişiminde bulunmanın belirleyici unsurları bireyin başarı ve başarısızlığın muhtemel sonuçlarına dair inançları, başarı ve başarısızlık olasılıklarına ilişkin algılanan düşünceleri, önemli referanslarla ilişkili normatif inançları ve bu referanslara uyum sağlamak için var olan motivasyonlarıdır. Genel olarak, bir kişi, başarının avantajlarının (başarı olasılığına göre ağırlıklı olarak) başarısızlığın dezavantajlarından (başarısızlık olasılığına göre ağırlıklı olarak) daha fazla olduğuna ve uyum sağlamak istediği referansların da bu davranışı gerçekleştirmesi gerektiğini düşündüğüne inanıyorsa, ilgili davranışı gerçekleştirmeye çalışacaktır. Ayrıca kişinin davranışsal hedefin gerçekleştirilmesini etkileyen çabasının yanı sıra, içsel ve dışsal faktörler üzerinde de yeterli kontrole sahipse, davranış girişiminde başarılı olacağı söylenebilir (Ajzen, 1985, s. 36).

Bu bağlamda GET'nin PDT'nin özel bir durumu temsil ettiğini belirtmektedir. Öznel başarı olasılığı ile iç ve dış faktörler üzerindeki kontrol derecesi maksimum değerlerine ulaştığında iki teori aynıdır. Bu durumda, GET'nin doğrudan uygulanabileceği tamamen iradeli davranış söz konusu olmaktadır. Bununla birlikte, bireyin davranışa yönelik öznel başarı olasılıkları ve gerçek kontrolü mükemmelden daha az olduğunda, PDT devreye girmektedir (Ajzen, 1985, s. 36). Başka bir ifade ile GET ve PDT arasındaki temel fark, PDT'nin niyet ve davranışın ek belirleyicileri olarak gerçek ve algılanan davranışsal kontrolü içermesidir. Bireyler ilgili davranış üzerinde tamamen iradeli kontrole sahip olduklarına ve istedikleri takdirde davranışı gerçekleştirebileceklerine kuvvetli bir şekilde inandıklarında, davranışsal kontrol önemsiz hale gelir ve PDT, GET'ne indirgenir (Ajzen, 2020, s. 316).

2.2.2. Zamansal Motivasyon Teorisi

Sosyolojide, meta-teori mevcut sosyolojik teorinin incelenmesidir. Sosyolojik teori ise, sosyal dünya hakkında teoriler üretirken kullanılan bir yaklaşımdır. Meta-sosyolojik teori ise sosyal dünya teorileri hakkında teori üretme konusunda odaklanır. Yani, temel fark, sosyolojik teorinin sosyal dünyayı anlamak için kullanılmasına karşılık, meta-sosyolojik teorinin sosyal dünya teorileri üzerine teoriler üretmeye odaklanmasıdır. Dolayısıyla meta-teori, sosyal dünyanın incelenmesiyle dolaylı bir ilişkiye sahiptir (Zhao, 1991, s. 378). Meta çalışmalar, asıl çalışmalardan sonra gelen ve birincil çalışmanın ötesine geçen ikinci dereceden bir araştırma biçimi olarak tanımlanmaktadır (Zhao, 1991, s. 385). ZMT meta-sosyolojik temelli bir teori olarak geliştirilmiştir.

ZMT Steel ve König (2006) tarafından insanların görevlerini tamamlama ve hedeflerine ulaşma konusundaki motivasyonlarını zamanla nasıl değiştirdiğini incelemek için ortaya atılan bir teoridir. Teori geliştirilirken pikoekonomi ya da hiperbolik indirgeme (picoeconomics or hyperbolic discounting), beklenti teorisi (expectancy theory), kümülatif beklenti teorisi (cumulative prospect theory) ve ihtiyaç teorisi (need theory) olmak üzere dört anlayış göz önünde bulundurulmuştur. Bu dört varsayımın temel alınmasının nedeni ise hem insan doğasını hem de gelişimlerdeki ortak kaynakları yansıtması ve birçok terimi paylaşmalarıdır. Bu durum ayrıca bahsi geçen dört teorinin birleştirilmesi için de uygun olmalarına sebep olmaktadır. Başka bir deyişle bu dört teori arasında önemli örtüşme alanları bulunmaktadır (Steel ve König, 2006, s. 891-892). Bu bağlamda ZMT'nin kümülatif beklenti teorisinin içgörülerinin ve hiperbolik indirgeme kavramının, klasik beklenti teorisi ve ihtiyaç teorisi formülasyonları ile birleştirilen (Hodgkinson ve Healey, 2008, s. 396) bir motivasyon meta teorisi olduğu söylenebilir (Steel vd., 2018).

Günlük hayatta son teslim tarihleri bireyler için büyük önem taşımaktadır ve son teslim tarihlerinin olması bireylerin erteleme yapmalarına sebep olmaktadır. Bu noktada bireyleri erteleyenler ve ertelemeyenler olarak etiketlemek yerine bu duruma neden olan bağlamsal ve sürece dayalı değişkenleri ele almak gerekmektedir. Bu çerçevede erteleme konusunda daha kapsamlı bir teorik çerçeveye gerek duyulmaktadır (Van Eerde, 2003, s. 1412). ZMT bu bağlamda umut vaat eden teorilerden biridir (Steel, 2007, s. 71) ve teorinin erteleme kavramını en iyi açıklayan teori olduğu öne sürülmektedir (Siaputra, 2010).

ZMT bireyin farklı zaman aralıklarında tercihlerinde meydana gelen değişiklikleri motivasyon teorileri çerçevesinde ele alarak erteleme davranışını açıklamaktadır. Teorinin temelini dayandırdığı anlayışlardan biri olan hiperbolik indirgeme teorisi bireylerin bir görevi yapmalarının kendileri için düşük fayda sağladığı durumlarda genellikle bu görevi erteleme eğiliminde olduklarını savunur (Siaputra, 2010, s. 208). Başka bir deyişle ZMT temeline faydayı alan bir teoridir ve bir faaliyetin veya tercih seçeneğinin çekiciliğinin, ilişkili sonuçların gerçekleşmesinin zamansal mesafesinden nasıl etkilendiğine odaklanmaktadır (Studer ve Knecht, 2016, s. 34). Burada fayda ile anlatılmak istenen ise bir görevin veya seçimin bir birey için ne kadar arzu edilir olduğudur (Steel, 2007, s. 71). Model ayrıca, Tversky ve Kahneman (1992) tarafından önerilen kümülatif beklenti teorisine dayanarak, kazanç ve kayıpların farklı değer ve beklenti ağırlıklandırma işlevlerine sahip olduğunu varsayar. ZMT çerçevesinde, bireyin en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih etmesi, en çok arzuladığı seçeneği seçmesine bağlıdır. Bu teoride, bir eylemin toplam faydası, eyleme ilişkin toplam kazançların toplam kayıplardan çıkarılmasıyla elde edilir. Her bir olası kazancın ve kaybın faydası, öngörülen değer ve beklenti ile zamansal gecikme ve gecikmeye hassasiyet dikkate alınarak hesaplanır (Studer ve Knecht, 2016, s. 34).

Örneğin bir sporcunun, belirli bir tarihte gerçekleşecek olan bir yarışa hazırlanırken motivasyonunu hesaplayabilmek için dört faktörün ölçülmesi gerekmektedir. İlk olarak bu yarışın sporcu tarafından algılanan değeri ölçülmelidir. Burada algılanan değer ile anlatılmak istenen ise yarışın kendisine sağlayacağı başarı duygusu, yarışın önemi ve kendini kanıtlama fırsatı gibi unsurlardır. İkinci faktör olan beklenti, sporcu tarafından yarışın başarıyla tamamlanabileceği ve hedeflere ulaşılabilmesi beklentisini ifade etmektedir. Bu beklenti, geçmiş başarılar, antrenman performansı ve gereken yeteneklere sahip olma gibi faktörlere dayanabilir. Üçüncü faktör olan zamansal gecikme, mevcut zamandan yarış tarihine kadar olan zaman aralığını ifade eder. Dördüncü faktör olarak sporcunun zamansal gecikmeye olan hassasiyeti, ödülün zaman olarak uzaklığından ne kadar etkilendiğini göstermektedir. Sporcunun yarışa yönelik motivasyonu ve faydası, yarışın algılanan değeri ile beklentisinin çarpımının, zamansal gecikme süresi ve gecikme hassasiyetinin çarpımına bölünmesiyle elde edilir. Örneğin, bir sporcu yarışa yüksek bir değer atfediyor, güçlü bir beklentiye sahip, yarış tarihine uzun bir süre var ve gecikme hassasiyeti düşük ise, motivasyonu ve antrenmanlara olan arzusu yüksek olacaktır.

ZMT'nin unsurları temel olarak beklenti teorisi ve hiperbolik indirgemeden türetilmiştir, ancak ihtiyaç teorisi, beklenti teorisi, psikobioloji ve hedef belirleme teorisine de uygulanabilir (Steel, 2007, s. 71). Pikoekonominin bir türevi olarak ZMT, fayda, beklenti, değer, gecikmeye duyarlılık ve zaman gecikmesi gibi pikoekonomi bileşenlerini barındırır (Siaputra, 2010, s. 208). En basit formülasyonu aşağıdaki şekildedir (Steel, 2007, s. 71):

$$\text{Utility} = \frac{E \times V}{\Gamma D} \quad (2.1)$$

Denklemin unsurları incelendiğinde fayda, bir görevin veya seçimin bir birey için ne kadar arzu edilir olduğunu ifade eder. Tanım gereği, insanlar en yüksek faydaya sahip olan davranışın peşinden giderler. Denklemin payının da gösterdiği gibi, beklenti (E) ve değer (V) bakımından yüksek olan faaliyetler daha arzu edilir olmalıdır. Denklemin paydası zaman unsurunu yakalar. Denklemin paydasında yer alan "D" bileşeni fayda bağlamında zaman unsurunu ifade etmektedir. Hemen gerçekleştirilebilen, kısa bir gecikmeye (D) sahip olan keyifli faaliyetler daha yüksek değerde olmalıdır. Gecikme arttıkça, fayda zorunlu olarak azalır. Γ bireyin gecikmeye olan duyarlılığını ifade eder ve Γ ne kadar büyük olursa, duyarlılık da o kadar büyük olur. Denklemin bu hali ile daha çok ödüllere odaklandığı söylenebilir. Ancak ödüller yerine cezalara yönelik uygulanması için denklemin tersini ele almak gerekir. Başka bir ifade ile bireyler cezaların ya da istenmeyen durumların olabildiğince uzak, pek mümkün olmayan ve ufak olmalarını tercih ederler (Steel, 2007, s. 71).

Siaputra (2010) farklı bir bakış açısıyla Steel ve König'in (2006) ZMT ile ilgili bulgularının Schraw ve diğerleri (2007) tarafından ortaya atılan erteleme temelli teori ile uyumlu olduğunu belirtmektedir. İlgili çalışma kapsamında ertelemeyi etkileyebilecek net olmayan yönlendirmeler, teşvik eksikliği ve son teslim tarihleri olmak üzere üç koşul belirlenmiştir (Schraw vd., 2007). Bunlar ZMT ile ilişkilendirildiğinde ise net olmayan yönlendirmelerin beklenti, teşvik eksikliğinin değer ve son teslim tarihlerinin ise gecikmeye karşı duyarlılık ile eşdeğer olduğu belirtilmektedir. Net olmayan görev amaçları, yöntem ya da beklenen sonuçlar, bireyin görevi tamamlayabilmesi için özgüven eksikliğine dönüşebilir. Bir görevden elde edilen teşvikler veya ödüller, görevi yapma arzusunu artıracak özel bir tatmin haline gelebilir. Daha az ya da cazip olmayan bir teşvik görevin ertelenmesine yol açabilir, çünkü bu görevin sahip olunan eşdeğer bir oranı yoktur, oysa son tarihler ertelemeyi ortadan kaldırmak için dış kaynaklı bir öz yönetim

haline gelir. Bu değerlendirme ya da hesaplama değişime tabidir. İlk etapta yararsız olduğu düşünülen bir faaliyet zaman geçtikçe paha biçilmez hale gelebilir. Bunun başlıca nedenlerinden biri, insanın gelecekteki ödülleri küçümseme ve mevcut keyfi abartma eğilimidir (Siaputra, 2010, s. 208).

Yukarıda da bahsedildiği gibi ertelemenin nedenlerini açıklamak için kullanılan ve ZMT'nin temelini oluşturduğu ileri sürülen motivasyon teorileri olan pikoekonomi ya da hiperbolik indirgeme, beklenti teorisi, kümülatif beklenti teorisi ve ihtiyaç teorisi aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır.

Pikoekonomi ya da Hiperbolik İndirgeme; pikoekonomi başlığı altında Ainslie (1992) ve hiperbolik indirgeme başlığı altında Ainslie ve Haslam (1992) zaman içinde davranış seçimini açıklamaya yardımcı olan bir teoriyi tartışmaktadır. Temelde, bu teori, çeşitli potansiyel ödüllendirici faaliyetler arasında seçim yapma sürecinde insanların zamanla ilgili yanılgılarına odaklanır. İnsanlar, genellikle gelecekteki olayları şimdiki zamana kıyasla önemsizleştirme eğilimindedirler. Bu nedenle, daha uzun vadeli bir zamanda gerçekleşecek ancak daha büyük bir ödül sunan görevler yerine, daha yakın bir zamanda gerçekleşecek ancak daha küçük ödüller sunan görevleri tercih etme eğilimindedirler. Ancak, zaman ilerledikçe ve uzun vadeli görevlerin zamanı daha da yaklaştıkça bireyler bu uzun vadeli görevlerin değerlerini daha net bir şekilde fark ederler. Sonuç olarak, bu daha değerli ancak uzun vadeli hedefin peşinden gitmeyi gerçekçi bir şekilde ulaşılamayacak kadar mantıksızca ertelemişlerse, pişmanlık duyarlar (Steel ve König, 2006, s. 892).

Hiperbolik indirgeme fonksiyonları, genel olarak tutarsız tercihlerin özel bir durumunu temsil eden bir tercih yapısı oluşturur. Bu durumda, bugünkü perspektiften en uygun koşullu plan ile yarımski perspektiften en uygun karar arasında bir çatışma bulunur. Hiperbolik indirgeme fonksiyonları, zamanın etkilerini değerlendirirken bireylerin tercihlerinde zamana bağımlı bir şekilde değişen bir düşünce yapısı sergilediğini ifade eder. Bu tercih yapısı, anlık tatminin sağlanacağı durumları daha büyük ve uzun vadeli hedeflere ulaşmayı ertelemeye tercih edildiği durumları içerir. Dolayısıyla, hiperbolik indirgeme fonksiyonları, zamanın ilerlemesiyle birlikte insanların tercihlerinde ortaya çıkan dinamik çelişkileri ifade eder (Laibson, 1996, s. 3).

Frederick ve diğerleri (2002, s. 360) benzer bir perspektifle hiperbolik indirgemeyi bireyin zamanla ilgili tercihlerinde azalan bir indirgeme oranına sahip olduğu şeklinde ifade etmektedir. Bu durumda, birey gelecekteki ödüllerin değerini bugünkü ödüllerin

değerine göre daha az indirger. Yani, zaman ilerledikçe, gelecekte elde edilecek olan ödüllerin değeri bugün elde edilecek olan ödüllerin değerine kıyasla daha düşük olarak algılanır. Bu nedenle, hiperbolik indirgeme, bir kişinin daha yakın zamandaki tatminleri tercih etme eğilimini ve gelecekteki tatminleri ertelemeye yatkınlığını ifade eder (Frederick vd., 2002, s. 360). Ekonomi ve davranışsal ekoloji alanında yapılan deneysel çalışmalar, hayvanlar ve insanların, diğer şartlar sabit tutulduğunda, geleceğe bugünden daha az önem verdiklerini, başka bir deyişle gelecekteki kazanımlarını bugünkü kazanımlarına göre daha düşük olarak algıladıklarını göstermektedir. Ayrıca bireyler, kazançların zaman açısından daha yakın olduğu durumlarda, genellikle daha az sabırlı davranma eğilimindedirler. Bu durum, insanların kısa vadeli tatmin ve hemen elde edilebilen kazançlara daha fazla odaklanma eğiliminde olduğu şeklinde yorumlanabilir (Dasgupta ve Maskin, 2005, s. 1290).

Beklenti Teorisi; Beklenti-değer teorisi, tüm bireyleri hem başarıya ulaşma güdüsüne hem de başarısızlıktan kaçınma güdüsüne sahip olarak kabul eder. Ancak, bu iki güdü, bireylerin iyi veya kötü geçmiş deneyimleri nedeniyle farklı güçlere sahip olabilir. Başarı güdüsü başarısızlıktan kaçınma güdüsünden daha baskın olan bireyler, genellikle başarı durumlarına yönelirken, başarısızlıktan kaçınma güdüsü daha baskın olan bireyler ise bu durumlardan kaçınma eğilimindedir. Bir duruma yönelme veya kaçınma güdüsünün yoğunluğu, başarı olasılığı ve teşvik değeri gibi diğer değişkenler tarafından belirlenir (Petri ve Govern, 2012, s. 248).

Başarı güdüsü ve başarısızlıktan kaçınma güdüsüne göre nispeten sabit olduğu düşünülen durumlara karşın, başarı olasılığı ve teşvik değeri, durumdan duruma değişkenlik gösterdiği kabul edilmektedir. Başarı olasılığı, bireyin belirli bir durumda başarılı olma konusundaki kişisel tahminidir. Teşvik değeri ise başarının gerçekleşmesinin ne kadar değerli olduğunu temsil eder, çünkü bazı hedefler diğerlerine göre daha değerlidir. İçsel hedefler için, başarı olasılığı ve teşvik değeri arasında ters bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Yani, görev ne kadar kolaysa, başarının değeri o kadar az olurken, görev ne kadar zorsa başarının değeri o kadar yüksek olur. Örneğin, başarı üzerine yapılan bir araştırmada katılımcılara çözmeleri için bir bulmaca verilmesi ve onların da bunu başarıyla tamamlamaları durumunda eğer katılımcılara bulmacanın çok zor olduğu ve çok az kişinin bunu yapabildiği söylendiğinde (düşük başarı olasılığı; yüksek teşvik değeri), katılımcılar bu başarıdan daha fazla gurur duyacaklardır. Eğer katılımcılara neredeyse

herkesin bulmacayı doğru çözdüğü söylenirse (yüksek başarı olasılığı; düşük teşvik değeri) tam tersi bir durum gerçekleşecektir (Petri ve Govern, 2012, s. 248).

Beklenti teorisi veya beklenti x değer (E x V) teorisi, bireysel formülasyonların geniş bir grubunu temsil etmektedir (Steel ve König, 2006, s. 893). Kavram her ne kadar endüstriyel-örgütsel psikolojiye Vroom (1964) tarafından kazandırılmış olsa da bilişsel alanda (Rotter, 1954) daha eski bir geçmişe sahiptir. Bunların dışında kavramın öznel beklenen fayda (Bernoulli, 1954, s. 24) olarak öncelenebileceği ekonomik araştırmalar da mevcuttur (Steel ve König, 2006, s. 893). Çeşitli teorilerde temel unsurları bulunan birçok formülasyon mevcuttur. Örneğin, Bandura (1997), Ajzen'in (1991) PDT'ni geleneksel E x V çerçevesiyle bütünleştirmektedir. Öte yandan, Bandura'nın savunduğu öz yeterlilik teorisi, beklentiyle yakından ilişkili olmasa da bazı yönleriyle benzerlik göstermektedir (Skinner, 1996; Vancouver vd., 2001; Bandura ve Locke, 2003). Ayrıca, Gollwitzer (1996, s. 289) eylem aşamaları modelini tartışırken, tercihlerin belirlenmesinde yapılabirlik ve arzu edilebilirlik değerlendirme kriterlerinin kullanıldığını ifade etmektedir. Bu bakış açısından hareketle yapılabirliğin beklenti, arzu edilebilirliğin ise değer ile ilişkili olduğu söylenebilir (Steel ve König, 2006, s. 893).

Beklenti teorisi, bahis oynamaya benzer bir sürecin eylem yolları arasındaki seçimleri belirlediğini öne sürer. Her seçenek için bu sonucun elde edilme olasılığı ve beklenen sonucun değeri üzerinden iki tür değerlendirme yapılır. Bu bileşenler, yani beklenti ve değer çarpıldığında, en büyük olarak değerlendirilen eylem, tercih edilmesi en muhtemel olan seçenektir (Steel ve König, 2006, s. 893). E x V modellerinin önemli bir sınırlaması, aralıklı olmaları ve belirtildiği gibi, zaman içindeki davranışları hesaba katmakta zorluk çekmeleridir (Kanfer, 1990, s. 113). Bu sınırlamanın, Van Eerde ve Thierry'nin (1996) E x V'nin zaman içindeki davranışı genellikle zayıf ve kişinin gerçekleştirme niyetinden önemli ölçüde daha az doğru tahmin ettiği yönündeki meta-analitik bulgusunu kısmen açıklayabildiği söylenebilir. Ancak teorinin hiperbolik indirgeme modeline dahil edilmesi, bu zayıflığı büyük ölçüde giderdiği belirtilmektedir (Steel ve König, 2006, s. 894).

Kümülatif Beklenti Teorisi (KBT): Tversky ve Kahneman (1992) tarafından geliştirilen KBT, Kahneman ve Tversky'nin (1979) önerdiği beklenti teorisinin bir güncellemesidir. Teori Von Neumann ve Morgenstern tarafından 1944 yılında risk altında karar alma modeli kapsamında geliştirilen “Beklenen Fayda Teorisine (Expected Utility Theory)” Kahneman ve Tversky tarafından alternatif bir model olarak geliştirilmiştir (İnan, 2018,

s. 283). Temellerini bu teoriden almasına karşılık beklenti teorisinde karar alternatifleri nihai varlık durumu yerine karar verici tarafından belirlenen bir referans noktasına göre kazançlar ya da kayıplar olarak değerlendirilmektedir (Puto, 1987, s. 302). Teori kapsamında tercih süreci “çerçeveleme” ve “değerleme” olmak üzere iki aşamaya ayrılmaktadır. Çerçeveleme aşamasında karar verici karar ile alakalı eylemler, beklenmeyen olaylar ve çıktılarının bir betimlemesini yapılandırır. Değerleme aşamasında ise karar verici her bir olasılığın değerini hesaplar ve bu doğrultuda tercihini yapar (Tversky ve Kahneman, 1992, s. 299).

KBT genellikle önde gelen karar teorilerinden biri olarak kabul edilmektedir (Levy, 1992; Fennema ve Wakker, 1997). Teori değerini nasıl türetildiğini ve belirsizlik altında seçimin nasıl tanımlanması gerektiğini yeniden ele alarak çalışır. Bu teori, belirsizlik altında karar verme sürecinde beklentilerin nasıl dönüştürülmesi gerektiğini açıklamayı hedefler (Steel ve König, 2006, s. 894).

KBT modeli, özellikle Atkinson'un (1957) formülasyonu ile yakından ilişkili olan geleneksel beklenti teorisine ilgili açıklayıcı bir modele işaret etmektedir. Beklenti teorisine göre KBT'ndeki en önemli revizyon, diğer araştırmalar tarafından da son derece iyi desteklenen bir "yaklaşma/kaçınma" ikileminin ortaya konmasıdır (Steel ve König, 2006, s. 894). Bu bağlamda Ito ve Cacioppo (1999), motivasyon üzerine yaptıkları psikobiyolojik araştırmada "iki değişkenli bir değerlendirme alanı modeli" önermiş ve bu modelin de beklenti teorisine yakınsak geçerlilik sağladığını belirtmişlerdir. Ayrıca Carver ve diğerleri (2000) ile Elliot ve Thrash (2002), çeşitli motivasyonel formülasyonlardan elde edilen ve bu ikiliğin varlığını destekleyen bulguları bir araya getirmiştir.

Kahneman ve Tversky (1979, s. 263) risk altında karar vermenin beklentiler ile bahis gibi riskli bir iş arasında bir seçim olarak görülebileceğini öne sürmüşlerdir. Beklenen fayda teorisinde çıktılarının faydaları her bir çıktının gerçekleşme olasılığına göre ağırlıklandırılır. Kahneman ve Tversky (1979, s. 265) bireylerin tercihlerinin bu ilkeyi sistematik bir şekilde ihlal ettiğini gösterecek bir dizi tercih problemi tanımlamışlardır (Edwards, 1996). Bu doğrultuda Kahneman ve Tversky tarafından yürütülen deneyler ile “kesinlik etkisi”, “yansıma etkisi” ve “izolasyon etkisi” olarak adlandırılan etkiler ortaya koyulmuştur. Kesinlik etkisi ile bireylerin kesin olarak değerlendirdikleri çıktılarını, gerçekleşme ihtimali daha az olan ilişkili çıktılarla ağırlıklandırdıklarını ortaya ifade edilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 265). Yansıma etkisi ile bireylerin

ihtimalin daha fazla olduğu durumlarda düşük ihtimalli seçeneği tercih ettikleri, ihtimalin daha düşük olduğu durumlarda ise çıktısı daha az zarar içeren seçeneği tercih ettikleri söylenebilir (Şener, 2015, s. 55). Son olarak izolasyon etkisi ile açıklanmak istenen ise bireylerin alternatif seçenekler arasında tercih yapma durumunda, her bir alternatifin paylaştığı ortak özelliklerine odaklanmaktansa onları birbirinden ayırıştıran özelliklere odaklanmalarındır. Tercih problemlerine bu tür bir yaklaşım alternatiflerin birden fazla şekilde ortak ve ayırt edici bileşenlere ayırıştırlabileceği ve farklı ayırışmalar bazen farklı tercihlere yol açabileceğinden dolayı tutarsız tercihlerin yapılmasına neden olabilir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 271).

Temel teorik unsurlarına odaklanıldığında, KBT orijinal beklenti teorisine çok benzemektedir. İnsanlar arasında önemli ölçüde değişkenlik olduğunu kabul eden her iki teori de değerleri ve beklentileri nasıl yorumladığımızı ilişkin düzenlilikleri kodlamaktadır. İlk olarak, değerler bazı mevcut durum ya da temel noktalara göre kayıplar ve kazançlar olarak tanımlanan sonuçlara dayanmaktadır. Bu sonuçlar, kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükey ve kayıplar için kazançlardan daha dik olan bir fonksiyona göre dönüştürülür. Başka bir deyişle, kayıplar kazançlardan daha büyüktür. İkinci olarak, olasılık (yani beklenti) da hem dışbükey hem de içbükey bölümleri olan bir fonksiyonu takip ederek dönüştürülür. Düşük olasılıklar dışbükey (yani fazla ağırlıklı) olma eğilimindeyken, yüksek olasılıklar içbükey (yani az ağırlıklı) olma eğilimindedir. Değerlerin belirlenmesine benzer şekilde, olasılık dönüşümü için kesin parametreler kayıplar ve kazançlar için farklılık gösterir. Sonuç olarak, herhangi bir davranışın beklenen faydası, olası kazançlarının ve olası kayıplarının birleşik faydasının dikkate alınmasına dayanır. Kazançlar ve kayıplar, farklı şekillerde tahmin edilir ve bu tahminlerin birleşimiyle davranışın beklenen faydası belirlenir (Steel ve König, 2006, s. 894-895).

İhtiyaç Teorisi: Murray (1938) tarafından geliştirilen ihtiyaç teorisi bir bütün olarak güncelliğini yitirmiş olsa da temel yönleri ile modern kişilik teorisi (Tellegen, 1991) ve karar verme paradigmasında (Loewenstein, 1996) varlığını devam ettirmektedir. Bu çerçevede bireyin sahip olduğu kişilik özelliklerinin aslında ihtiyaçlarının bir davranış halinde bir dışı vurumu olduğu söylenebilir (Steel ve König, 2006, s. 895).

Murray (1938, s. 76) ihtiyaçları birincil ve ikincil olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Birincil ihtiyaçlar, belirli periyodik bedensel olaylar tarafından ortaya çıkarılır ve bu olaylarla yatıştırılırken, ikincil ihtiyaçların öznel olarak konumlandırılabilir bedensel kökenleri

bulunmamaktadır. Bu nedenle, "psikojenik" terimi kullanılır. Bu tür ihtiyaçlar, duygusal veya duygusal olmayan belirli dış koşullara veya bu koşulları tasvir eden imgelere sıkı sıkıya bağlı olan gerilimlerden kaynaklanır. Bu nedenle, genel bir ifadeyle, içgüdüsel ihtiyaçların fiziksel tatminlerle, psikojenik ihtiyaçların ise zihinsel veya duygusal tatminlerle ilişkili olduğu söylenebilir (Murray, 1938, s. 77).

İhtiyaçlar, davranışı ihtiyacın kendisinin tatmin edilmesine ve serbest bırakılmasına (yani doyumuna) izin veren eylemlere yönlendiren bir iç enerji gücünü temsil eder. Başka bir ifade ile bireyleri yaptıkları şeyleri yapmaya itmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi ihtiyaçlar birincil, örneğin yemek ihtiyacı gibi doğrudan biyolojik doğamızla ilgili olabileceği gibi, kişiliğimizle ilişkili olarak ikincil ya da psikojenik olabilir. Murray (1938) bu ikincil ihtiyaçlardan yaklaşık yirmi tanesinin var olabileceğini öne sürmüştü de Winter (1996) yalnızca üç tanesinin temel olduğunu belirtmiştir. Bunlar başarı ihtiyacı, bağlanma ihtiyacı ve güç ihtiyacıdır. Başarı ihtiyacı engelleri aşmaktan, bağlanma ihtiyacı sosyalleşmekten ve insanlarla paylaşmaktan, güç ihtiyacı ise güç ya da prestij kazanmaktan, özellikle de başkalarının refahını etkilemekten zevk almaktır. Bu ihtiyaçlar sabit olmayıp, uyuklayan bir tatminden mutlak bir arzuya kadar değişen yoğunlukta dalgalanma eğilimindedir (Steel ve König, 2006, s. 895-896). Burada uyuklayan tatmin ifadesi ile kastedilen ise ihtiyaçların mevcut durumunun tatmin edici olduğunu, ancak zamanla veya belirli durumlar veya faktörlerin etkisiyle artabileceğini veya azalabileceğidir.

İnsan davranışları kısmen ihtiyaç yoğunluğu tarafından yönetilir. Herhangi bir zamanda, en yoğun olan ihtiyaç, bireyin düşünceleri ve davranışları aracılığıyla tatmin etmeye veya azaltmaya çalıştığı ihtiyaçtır. Dolayısıyla, kişinin eylemleri ihtiyaçlarını temsil eder. En önemlisi, ihtiyaç yoğunluğu dış etkenler tarafından etkilenebilir ve bu etkenlere "baskı" adı verilir. Baskı, birey ihtiyacın yakın zamanda tatmin edilme olasılığı yüksek olan durumlarla karşılaştığında ortaya çıkar ve bu nedenle o ihtiyacın belirginliği ve yoğunluğu artar. Baskı, birçok modern ve sağlam psikolojik kuramla güçlü benzerliklere sahiptir (Steel ve König, 2006, s. 896). Bu kapsamda baskının farklı kuramlarla ilişkilendirildiği de görülmektedir (Tellegen, 1991).

İhtiyaç teorisinin bu yönleri, Steel ve König (2006) tarafından ortaya koyulan formülasyonlarla çok sayıda güçlü ortak noktayı paylaşmaktadır. İlk olarak, ihtiyaç yoğunluğu fayda ile benzerlik göstermektedir. Kişi en güçlü ihtiyacını en çok azaltan eylemlerin peşinden gideceği gibi, en fazla faydayı sağlayan eylemleri de izler. İhtiyaçlar

değerle ilişkilidir ve sonuçların sahip olduğu gerçek değer belirlenmesine yardımcı olur. İhtiyaçlar genellikle ortalama veya özellik düzeyinde kavramsallaştırılsa da doygunluk nedeniyle dalgalanırlar (Steel ve König, 2006, s. 896). Epstein ve O'Brien (1985, s. 532) toplam davranışı tahmin etmek için özellik seviyesinin yeterli olacağını belirtmişlerdir ancak spesifik sonuçlar için ihtiyacın özgün şiddetini bilmek tercih edilmektedir. Son olarak, baskı esasen beklenti ve zaman gecikmesinin bir kombinasyonu olduğu söylenebilir (Steel ve König, 2006, s. 896).

İhtiyaç teorisi büyük ölçüde pikoekonomi, beklenti teorisi ve KBT ile aynı temel özelliklerden türetilmiş gibi görünmektedir. Davranış, ihtiyaç şiddeti (fayda) tarafından belirlenir ve uzun vadeli düşünceler (gecikmeli) yalnızca ihtiyacın mevcut yoğunluğunu etkiledikleri ölçüde önemlidir. İhtiyaç teorisi ayrıca ZMT'ne nispeten benzersiz iki katkı sağlamaktadır. Bunlardan ilki değer bireysel belirleyicilerini (başarma ihtiyacı vb.) açıklamaktır. İkincisi ise ZMT formülünde yer alan hem kayıplar hem de kazançlar için aynı olarak kabul edilen gecikmeye karşı hassasiyet sabiti (Γ) ile ilgilidir. İhtiyaç teorisinin de göz önüne alınması ile gecikmeye karşı hassasiyetin (Γ) kazançlar ve kayıplar için farklı şekilde hesaplanması gerektiği öne sürülmektedir (Steel ve König, 2006, s. 897).

Özetle ZMT pikoekonomi, beklenti teorisi, KBT ve ihtiyaç teorisi olmak üzere dört köklü motivasyon teorisinin temel unsurlarından türetilmiştir. ZMT, motivasyonun beklenti ve değer, gecikme ile zayıflayan, ödüller ve kayıplar için farklılıklar gösteren etkileri ile anlaşılabilirliğini ortaya koymaktadır. Ayrıca ZMT'nin kullanımının dört kaynak teorisi ile nasıl uyumlaştırılabileceği ele alınmaktadır. Buradan hareketle ZMT'ni açıklamaya eşsiz bir şekilde uygun olan erteleme olgusu öne sürülmektedir (Steel ve König, 2006, s. 897).

BÖLÜM 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Çalışma kapsamında satın alma kararı sonrası ertelemeye yönelik bir ölçek geliştirmek hedeflenmektedir. Temel odak, erteleme kavramının pazarlama perspektifinden ele alınmasıdır. Literatürde yer alan mevcut ölçeklerin, satın alma kararı sonrası erteleme konusunu ele almak için yeterli olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, bu çalışma erteleme kavramını kapsamlı bir şekilde ele alan ve pazarlama alanında kullanılmak üzere uygun bir ölçek geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Mevcut pazarlama perspektifine uymayan ölçeklerin araştırmanın temel motivasyonu olduğu görülmüştür. Özellikle, pazarlama alanında kullanılan ölçekler (örneğin Darpy, 2000), farklı alanlarda geliştirilen ölçeklerden uyarlanmış olan ifadelere sahip olması nedeniyle satın alma kararı sonrası erteleme üzerinde yeterli bir odaklanma sağlamamaktadır.

Bu çalışmada, "procrastination" terimi, erteleme kavramını tamamlayıcı bir şekilde ifade etmesi sebebiyle tercih edilmiştir. Literatürde yapılan erteleme kavramı üzerine yapılan çalışmalar gözden geçirilerek, satın alma kararı sonrası erteleme ölçeğinin oluşturulmasında temel bir dayanak noktası sunulmuştur. "Procrastination" terimi, diğer iki kavramı da (delay ve postpone) kapsayacak şekilde geniş bir anlama sahip olmasıyla, ölçeğin etkili ve kapsamlı bir şekilde oluşturulmasına katkı sağlamıştır. Bu bağlamda, araştırma sürecine önemli bir zemin oluşturmuştur.

Geliştirilmek istenen "Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme" ölçeği ile giriş bölümünde de açıklandığı üzere tüketici satın alma karar sürecinde satın alma kararının verilmesi ve satın almanın gerçekleştirilmesi aşamaları arasında meydana gelen ertelemeyi ölçülmesi hedeflenmektedir. Ölçeğin geliştirilme sürecinde literatürdeki eksikliklerin dikkate alınması ve "procrastination" kavramının kullanımı, erteleme kavramının daha iyi anlaşılmasına ve pazarlama perspektifinden incelenmesine katkı sağlayacaktır.

Sonuç olarak, bu araştırma erteleme kavramını "procrastination" terimi üzerinden ele alarak satın alma kararı sonrası ertelemeyi pazarlama alanında ele alan özgün bir ölçek geliştirme çalışmasını temsil edecektir. Literatürdeki mevcut ölçeklerin sınırlamaları göz önünde bulundurularak, "purchase procrastination" ölçeği tüketici davranışları ve pazarlama stratejileri açısından daha kapsamlı bir perspektif sunacaktır. Bu çalışma,

pazarlamacıların satın alma süreçlerini daha iyi anlamalarına ve müşterilerin satın alma kararlarını etkileyen ettelemeyi yönetmelerine yardımcı olacaktır.

3.2. Ölçme, Ölçek ve Ölçek Geliştirme

Ölçme, bilinmeyen bir değerin nicelik/kalite olarak değerlendirilmesi için, onu bilinen sayısal veya kategorik özelliklere sahip bir nicelik/kalite ile karşılaştırma ve sayılar, kodlar veya kategorilerle belirleme işlemidir (Özdamar, 2016, s. 1). Bilimsel araştırmada, ölçüm temel bir işlemidir ve bilginin temel bir kaynağıdır. Nesnelere, olaylar ve süreçler hakkında elde edilen bilgiler, gözlem yapılarak toplanır. Bu gözlemlerin anlam kazanması ve bilimsel açıdan ilgi duyulan konuların sayısallaştırılarak ölçülmesi önem arz etmektedir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 2). Ölçme, ampirik gözlemlerle bir değişkenin büyüklüğünün sayısal bir kavrama dönüştürülmesi sürecidir. Bu süreçte, değişkenin büyüklüğü, bir sayılar kümesiyle karşılaştırılır ve bu büyüklük sayı kümesindeki bir sayıyla ilişkilendirilir, yani sayısallaştırılır (Özdamar, 2016, s. 6).

Ölçme konusunun sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda geniş ve kritik bir öneme sahip olduğunu belirtilmektedir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 1). Bu konuda birkaç varsayımsal örnek verilecek olursa, bir sağlık psikoloğunun bireylerin bir doktoru gördüklerinde istekleri ve beklentileri arasında ayırım yapabilecek bir ölçeğe ihtiyaç duyması ancak bu konudaki mevcut ölçeklerin iki kavramı birbirine karıştıran nitelikte olması bir sorun teşkil edecektir. Bir diğer örnek olarak algılanan psikolojik stresin belirli yönleri ile sağlık durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için büyük bir veri setinde ikincil analizler yapan bir uzman, yapılan orijinal araştırmada stresi ölçmeye yönelik bazı ifadeler bulunmasına rağmen farklı değişkenleri ölçmek için kullanılan birkaç maddenin stresle ilgili içeriğe sahip olması durumuyla karşılaşılabılır. Bu durumda stresi ölçmek için farklı yapılarda yer alan bu ifadeler bir araya getirilebilir. Ancak bu ifadelerin stresi ölçme konusunda zayıf kalırsa araştırmacı hatalı sonuçlara ulaşabilir. Son olarak yüksek fiyatlı yeni bir bebek oyuncacı serisi için kampanya planlamak isteyen bir pazarlama ekibi yürüttükleri odak grup çalışmaları neticesinde ebeveynlerin satın alma kararlarının bu tür oyuncakların görünürdeki eğitimsel ilgisinden güçlü bir şekilde etkilendiğini görmüşlerse de araştırmalarını daha geniş ve coğrafi olarak dağınmık bir ebeveyn örneklemini arasında değerlendirmek isteyebilir. Ancak bu noktada yeterince büyük bir tüketici örneklemine ulaşmak için ilave odak gruplarının çok maliyetli olacağı düşünülebilir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 1-2).

Yukarıda bahsedilen her bir varsayımsal durumda araştırmacıların ana araştırma hedefini ele almadan önce belirli bir olguyu ölçmenin bir yolunu bulması gerekmektedir. Bu noktada “kullanıma hazır” mevcut geliştirilmiş ölçüm araçlarının ya uygun olmaması ya da hiç bulunmaması sorunu söz konusudur ve gelişigüzel ölçüm yaklaşımlarının benimsenmesi hatalı veriler (dolayısıyla da hatalı sonuçlar) elde etme riskini taşımaktadır. Bu ise araştırmacıların kendi ölçüm araçlarını geliştirmelerini gerekli kılmaktadır (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 2). Bu örneklerden de anlaşılabilceği üzere doğru ölçümü yapabilmek için elimizde ölçmek istediğimiz yapıyı ölçme kabiliyeti olan doğru ölçüm aracının (yani ölçeğin) olması önem arz etmektedir.

Sosyal bilimlerde incelenen olgular genellikle sayısallaştırılması gereken fenomenler olması sebebiyle, ölçekler bu alanda çalışmalar yapan araştırmacılar için vazgeçilmez bir veri toplama aracıdır (Özdamar, 2016, s. 28). Doğrudan yöntemlerle kolayca gözlemlenemeyen teorik değişkenleri açığa çıkarmayı amaçlayan ve birleştirilen maddelerden oluşan bileşik skor koleksiyonu olan ölçüm araçları, genellikle "ölçek" olarak adlandırılır (DeVellis, 2003, s. 8-9). Daha kısa bir ifadeyle, ölçekler sayesinde doğrudan gözlemlenemeyen kavramlar bir grup somut ifade ile ortaya çıkarılmaya çalışılır (Carpenter, 2018, s. 26). Bu veri toplama araçları, bireylerin çeşitli faktörlere dayalı olarak belirli fenomenlere karşı olumlu ya da olumsuz, pozitif ya da negatif yöndeki tutumlarını veya eğilimlerini sayısallaştırmayı hedeflemektedir. Bu faktörler arasında bireylerin gelenekleri, çevresi, bilgi düzeyi, duygu ve düşünceleri sayılabilir (Özdamar, 2016, s. 28). Pozitivist yaklaşım bilimsel bilginin nicelleştirilebilir (sayılarla ifade edilebilir ve istatistiki analizlere uygun) olması gerektiğini öne sürmektedir. Ayrıca bu yaklaşımda bilimsel bilginin öznellikten kurtarılarak nesnel hale getirilmesi, başka bir ifade ile yoruma kapalı olması gerektiği vurgulanmaktadır. Bu sayede bilimsel bilginin kesinliğinden bahsedilebilmektedir (Dikeçliğil, 2006-2009, s. 52).

Sosyal bilimler bağlamında yukarıda da belirtildiği gibi kritik bir öneme sahip olan ölçeklerin geliştirilmesi, birden fazla aşaması olan ve titizlikle yürütülmesi gereken bir süreçtir (Dastane ve Goi, 2023). Bu kapsamda ölçek geliştirme ile ilgili farklı araştırmacılar tarafından çeşitli süreçler belirtilmiştir.

Johnson ve Morgan (2016, s. 5) ölçek geliştirmede 8 aşamalı bir süreç önermişlerdir. Bu aşamalar sırasıyla;

1. Ölçeğin amacının tanımlanması: Araştırma sorusunun incelenmesi, ihtiyaç analizinin yapılması, programın değerlendirilmesi ve mesuliyet bilgilendirmesinin yapılması
2. Yapıların ve aralarındaki ilişkilerin tanımlanması: Literatür taramasının yapılması ve kavramsal çerçevenin geliştirilmesi
3. Benimseme veya uyarılama için mevcut ölçeklerin incelenmesi
4. İfadelerin ve yanıtlama skalasının yazılması
5. Ölçeğin biçimlendirilmesi: Uygulama yönteminin (web, mülakat vb.) belirlenmesi
6. Ölçeğin gözden geçirilmek üzere sunulması: İçerik, editoryal ve tarafsızlık incelemeleri ile pilot çalışmanın yapılması
7. Saha uygulamasının yapılması ve elde edilen verilerin analiz edilerek son değişikliklerin yapılması
8. Ölçeğin son halinin raporlanması

Irwing ve diğerleri (2018, s. 4) ise 10 aşamalı bir ölçek geliştirme süreci belirtmektedir.

Bu aşamalar sırasıyla;

1. Ölçülecek yapının tanımlanması, test ihtiyacının ve yapısının belirlenmesi
2. Genel planlamanın yapılması
3. İfade geliştirilmesi
 - a. Yapının tanımlanması
 - b. Teori ve örnekleme ile ifadelerin geliştirilmesi
 - c. İfadelerin gözden geçirilmesi
 - d. Pilot çalışmanın yapılması
4. Faktör analizi ve İfade Yanıt Teorisi ile ölçeğin oluşturulması
5. Güvenilirlik testinin yapılması
6. Geçerlilik testinin yapılması
7. Ölçeğin puanlamasının ve biçimlendirmesinin yapılması
8. Ölçeğin kullanım şeklinin belirlenmesi
9. Saha uygulamasının yapılması ve test edilmesi
10. Ölçeğin kullanım kılavuzunun oluşturulması

Yılmaz (2019, s. 51) tarafından ölçek geliştirmede kullanılacak 9 aşamalı bir süreç önerilmektedir. Sürecin aşamaları sırasıyla;

1. Ölçülmek istenen yapının tanımlanması

2. Literatürde yer alan ölçeklerin incelenmesi ve uygun ifadelerin taslak forma dahil edilmesi
3. İfade havuzunun oluşturulması
4. Ölçüm türünün belirlenmesi
5. Ölçeğin taslak formunun uzmanlar tarafından gözden geçirilmesi ve gerekli görülen düzenlemelerin yapılması
6. Pilot uygulamanın yapılması ve ifade elemesi
7. Ölçeğin saha uygulamasının yapılması
8. Verilerin analiz edilmesi
9. Nihai ölçeğe ulaşılması

Son olarak ölçek geliştirme sürecine bir diğer bakış açısı da DeVellis ve Thorpe (2022) tarafından öne sürülen 9 aşamalı süreçtir. Sürecin aşamaları;

1. Ölçülmek istenen yapının net bir şekilde belirlenmesi
2. İfade havuzunun oluşturulması
3. Ölçüm formatının belirlenmesi
4. İlk ifade havuzunun uzmanlar tarafından incelenmesi
5. Bilişsel mülakatların yapılması
6. Geçerlilik ifadelerinin ölçeğe dahil edilmesi
7. İfadelerin ölçek geliştirme örneğine uygulanması
8. İfadelerin değerlendirilmesi
9. Ölçek uzunluğunun ideal hale getirilmesi

3.3. Araştırma Süreci

Yukarıda da belirtildiği üzere ölçek geliştirme süreci ile ilgili literatürde çeşitli görüşler yer almaktadır. Carpenter (2018, s. 34) ölçek geliştirme çalışmalarında literatür taraması, en az bir nitel araştırma türü, uzman geri bildirim ve bir ön test yapılmasının asgari düzeyde gerekli olduğunu belirtmektedir. Literatürde ölçek geliştirme sürecine yönelik nispeten farklı bakış açıları yer alsa da ortak noktalarının çok olduğu görülmektedir (Johnson ve Morgan, 2016, s. 5; Irwing vd., 2018, s. 4; DeVellis ve Thorpe, 2022; Yılmaz, 2019, s. 51). Çalışma bağlamında geliştirilen “satın alma kararı sonrası erteleme ölçeği” için izlenen süreç aşağıdaki şekildedir.

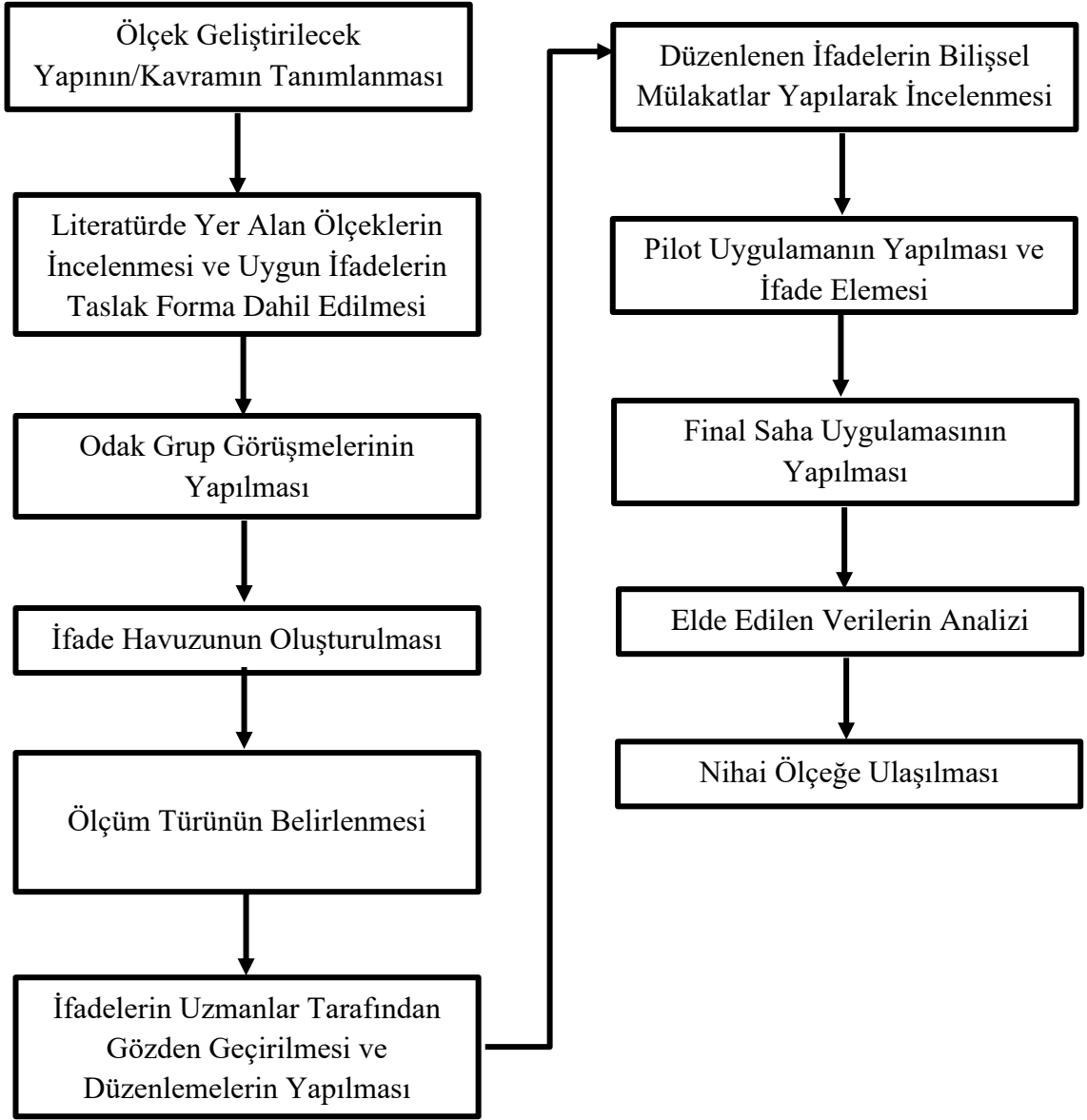
1. Ölçülmek istenen yapının tanımlanması

2. Literatürde yer alan ölçeklerin incelenmesi ve uygun ifadelerin taslak forma dahil edilmesi
3. Odak grup görüşmelerinin yapılması
4. İfade havuzunun oluşturulması
5. Ölçüm türünün belirlenmesi
6. İfadelerin uzmanlar tarafından gözden geçirilmesi ve düzenlemelerin yapılması
7. Düzenlenen ifadelerin bilişsel mülakatlar yapılarak incelenmesi
8. Pilot uygulamanın yapılması ve ifade elemesi
9. Final saha uygulamasının yapılması
10. Elde edilen verilerin analizi
11. Nihai ölçeğe ulaşılması

Sürece ait akış diyagramı Şekil 5'te verilmiştir.

Şekil 5

Araştırma Kapsamında İzlenen Süreç



3.3.1. Ölçek Geliştirilecek Yapının/Kavramın Tanımlanması

Ölçek geliştirme çalışmaları kapsamında literatürde ortaya koyulan süreçler ele alındığında, ilk adımın ölçek geliştirilecek yapının etki alanının belirlenmesi olduğu ve bu adımın, geliştirilecek ölçeğin amacına uygunluğu açısından kritik bir öneme sahip olduğu görülmektedir. Bu aşamada araştırma bağlamında tanıma nelerin dahil ediliyor nelerin hariç tutulacağı büyük bir titizlikle kararlaştırılmalıdır (Churchill Jr., 1979, s. 67). Yapı tanımlamanın oluşturulması genel olarak neyin ölçülmek istendiğinin bir tanımıdır ve tüm ölçek geliştirme çalışmaları için biçimsel olarak bir başlangıç noktası niteliğindedir. Her ne kadar ilk yapı tanımlaması mümkün olduğunca açık ve net bir

şekilde ortaya koyulmaya çalışılsa da genellikle bu tanımlama geniş olacaktır (Irwing vd., 2018, s. 5). Bu aşamada ilgilenilen olguyu oluşturan ve bir kavramın soyut bir örneği olan yapıların tanımlanması gerekmektedir (Johnson ve Morgan, 2016, s. 6). Burada söz edilen yapı doğrudan gözlemlenemeyen bir özellik, fikir ya da kavramdır (Hopkins, 1998).

Ölçekler uygulandıkları durumlara göre nispeten geniş veya dar olacak şekilde geliştirilebilir. Bu durum ölçeklerin kapsadıkları yapılar açısından da geçerlidir. Örneğin genel kaygının ölçülmesi ile ilgili bir durumda hem sınav kaygısının hem de sosyal kaygının ölçülmesi mümkün olabilir. Bu durum eğer araştırmacının amacı ile örtüşüyorsa bir sorun teşkil etmeyecektir. Ancak araştırmacının ölçmek istediği spesifik bir kaygı türü var ise diğer kaygı türlerini ölçmek için uygun olduğu düşünülen ifadelerin dışarıda bırakılması gerekecektir. Araştırmacının odak noktasında olan yapıya geçebilecek ifadeler (örneğin amaç sınav kaygısını ölçmek iken sosyal kaygıyı ölçecek ifadeler) araştırmayı olumsuz etkileyecektir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 93-94).

Bu çalışmada, satın alma kararı sonrası ertelemeye yönelik bir ölçek geliştirme çalışması yürütülmektedir ve temel olarak tüketici satın alma karar süreci ele alınmaktadır. Şekil 1’de de belirtildiği üzere tüketicilerin, bu sürecin her bir aşamasında erteleme davranışı sergileyebilecekleri söylenebilir. Çalışma kapsamında geliştirilen ölçekle, Şekil 2’de de gösterildiği gibi, bu sürecin “satın alma kararının verilmesi” ve “satın almanın gerçekleşmesi” aşamaları arasındaki ertelemenin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Dolayısıyla çalışmanın odak noktası, tüketicilerin bu iki aşama arasında sergiledikleri erteleme davranışıdır.

Çalışmada ele alınan erteleme kavramının İngilizce karşılığı olarak literatürde üç farklı kavramla karşılaşılmıştır. Bunlar "procrastination", "delay" ve "postpone" kavramlarıdır. Bu sebeple, çalışmada bu üç kavram incelenmiş olup aralarındaki farklar ve üstün yönler ele alınarak erteleme kavramı tanımlanmıştır.

3.3.2. Literatürde Yer Alan Ölçeklerin İncelenmesi ve Uygun İfadelerin Taslak Forma Dahil Edilmesi

Çalışma çerçevesinde incelenmekte olan ana kavram olarak erteleme (procrastination) kavramı ile ilgili mevcut ölçekler incelenmiştir. Ayrıca araştırma sonucunda geliştirilen ölçeğin kapsamına uygun olması nedeniyle satın almanın geciktirilmesi (purchase delay) ve satın almanın ötelenmesi (purchase postponement) bağlamında literatürde var olan

ölçekler de ele alınmıştır. 10 adet ifade değiştirilmeden forma dahil edilmiştir. İfadeler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2

Mevcut Ölçeklerden Değiştirilmeden Taslak Forma Dahil Edilen İfadeler

Orijinal İfade	İfadenin Türkçesi	Kaynak
When the decision to buy is made, I don't wait any further. (-)	Satın alma kararı verdiğimde daha fazla beklemem. (-)	
When I have a purchase intent, I usually buy rapidly. (-)	Satın alma niyetim olduğunda, genellikle hızlı bir şekilde satın alırım. (-)	
I always say "I'll buy it tomorrow"	Her zaman "yarın satın alacağım" derim.	Darpy, 2000
I loose a lot of time to weigh the various attributes of a product before making finally a buying decision	Satın alma kararı vermeden önce bir ürünün çeşitli özelliklerini tartmak için çok zaman kaybederim.	
I pay my bills on time. (-)	Ödemelerimi zamanında yaparım. (-)	
I do routine maintenance (e.g., changing the car's oil) on things I own as often as I should. (-)	Sahip olduğum şeylerin rutin bakımını (örneğin, arabanın yağını değiştirme) gerektiği kadar sık yaparım. (-)	McCown ve Johnson, 1989
Sometimes it is difficult to arrive at a decision when making a purchase.	Bazen satın alma işlemi yaparken bir karara varmak zordur.	
Sometimes when making a purchase I delay the decision.	Bazen satın alma yaparken kararı ertelerim.	
Sometimes one postpones a planned purchase.	Bazen planlanmış bir satın alma ertelenir.	Walsh vd., 2007
Sometimes the choice in a store is so large that a purchase takes longer than expected.	Bazen mağazadaki seçenekler o kadar çok olur ki, satın alma işlemi beklenenden daha uzun sürer.	

(-) işaretli ifadeler ters kodludur.

Bunun yanı sıra 21 adet ifade çalışma bağlamına uyarlanmıştır. İfadeler Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3

Mevcut Ölçeklerden Uyarlanarak Taslak Forma Dahil Edilen İfadeler

Orijinal İfade	İfadenin Türkçesi	Kaynak
I do not do assignments until just before they are to be handed in	Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.	
A letter may sit for days after I write it before mailing it	Ödemelerimi son gününden önce yapmam.	Lay, 1986

I always seem to end up shopping for birthday or Christmas gifts at the last minute	Özel günlerde satın alacağım ürünleri her zaman son ana bırakırım.	
I usually buy even an essential item at the last minute	Temel bir ürünü bile genellikle son dakikada satın alırım.	
I am continually saying "I'll do it tomorrow"	Satın almam gereken ürünler için sürekli "yarın alırım" derim.	
I needlessly delay finishing jobs, even when they're important	Önemli olan ürünleri bile satın almayı geciktiririm.	
I delay making tough decisions	Fiyatı yüksek olan ürünleri satın almayı ertelerim.	
I'm a time waster now but I can't seem to do anything about it	Satın alma kararı verdiğim ürünleri alırken çok zaman harcarım.	
When something's too tough to tackle, I believe in postponing it	Bir ürünü satın almakta zorlanırsam, satın almayı ertelerim.	Tuckman, 1991
Whenever I make a plan of action, I follow it (-)	Bir ürünü satın almak için harekete geçersen o ürünü almadan dönmem. (-)	
Putting something off until tomorrow is not the way I do it (-)	Satın alınması gereken hiçbir ürünü yarına ertelemem hemen alırım. (-)	
I don't do well if I have to rush through a task (-)	Karar verdiğim ürünü derhal satın aldığımda pişman olurum. (-)	
It's really a pain for me to work under upcoming deadlines (-)	Bir ürünü satın almayı son ana bırakmak bana acı verir. (-)	
I feel tense and cannot concentrate when there's too much time pressure on me (-)	Karar verdiğim ürünle ilgili zaman baskısı olursa satın almayı ertelerim.	Choi ve Moran, 2009
To use my time more efficiently, I deliberately postpone some tasks	Karar verdiğim ürünü almayı kasıtlı olarak ertelerim.	
I keep my assignments up to date by doing my work regularly from day to day. (-)	Alışverişlerimi düzenli yapar, alınacakları biriktirmem. (-)	Aitken, 1982
I delay starting things so long I don't get them done by the deadline. (-)	Karar verdiğim ürünü almayı ertelediğim için pişman olurum. (-)	
Even after I make a decision I delay acting upon it.	Satın alma kararını verdiğim ürünü bile almak için hemen harekete geçmem.	Mann, 1982
I don't make decisions unless I really have to.	Karar verdiğim ürünü gerçekten mecbur kalana kadar satın almam.	
I put off making decisions.	Satın almayı ertelerim	
I get important things done with time to spare. (-)	Önemli olan ürünleri bekletmeden satın alırım. (-)	McCown ve Johnson, 1989

(-) işaretli ifadeler ters kodludur.

3.3.2.1. Erteleme (Procrastination) Kavramı ile İlgili Ölçekler

Erteleme (procrastination) kavramı özelinde literatürde yer alan ölçekler incelenmiştir. Bu kapsamda incelenen ölçekler “Akademik Erteleme Ölçekleri”, “Gündelik Erteleme Ölçekleri” ve “Diğer Erteleme Ölçekleri” olarak 3 başlık altında ele alınmıştır.

3.3.2.1.1. Akademik Erteleme (Academic Procrastination)

a) Aitken Erteleme Envanteri (The Aitken Procrastination Inventory)

Bu ölçek, üniversite mezunları arasında kronik erteleyicileri ertelemeyenlerden ayırmak için geliştirilmiştir. Ölçek 52 maddelik daha geniş bir havuzdan elde edilen 19 ifadeden oluşmaktadır. Her ifade 5’li Likert ölçeği ile (1=Yanlış, 5=Doğru) ölçülmektedir. Katılımcıların verdikleri cevaplar doğrultusunda elde edilen düşük skor (19*1=19) “düşük ertelemeyi”, yüksek skor ise (19*5=95) “yüksek ertelemeyi” temsil etmektedir (Aitken, 1982, s. 58).

McCown ve diğerleri (1989) bu ölçek kapsamında yaptıkları bir çalışmayla üç tür erteleyici belirtmişlerdir. Bunlar;

- Zaman kaybı ile meşgul ve dürtüsel bir kişi olan “akademik erteleyiciler”.
- Enerjik ve biraz endişeli olan “dışa dönük erteleyiciler”.
- Zamanın kendi kontrolü dışında görüldüğü, bitirme görevlerinin üstesinden gelemeyen “nevrotik erteleyiciler”.

b) Erteleme Değerlendirme Ölçeği – Öğrenciler (Procrastination Assessment Scale – Students / PASS)

Akademik olarak ilgili görevlerde ertelemeyi araştırmak için en yaygın olarak kullanılan ölçek, Solomon ve Rothblum (1984) tarafından geliştirilen Erteleme Değerlendirme Ölçeği – Öğrenciler ölçeğidir (PASS). Ölçek, üniversite öğrencilerinde bilişsel ve davranışsal öncüllerin akademik erteleme davranışına sıklığını ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Ölçek, akademik erteleme eğiliminin yaygınlığını ve nedenlerini değerlendirmektedir. Ayrıca ölçeğin kendi kendine bildirilen erteleme davranışını diğer potansiyel olarak ilişkili yapılarla karşılaştırmak için yararlı bir araç olduğu söylenebilir.

Ölçek, 2 bölüm ve 44 ifadeden oluşmaktadır. Birinci bölümde altı akademik alanda 18 soru ile ertelemenin sıklığı ve nedenleri değerlendirilmektedir. Bunlar;

- Dönem ödevi yazmak,

- Sınava çalışmak,
- Haftalık okuma ödevlerine ayak uydurmak,
- Akademik idari görevleri yerine getirmek (form doldurmak vs.),
- Toplantılara katılmak (danışmanla, hocalarla vs.) ve
- Genel olarak akademik görevleri yerine getirmektir.

İkinci bölümde ise katılımcılara bir dönem ödevi yazarken ertelemeye yönelik belirli bir senaryo sunulmakta ve ardından yöneltilecek ifadelerle katılım derecelerinin belirtilmesi istenmektedir.

c) Tuckman Erteleme Ölçeği (Tuckman Procrastination Scale)

Tuckman (1991) tarafından geliştirilen bu ölçek ile erteleme eğilimlerine yönelik bir öz-bildirim ölçeği geliştirmek ve bunun erteleme davranışsal ölçüsünü geliştirmek amaçlanmaktadır. Pilot çalışmada 72 ifadeli 4'lü Likert tipi yanıt formatı geliştirilmiş ve 50 üniversite öğrencisine uygulanmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda 72 ifade 35 ifadeye düşürülmüş, sonrasında 35 ifadeli anket formu 183 üniversite öğrencisine uygulanmıştır. Faktör analizi sonucunda ifade sayısı 16'ya düşürülmüştür.

Geliştirilen 72 ifade 3 başlık altında yazılmıştır. Bunlar;

- İşleri erteleme ya da geciktirme eğiliminin genel bir özeti (örneğin “*Son teslim tarihim olduğunda, son dakikaya kadar beklerim*”),
- Hoş olmayan şeyler yaparken zorluk yaşama eğilimi ve mümkünse tatsızlığı önlemek veya aşmak için çalışma eğilimi (örneğin “*Zor bir görevi yerine getirirken bir boşluk ya da kısa yol ararım*”) ve
- Başkalarını kendi sorunları için suçlama eğilimi (örneğin “*Başka insanların bana son teslim tarihi vermeye haklarının olmadığına inanıyorum*”)

3.3.2.1.2. Gündelik Erteleme (Everyday Procrastination)

a) Kararsal Erteleme Ölçeği (Decisional Procrastination Scale)

Kararsal erteleme ölçeği, önemli karar verme durumlarıyla ilişkilidir ve erteleme davranışını incelemek için Mann (1982) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek, Janis ve Mann (1977) tarafından geliştirilen karar vermede çatışma teorisine (conflict theory of decision making) dayanmaktadır. Bu teoride, erteleme (başka bir deyişle kararsızlık), kişilerin çatışmalar ve seçimlerle karşı karşıya kaldıklarında kullanılan uyumsuz bir başa çıkma

modeli olarak ele alınır. Ölçek önceleri 3'lü olarak kullanılan ancak sonradan 5'li (1 = düşük, 5 = yüksek) olarak değiştirilen Likert tipi bir ölçektir ve 5 ifadeden oluşmaktadır.

b) Tel-Aviv Erteleme Envanteri (The Tel-Aviv Procrastination Inventory)

Sroloff (1983) tarafından geliştirilen ölçek günlük yaşam görevlerinde iki erteleme ölçüsü olan zaman çerçevesi ile zamanlama kolaylığı ve programa bağlılığı değerlendirmektedir. Birincisi ile bir kişinin belirli bir görevi, karşı tarafın o spesifik görev için kişisel zaman çerçevesinde, erken ya da geç yerine getirmesi durumunu incelenmektedir. İkincisi ile bir kişinin belirli bir görevi ne zaman yapacağını programlamadaki kolaylığı ve belirlendikten sonra programa uyup uymadığı araştırılır.

Ölçekte katılımcılara 54 görevi 4 puanlık ölçeklerde iki kez derecelendirmeleri belirtilir. Zaman çerçevesi kısmında katılımcılar görevlerini “*derhal, oldukça hızlı ve son teslim tarihinden çok önce, biraz geç, ancak son tarihten önce veya son dakikada*” yaptıkları durumları değerlendirirler. Zamanlama kolaylığı ve programa bağlılığı kısmında ise katılımcılar kendilerini “*görevin ne zaman yapılacağını hemen planlama ve görevi zamanında yapmak; görevin ne zaman yapılacağını zamanlamayı geciktirme, ancak programlandıktan sonra, görevi programa göre yapmak; görevin ne zaman yapılacağını hemen planlamak, ancak görevi bu programa göre yapmamak; görevin ne zaman yapılacağını planlamayı geciktirmek ve görevi programa göre yapmamak*” kategorilerinden birine dahil olacak şekilde sınıflandırmaları beklenir.

Envanter, bulaşıkları yıkama, telefon faturasını ödeme gibi günlük görevlerle ilgili 38 maddeden, işverenden zam istemek, işte doküman hazırlamak gibi işle ilgili 10 görev ve derslere zamanında gelmek, son notlarınızı kontrol etmek gibi akademik görevler içeren 6 ifadeden oluşur.

c) Genel Erteleme Ölçeği (General Procrastination Scale)

Bu ölçek Lay (1986) tarafından erteleme davranışı ile ilgili olarak geliştirilen ilk büyük öz bildirim ölçeğidir. Erteleme, bireyin tamamlanması gereken görevleri geciktirdiği veya ertelediği bir davranıştır ve düzensizlik ölçütleriyle olumlu bir şekilde ilişkilendirilmiştir. Bu durum, erteleyen bireylerin görevlere yaklaşımlarında dağınık olma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca ertelemenin başarı ihtiyacından, enerji seviyesinden ve benlik saygısından bağımsız olduğu belirtilmiştir. Başka bir ifade ile bireyin başarı ihtiyacının, enerji seviyesinin ve benlik saygısının

erteleme eğilimleri üzerinde önemli bir etkisi olmadığı ifade edilmektedir. Erteleme ölçeğinde yüksek puan alan bireylerin, görevleri tamamlamayı geciktirme ve son tarihten sonra teslim etme olasılıklarının daha yüksek olduğu görülmüştür (Lay, 1986, s. 474).

Başlangıçta akademik görevler için 18 maddelik iki doğru-yanlış envanterden tasarlanmış olan mevcut 20 maddelik versiyonu ölçeğin daha global olarak kullanılan halidir. Yanıt değişkenliğini artırmak için en sık olarak 5 puanlık Likert ölçeğinde (1 = Çok Doğru Değil; 5 = Çok Doğru) kullanılmıştır.

d) Yetişkin Erteleme Envanteri (Adult Inventory of Procrastination)

Yetişkin Erteleme Envanteri, erteleme ölçüsü ihtiyacını tespit edebilmek için McCown ve Johnson (1989a; 1989b) tarafından geliştirilmiştir. Orijinal hali 16 ifadeden oluşan bu ölçekte bir ifade (Ertelemeyle ilgili bir problemim var) katılımcıları ölçeğin amacına doğrudan duyarlı hale getirdiği için çıkarılmıştır. Bunun bir sonucu olarak ölçeğin son hali 15 ifadeden (7 tane ifade ters kodlu olarak tanımlanmıştır) oluşmaktadır. Ölçek 7'li ve 5'li Likert olarak kullanılmıştır. Ayrıca yazarlar ölçeği 9'lu olarak da test etmiş ancak daha sonra yapılan çalışmalarda 5 ve 7 puanlı ölçekler arasında anlamlı bir fark ortaya koyulamamıştır. Ölçek Amerika'da yer alan 3 üniversiteden (Doğu Yakası'nda yer alan bir topluluk üniversitesi ile Orta Batıda ve Güneyde yer alan iki üniversite) 431 lisans öğrencisinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir (Ferrari vd., 1995, s. 64).

3.3.2.1.3. Diğer Ölçekler

a) Melbourne Karar Verme Anketi (Melbourne Decision-Making Questionnaire)

Ölçek Mann (1982) tarafından geliştirilen 31 ifadeli 5 boyutlu (ihtiyatlılık, aşırı ihtiyatlılık, savunmacı kaçınma, geçiştirme, erteleme ve rasyonalizasyon) Flinders DMQ ölçeğinin 3 boyutunun (ihtiyatlılık, aşırı ihtiyatlılık ve savunmacı kaçınma) kullanılması ile oluşturulan bir ölçektir (Mann vd., 1997). Gerek Flinders DMQ, gerekse de Melbourne DMQ bireylerin kararlarla başa çıkma kalıplarını incelemek için geliştirilmiştir.

b) Tüketici Erteleme Ölçeği (Consumer Procrastination Scale)

Tüketici erteleme ölçeği geliştirilerek tercih yapmayan bireylerden hızlı tercih yapabilenleri belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmaya tüketici erteleme eğilimleri tanımlanarak ve kavramsallaştırma yapılarak başlanmıştır. Çalışma 3 bölümden oluşmakta olup ilk olarak ertelemeyi hem pazarlama hem de karar alma psikolojisinde

niyetlerin davranışa dönüştürülmesine odaklanan çeşitli araştırma geleneklerinin ortaya çıkardığı sorulara bir cevap olarak önerilmektedir. Sonrasında tüketici erteleme kavramı psikolojik araştırma üzerine inşa edilerek tanımlanmaktadır. Sonuç olarak, ertelemenin tercih kararı üzerindeki etkisinin test edildiği tüketici erteleme ölçeği (consumer procrastination scale) ortaya çıkartılmıştır (Darpy, 2000).

Erteleme kavramının satın alma niyetinin varlığı ile bağlantılı olduğu düşünüldüğünde tüketici erteleme kavramı “planlanmış bir satın almanın kronik ve bilinçli bir şekilde yavaşlatılması ya da bekletilmesi eğilimi” olarak tanımlanabilir. Bu bağlamda tüketici erteleme kavramı “kararsızlık” ve “kaçınma” olmak üzere iki boyuttan oluşan bir yapı olarak önerilmektedir. Tüketici erteleme ölçeğinin kararsızlık boyutunda 2, kaçınma boyutunda ise 3 ifade yer almakta olup, ölçek toplam 5 ifadeden oluşmaktadır (Darpy, 2000).

c) Aktif Erteleme Ölçeği (Active Procrastination Scale)

Çok boyutlu bir yapı olan aktif erteleme, bireyin zaman baskısı altında etkili bir tercih yapmak durumunda kaldığında ertelemeye yönelik bilişsel kararını, karar verme süresini karşılayacak davranış kapasitesini ve tatmin edici sonuçlar elde etme yeteneğini kapsayan gözlenebilir bir davranışsal özelliktir (Choi ve Moran, 2009).

Aktif erteleme ölçeği Choi ve Moran (2009) tarafından geliştirilmiştir ve ölçekte “baskı tercihi”, “kasti erteleme kararı”, “teslim tarihine yetiştirme kabiliyeti” ve “çıktı tatmini” olmak üzere 4 boyut altında yer alan 16 ifadeden oluşmaktadır. Boyutlarda 4'er adet ifade yer almaktadır.

- Baskı Tercihi: Zaman baskısı bazı insanlar için strese neden olurken aktif erteleyiciler bunu bir meydan okuma olarak görebilirler.
- Kasti Erteleme Kararı: Geleneksel, ya da pasif erteleyiciler bir görevden diğerine plansız olarak ve zamanlarını organize etmeden geçiş yaparlar. Buna karşılık erteleyici olmayanlar ise tüm görevleri için önceden planlanmış bir programa sahiptirler. Bu iki duruma karşılık aktif erteleyiciler görevlerini daha önceden planlar ancak bunu katı bir programa göre yapmazlar. Daha esnek olarak yapmış oldukları planlamalarda ise görevler arasında gerektiğinde hızlıca değişiklik yapabilir ve programlarını güncelleyebilirler.
- Teslim Tarihine Yetiştirme Kabiliyeti: Ertelemenin olumsuz bir davranış olarak görülmesindeki ana sebep bu davranışlarda bulunan insanların sıklıkla görevlerini zamanında tamamlama konusunda başarısız olmalarıdır. Bunun sebebi ise pasif

erteleyicilerin görevi tamamlamak için ihtiyaçları olan zamanı yanlış tahmin etmeleri ve teslim süresine çok az bir süre kaldığında çok stresli ve bunalmış hissetmeleridir. Aktif erteleyiciler ise görevlerini tamamlamak için gerekli olan minimum süreyi düzgünce tahmin ederek hedeflerine (belki de son dakika baskısı nedeniyle) verimli bir şekilde ilerlerler.

- **Çıktı Tatmini:** Aktif erteleyiciler kendilerini baskı oluşturan şartlarda nasıl motive edeceklerini bildikleri, erteleme konusunda kasıtlı kararlar vermeleri ve görevlerini zamanında tamamlamaları nedenleri ile görevlerini erteliyor olsalar da tatmin edici sonuçlar elde ederler.

d) Çevrimiçi Tüketici Erteleme Ölçeği (The Online Consumer Procrastination Scale)

Ölçek tüketicilerin online alışverişlerinde sergiledikleri erteleme davranışını ölçmek için Negra ve Mzoughi (2012) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin geliştirilmesi sürecinde yapılan 27 mülakattan 77 ifadelik bir havuz oluşturulmuştur. Daha sonrasında bu havuz, gereksiz temsil gücü zayıf olduğu düşünülen ifadeler çıkarılarak 23 ifadeye düşürülmüştür. Yürütülen pilot çalışmada, 23 ifadelik ölçek üzerinde yapılan faktör analizi, faktör yükleri "Tip I" erteleyiciler, görevleri zamanında tamamlama motivasyonu eksikliği ve naif bir inkar durumu sergileyen, bu eğilimleri yönetmede zorlanan bireylerdir. ile 0,809 arasında değişen, beş maddeden oluşan iki faktörlü bir yapı ölçeği ortaya çıkarmıştır (Negra ve Mzoughi, 2012, s. 426). 5 ifadelik bu ölçek çevrimiçi pazarlık yatkınlığı (online deal-proneness – 2 ifade) ve çevrimiçi rasyonellik (online rationality – 3 ifade) olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır.

Çevrimiçi pazarlık yatkınlığı boyutu tüketicilerin daha karlı bir alışveriş yapabilmek için bir çevrimiçi işlem gerçekleştirmelerinin ertelenmesi ile ilgili öğeler yer almaktadır. Karlı alışveriş yapma eğiliminde olan tüketicilerin ürün indirimdeyken ürüne yönelik algıladıkları değer artmaktadır. Bu tür tüketicilerin düşük fiyatlardan yararlanmak adına belirli bir satın alma işlemini gerçekleştirmek için promosyonu beklemeleri muhtemeldir (Lichtenstein vd., 1993).

Çevrimiçi rasyonellik boyutu tüketicilerin ürün ya da hizmet hakkında daha fazla bilgi almak için çevrimiçi satın alma kararlarının geciktirilmesiyle ilgili öğeleri kapsamaktadır. Bu kapsamda bu boyutta yer alan ifadelerle yazarlar en uygun seçim ve daha iyi bir karar için daha fazla bilgi toplamak amacıyla planlanmış bir elektronik satın alımın ertelenmesi olduğunu önermektedir.

e) **Kasıtsız Erteleme Ölçeği (The Unintentional Procrastination Scale)**

Ölçek Fernie vd. (2017) tarafından geliştirilmiştir. Çalışma kapsamında ertelemenin bir görevin veya kararın ötelenmesi veya geciktirilmesi anlamına geldiğinden ve genellikle kendi kendini düzenlemenin başarısızlığı olarak kavramsallaştırıldığından hareket edilmiştir. Buna ek olarak alanda yapılan diğer çalışmalardan yola çıkılarak ertelemenin “kasıtlı” ve “kasıtsız” olmak üzere iki alanda tanımlanabileceği öne sürülmüş ve kasıtsız erteleme davranışını ölçmek üzere bir ölçek geliştirilmiştir.

İki aşamalı olarak yürütülen bu çalışmanın birinci aşamasında 139 katılımcıdan oluşan bir topluluk örneklemine, teoriden, önceki araştırmalardan ve klinik deneyimlerden türetilen kasıtsız erteleme ile ilgili çeşitli maddelerden oluşan bir anket doldurtulmuştur. Çalışmanın ikinci aşamasında ise 155 katılımcıdan oluşan bir topluluk örneği, genel ve kasıtlı erteleme, erteleme hakkındaki üst bilişler ve olumsuz duygu ölçümleri ölçek geliştirilmiştir. Çalışma sonucunda hem olumsuz duygulanımın hem de ertelemeye ilişkin üstbilişlerin genel, kasıtlı ve kasıtsız erteleme arasında farklılaştığı ifade edilmiştir. (Fernie vd., 2017, s. 136). Bu çerçevede geliştirilen ölçek tek boyut ve 6 ifadeden oluşmaktadır.

3.3.2.2. **Geciktirme (Delay) ve Öteleme (Postponement) Kavramları ile İlgili Ölçekler**

a) **Web Sitesi Bilgi Kalitesi (Web – Site Information Quality)**

Çevrimiçi tüketicilerin tatmin düzeylerinin ölçülmesi üzerine McKinney ve diğerleri (2002) tarafından yürütülen çalışma kapsamında bir Web sitesinin bilgi kalitesi, bir Web sitesinde sunulan bilgilerin kalitesine ilişkin müşteri algıları olarak tanımlanmıştır. Bu çerçevede ilgili ölçeğin Web sitesinde yer alan bilginin güvenilirliği, kullanılabilirliği ve anlaşılabilirliği olmak üzere 3 boyutu yer almaktadır. Liao ve Keng (2014, s. 136) bu boyutların, tüketicilerin çevrimiçi satın almalarındaki gecikmelerin nedenlerini bütünleştirmeyi kolaylaştırabileceğini öne sürmüşlerdir. Başka bir deyişle bireylerin çevrimiçi satın alma gecikmesine, web sitesi bilgilerindeki düşük güvenilirlik seviyeleri (yani, düşük bilgi güvenilirliği), kullanılabilirlik (yani, ek bilgi ihtiyacı) veya anlaşılabilirlik (yani, aşırı veya karmaşık bilgi) neden olabileceği belirtilmiştir.

b) Tüketici Kafa Karışıklığı – Eğilim Ölçeği (Consumer Confusion – Proneness Scale)

Walsh ve diğerleri (2007) tarafından geliştirilen ölçek benzerlik karmaşıklığı (similarity confusion), fazla seçenek karmaşıklığı (overload confusion) ve belirsizlik karmaşıklığı (ambiguity confusion) olmak üzere 3 boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte bu üç boyut altında toplam 12 ifade yer almaktadır.

Ölçeğin boyutları detaylı ele alınacak olursa, benzerlik karmaşası eğilimi, tüketicilerin “bir ürün kategorisindeki farklı ürünlerin görsel ve işlevsel olarak benzer olduğunu düşünme eğilimi” olarak tanımlanmaktadır. Benzerlik karışıklığı eğilimi, tüketicinin geçmişte öğrendiklerine benzer uyaranlardan kaynaklanabilir. Fazla seçenek olmasından kaynaklanan karmaşıklığa yönelik olarak tüketicilerin bilişsel yetenekleri sınırlı olduğundan, uyaran miktarı belirli bir eşiği geçtiğinde, bu durum tüketicilerde aşırı yüklemeye ve kafalarının karışmasına yol açar. Bu durum “tüketicilerin, alternatifleri tanımak, karşılaştırmak ve anlamak için işleyebileceklerinden daha fazla ürün bilgisi ve alternatifle karşı karşıya kaldıklarında yaşadıkları zorluk” olarak tanımlanmaktadır. Son olarak belirsizlik karmaşıklığına meyilli tüketicilerin, gerçek ürün özelliklerinden farklı olan ürün özellikleri hakkında çıkarımlarda bulunmaları veya belirsiz olmaları muhtemeldir. Bu nedenle, belirsizlik karmaşıklığı eğilimi, büyük ölçüde tüketicilerin şüpheli ürün iddialarına veya aynı ürün hakkında farklı kaynaklardan gelen çelişkili bilgilere verdiği yanıtla bağlanabilir. Belirsizlik karmaşıklığı eğilimi “tüketicilerin belirsiz, yanıltıcı veya belirsiz ürünleri, ürünle ilgili bilgileri veya reklamları işlemeye yönelik toleransı” olarak tanımlanabilir.

3.3.3. Odak Grup Görüşmelerinin Yapılması

Odak grup çalışmaları belirli bir konuda, daha önceden seçilmiş kişilerden oluşan bir grup insan ile tartışma yürütmektir. Her ne kadar yeni bir görüşme türü olmasa da 2000’li yılların başlarından itibaren popülerleştiği söylenebilir (Glesne, 2015, s. 177). Özellikle 1970’lerin sonlarında yalnızca pazarlama disiplini tarafından uygulanan bir metot iken 1981’den itibaren farklı disiplinler tarafından da kullanılmaya başlanmış ve bu metot ile yürütülen çalışmaların sayısında da ciddi bir artış meydana gelmiştir (Kidd ve Parshall, 2000, s. 293; Fern, 2001, s. 3). Çıkış noktası sosyal psikoloji ve iletişim teorileri olan odak grup görüşmeleri son yıllarda eylem araştırmalarında da tercih edilmeye başlanmıştır (Yılmaz ve Oğuz, 2011, s. 97).

Odak grup görüşmesi, önceden belirlenmiş bir grup insanla belirli bir dizi konuyu tartışmayı içeren benzersiz bir nitel araştırma yöntemidir. Amacı, yapısı ve veri toplama süreci ile diğer nitel yöntemlerden farklılaşan odak grup görüşmeleri temel olarak araştırma konusu ile ilgili bir dizi farklı görüşü tanımlamak ve katılımcıların kendileri açısından konuları anlamalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Grup bağlamı, bir oturumda bire bir görüşmelerden çok daha geniş kapsamlı bilgi toplamayı amaçlamaktadır (Hennink, 2007, s. 4).

Temel olarak iki tür grup görüşme şeklinden bahsetmek mümkündür. Birincisi bir moderatörün katılımcılara sorular yönelmesi ve onların da bu soruları sözel olarak ya da yazı ile cevaplamasıdır. Bir diğeri ise bir grup insanın (genellikle sekiz ila on iki kişi) bir araya gelerek belirli bir konu üzerinde, bir moderatör eşliğinde, derinlemesine tartışmalar gerçekleştirdiği odak grup çalışmalarıdır. Moderatörün görevi tartışmanın, tartışma konusu ile ilgili kalmasını sağlamak ancak bunu yaparken katılımcıları yönlendirici davranışta bulunmamaktır (Cox vd., 1976, s. 77). Odak gruplar, zengin deneysel veriler elde etmek için bir grup içindeki etkileşimlerden yararlanan bir veri toplama tekniğidir (Asbury, 1995, s. 414). Bu bağlamda odak grup çalışmaları insan deneyimi alanında genişlemiş bir sosyolojik ve psikolojik anlayış kazanmamıza yardımcı olabilecek nitel verilerin toplanması ve analizi için bir dizi prosedür olarak tanımlanabilir (Merton, 1987, s. 565).

Powell ve Single (1996, s. 499) ise odak grup çalışmasını araştırmacı tarafından seçilmiş ve bir araya getirilmiş, kişisel deneyimlerine dayanarak, araştırmanın temelini oluşturan konuda yorum yapmaları beklenen bireylerden oluşan bir grup olarak tanımlamıştır. Her ne kadar odak grup çalışmalarının araştırmacılar tarafından tercih edilmesinde bire bir görüşmelere göre zaman ve maliyet açısından daha verimli olması gibi pragmatik sebepler ön plana çıksa da düzgünce uygulanmış olan bir odak grup görüşmesi ile elde edilen karmaşık ve dağınık verilerin işlenmesi ve anlamlandırılması süreçleri bu zaman ve maliyet avantajını ortadan kaldırmaktadır (Kidd ve Parshall, 2000, s. 293-294).

Odak grup çalışmalarının zaman ve maliyet açısından daha verimli olmasının yanı sıra, araştırmacılar genellikle grup görüşmelerini birden fazla katılımcıdan eş zamanlı ve hızlı bir şekilde veri toplama yöntemi olarak değerlendirirler. Odak grup çalışmaları, açık bir şekilde grup içindeki etkileşimin bir parçası olarak kullanılmaktadır. Başka bir ifade ile araştırmacının sırayla gruptaki her bir katılımcıya tek tek sorular yöneltilip cevaplar almasındansa, insanlar birbirleriyle konuşmaya, sorular sormaya, birbirleri ile anekdotlar

paylaşmaya ve birbirlerinin deneyimleri ve bakış açıları üzerine yorum yapmaya teşvik edilirler (Kitzinger, 1994; Kitzinger, 1995, s. 299). Bu anlamda katılımcıların konu ile ilgili yorum yapmaları kadar diğer katılımcıların yorumları üzerinde değerlendirmeler yapmaları da önem arz etmektedir.

Calder (1977, s. 356)'e göre nitel veri toplama tekniklerinden biri olan odak grup çalışmaları genellikle büyük ölçekli bir örneklem araştırması yürütülmeden önce yapılır. Bu keşifsel yaklaşım, iki farklı biçimden birini alabilir. Araştırmacılar, beklenen nicel araştırmanın belirli operasyonel yönlerini "pilot test" etmekle ilgilenebilirler. Alternatif olarak, araştırmacılar gelecekteki nicel araştırmalarla doğrulamayı planladıkları teorik fikirleri ve hipotezleri üretmek veya seçmek gibi bir amaçla nitel araştırma kullanmayı tercih edebilirler. Bu yöntemde küçük bir katılımcı grubu, tercihen tarafsız bir rol oynayan bir moderatörün rehberliğinde belirli bir konuyu tartışmak için toplanır (Wibeck vd., 2007, s. 249).

Çalışma kapsamında öncelikle odak grup çalışmaları yapılmıştır. Bu doğrultuda, Calder'in (1977, s. 356) de belirttiği gibi, daha kapsamlı veri toplama sürecine başlamadan önce farklı katılımcılardan oluşan odak gruplarla kavram üzerine yürütülen toplantılar sayesinde herhangi bir noktanın göz ardı edilmesinin engellenmesi amaçlanmıştır.

Odak grup görüşmelerinde katılımcılara yöneltilecek sorular ise çalışmanın dayandırılacağı teoriler çerçevesinde belirlenmiştir. Çalışmanın dayanak noktası olarak düşünülen PDT (Ajzen, 1985; 1991) ve ZMT (Steel ve König, 2006) temel alınarak sorular oluşturulmuştur. Oluşturulan sorular "genel", "planlı davranış teorisi" ve "zamansal motivasyon teorisi" olmak üzere 3 alt başlık altında toplanmıştır. Her bir başlık için soru sayıları ise sırasıyla 6, 7 ve 4 adet, toplamda ise 17 adettir. Oluşturulan sorular EK 1.1'de verilmektedir. Bu sorular odak grup görüşmeleri gerçekleştirilmeden önce yöntembilim alanında uzman bir akademisyen ve pazarlama alanında uzman iki akademisyen tarafından değerlendirilmiştir. Yapılan bu değerlendirmeler sonucunda ise sorular revize edilmiştir. Sonrasında demografik özellikleri birbirine benzer sekiz önlisans öğrencisi ile bir pilot uygulama yapılmıştır. Elde edilen geri bildirimler doğrultusunda sorular üzerinde son revizyonlar yapılarak nihai form oluşturulmuş, odak grup çalışmasının daha verimli bir şekilde yürütülebilmesi için alt başlıklar birleştirilerek ve gerekli görülmeyen sorular elenerek 9 ana soru ve 2 alt soru olmak üzere toplamda 11 adet soru ile devam edilmiştir. Odak grupta kullanılan soruların son hali EK 1.2'de

verilmiştir. Sonraki aşama olarak saha uygulamasına geçilmiş ve toplamda 4 adet odak grup görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Odak grup görüşmeleri zaman ve ekonomik kısıtlar nedeniyle Sakarya ilinde gerçekleştirilmiştir.

Birinci odak grup görüşmesi birbirinden farklı eğitim, yaş, meslek ve gelir özelliklerine sahip 5 erkek 6 kadın olmak üzere 11 katılımcı ile yürütülmüştür. İkinci ve üçüncü odak grup görüşmelerinde ise benzer yaş grubunda toplam 15 kadın (ikinci odak grup görüşmesinde 8 ve üçüncü odak grup görüşmesinde 7 katılımcı) ile bir araya gelinmiştir. Dördüncü ve son odak grup görüşmesi ise sosyal bilimler alanında farklı disiplinlerde uzmanlıkları olan 5 erkek, 3 kadın olmak üzere toplamda 8 akademisyen ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan tüm odak grup görüşmelerinde, Wibeck ve diğerlerinin (2007, s. 249) de vurguladığı gibi tarafsız bir moderatör bulunmuş, bunun yanı sıra iki raportör yer almıştır. Ayrıca tüm görüşmelerde ses kaydı alınmış olup katılımcılardan bu konuda onam alınmıştır. Elde edilen ses kayıtları daha sonra araştırmacı tarafından transkripte edilerek analize ve ifade havuzunun oluşturulması aşamasına uygun hale getirilmiştir.

3.3.4. İfade Havuzunun Oluşturulması

Ölçek geliştirme çalışmalarında ifade havuzu oluşturma aşamasında literatür taraması, deneyim anketleri, içgörü sağlayan örnekler kullanma (Selltiz vd., 1976) veya odak grup görüşmeleri gerçekleştirme kullanılan teknikler arasında gösterilebilir (Churchill Jr., 1979, s. 67). Bu noktada kavramsal çerçeveye dahil edilen yapılar bu aşamanın odak noktası olmaktadır (Johnson ve Morgan, 2016, s. 9). Ayrıca ifade geliştirmenin doğası, geliştirilecek ölçeğin türüne bağlıdır. Ölçeğin türü, neyin ölçüleceğine, yanıt formatına ve kullanılan ölçekleme modeline bağlıdır (Irwing vd., 2018, s. 10).

İfade havuzu, bir ölçeğin ortaya çıkabileceği zengin bir yapıda olmalı ve ilgili içerikle alakalı çok sayıda öge içermelidir. Bu noktada içerik açısından zengin bir havuz yükümlülükten ziyade avantajdır. Bu durum ayrıca iç tutarlılık güvenilirliğinin, dolayısıyla da geçerliliğin temelini oluşturmaktadır. İfadeler yapı olarak katılımcıların ifadenin bir bölümüne katılırken diğer bir bölümüne katılmadıklarını hissetmelerine yol açacak türde olmamalıdır. Olumlu ve olumsuz ifadelerin her ikisi de havuza dahil edilsin ya da edilmesin, ifadeler yerleşik dilbilgisi kurallarına uygun olmalıdır (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 102).

Çalışmanın ifade geliştirme süreci kapsamında öncelikle erteleme (procrastination), geciktirme (delay) ve öteleme (postpone) kavramları ile ilgili literatürde karşılaşılan ölçekler incelenmiş ve alanda uzman iki akademisyen tarafından ifadeler Türkçeye çevrilmiştir. Sonrasında bu çeviriler karşılaştırılarak teke indirilmiştir. Elde edilen son ifadeler üzerinden çalışma kapsamına uygun olan ifadeler seçilmiştir. Diğer ifadelerden ise uyarlanabilecek olanlar uyarlanmış, tamamen kapsam dışında kalanlar elenmiştir.

İfade geliştirme sürecinde, araştırmacı ve alanda uzman bir akademisyen tarafından ilk olarak literatürdeki 8 ölçek incelenerek geliştirilmek istenen ölçeğe uygun olduğu düşünülen 31 adet ifade tespit edilmiştir. Bu ölçeklerden 10 ifade herhangi bir değişiklik yapılmadan, 21 ifade ise bağlama göre uyarlanarak ifade havuzuna dahil edilmiştir. İkinci olarak çeşitli yazılı kaynaklardan da (Kaya, 2000; Khan, 2006; Lake, 2009; Hoyer vd., 2018) yararlanılmış ve 14 ifade havuza eklenmiştir. Son olarak araştırma kapsamında yürütülen odak gruplar sonucunda yapılan transkripsiyonlar incelenmiş ve çalışma bağlamına uygun 133 adet ifade geliştirilmiştir. Tüm bu çalışmalar sonucunda ise toplamda 178 adet ifade ile havuz oluşturulmuştur.

3.3.5. Ölçüm Türünün Belirlenmesi

İfade geliştirmenin doğası, geliştirilecek ölçeğin türüne, ölçeğin türü ise ölçülecek olan kavram veya yapıya, yanıtlama formatına ve kullanılan ölçekleme modeline bağlıdır (Irwing vd., 2018, s. 10). Ölçeklerde yöneltilecek olan ifadeler ya da sorular için çok sayıda format bulunmaktadır. Ölçek geliştirme çalışmalarında formatın ne olacağı sürecin erken aşamalarında düşünülmelidir. Bu adımın ifadelerin oluşturulması aşamasıyla eş zamanlı olarak yürütülmesi ise uyumluluk açısından önemlidir. Örneğin, araştırma sonunda tercih edilen yanıt formatı tek kelimele ifadelerden oluşan bir kontrol listesi ise, uzun bir beyan cümleleri listesi oluşturmak zaman kaybı olabilir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 102-103). Dolayısıyla ölçüm türünün belirlenmesi ölçek geliştirme çalışmalarında önemli bir yere sahiptir ve araştırma kapsamında ifade havuzunun oluşturulması ile ölçüm türünün belirlenmesi aşamaları eş zamanlı olarak yürütülmüştür.

Bu bağlamda ölçüm türü olarak yaygın bir şekilde kabul gören beş ölçek çeşidi bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla (Özdamar, 2016, s. 28);

- Bogardus Toplumsal Uzaklık Ölçeği
- Thurstone Eşit Aralıklar Ölçeği
- Guttman Ölçeği

- Osgood Ölçeği
- Likert Toplamsal Ölçeğidir.

Varlığı hissedilebilen ancak doğrudan gözlemlenemeyen, ölçülemeyen veya sayısallaştırılamayan fenomenler bu ölçek türleri ile sayısallaştırılabilmektedir (Özdamar, 2016, s. 28).

Çalışma kapsamında geliştirilen ölçekte ölçüm türü olarak Likert Toplamsal Ölçeği tercih edilmiştir. Bu ölçüm türünün tercih edilmesinde ise genel olarak veri toplama uygulamalarında katılımcıların daha yaygın bir şekilde karşılaşmaları (Yılmaz, 2019, s. 59) ve Likert tipi ölçümün fikirler, inançlar ve tutumlar gibi doğrudan ölçülemeyen olguları ölçmek için ölçüm araçlarında geniş bir kullanım alanına sahip olması (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 110) etkili olmuştur.

Likert ölçeklerinde ifadeler katılımcılara açıklayıcı cümleler olarak sunulur ve ardından katılımcıların ifadelere katılma veya onaylama derecelerini gösteren, eşit aralıklı yanıt seçenekleri gelir. Bu sayede katılımcıların güçlü katılmama ve güçlü katılma dereceleri arasında bir süreklilik oluşturulmaktadır. Uygulamada bu katılım derecelerinde nört bir orta nokta da belirlenebilmektedir. Özetle bahsi geçen katılım dereceleri “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”, “Katılıyorum” ve “Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde olabilir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 110). Ayrıca çalışma kapsamında katılımcılara cinsiyet, medeni durum, yaş, meslek, eğitim ve gelir gibi katılımcıların demografik özelliklerini tespit edebilmek için çoktan seçmeli sorular da eklenmiştir.

3.3.6. İfadelerin Uzmanlar Tarafından Gözden Geçirilmesi ve Düzenlemelerin Yapılması

Ölçeğin pilot uygulamasından önce, ifadelerin bir gözden geçirme sürecine tabi tutulması yaygın bir uygulamadır (Irwing vd., 2018, s. 12). Bu noktada en yaygın ve belki de en faydalı inceleme şekli uzmanların görüşlerine başvurmaktır (Presser ve Blair, 1994; Willis vd., 2000; DeMaio ve Landreth, 2004). Ölçek geliştirme çok fazla zaman ve mali kaynak gerektiren bir süreçtir. Harcanan bu eforun karşılığını alabilmek için ölçek ifadelerinin, uygulama sonuçlarını olumsuz etkileyebilecek kusurların giderilmesi amacıyla gözden geçirilmesi önem arz etmektedir. Ölçeklerin kalitesine katkıda bulunacak konu uzmanlarına, yöntem bilimcilere, akademik editörlere ve çeşitlilik

komitelerine incelemeler yaptırılarak geri bildirimler alınması yerinde olacaktır (Johnson ve Morgan, 2016, s. 12).

Uzman değerlendirmelerinde temel kaygı ölçek kapsamında geliştirilen ifadelerin ölçülmek istenen yapıyı ne ölçüde ölçtüğü, başka bir deyişle ifade doğruluğudur. Bunun yanı sıra ifadeleri inceleyen uzmanlardan ifadelerin taraflılığını da incelemeleri istenebilir. Özellikle katılımcı örneklemini temsil eden uzmanlar ifadelerin belirli bir kitle tarafından anlaşılabilirliğini değerlendirmek ve ifadeler arasında taraflı ya da sakıncalı (yanlış anlaşılmaya sebep olacak) yer alma ihtimalini önlemek amacıyla kullanılabilir (Irwing vd., 2018, s. 12). Ayrıca bu aşama ölçülmek istenen yapıya ilişkin tanımlamanın doğrulanması ya da yanlış bir tanımlama yapılmışsa bunun ortaya çıkarılması açısından da katkı sağlayacağı söylenebilir (DeVellis, 2003, s. 86).

Çalışmanın ifade havuzunun oluşturulması aşamasında mevcut ölçekler, yazılı kaynaklar ve odak grup verileri sonucunda araştırmacı ve alanda uzman bir akademisyen tarafından ortaya koyulan 178 ifade, pazarlama alanında uzman olan beş akademisyen tarafından değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmeler sonucunda yapılan geri bildirimler doğrultusunda ifadeler üzerinde gerekli revizyonlar gerçekleştirilmiştir.

Bir sonraki adım olarak üzerinde revizyonların yapıldığı 178 ifade araştırmacı ve pazarlama alanında uzman 3 akademisyen tarafından kategorilere ayrılmıştır. Çalışma kapsamı dışında kaldığı düşünülen ifadeler ise elenmiştir. Yapılan bu işlemler sonucunda 102 ifade ile bir sonraki aşamaya geçilmiştir. Belirlenen 102 ifade ile ilgili olarak, alanda uzman ve ifade geliştirme sürecine daha önceden dahil edilmemiş beş akademisyenin görüşleri alınmış ve uygun bulunan ifadeler üzerinde gerekli revizyonlar yapılmıştır.

Daha önceden belirlenen kategoriler içinde birbirine benzer anlamlarda olan ifadeler birleştirilmiştir. Örneğin *“Satın almak istediğim ürünün stoğu tükenecek gibiyse ertelemeden alırım.”* ve *“Karar verdiğim ürün ya tükenirse diye bekletmeden alırım.”* ifadeleri birleştirilmiş ve *“Alacağım ürün "ya tükenirse diye" hemen alırım.”* olarak düzenlenmiştir. Uzman değerlendirmelerinin yanı sıra potansiyel katılımcıların değerlendirilmelerine başvuru bilşsel mülakatlar da gerçekleştirilmiş ve son düzenlemeler yapılarak ifade sayısı 46’ya düşürülmüştür. Bilşsel mülakatlar ile ilgili detaylar bir sonraki başlıkta verilmiştir. Pilot çalışmada kullanılan 46 ifade EK 2.1’de verilmiştir.

Son olarak ifadeler, DeVellis ve Thorpe'nin de belirttiği gibi (2022, s. 102) Türk Dili alanında uzman bir akademisyen tarafından dil yapısına uygunluk açısından incelenmiştir. Yapılan geri bildirim doğrultusunda gerekli düzenlemeler gerçekleştirilmiştir.

Özetle bu aşamada geliştirilen ifadeler öncelikle alanda uzman 5 akademisyen tarafından incelenmiş, araştırma sürecine daha önceden dahil edilmemiş 5 akademisyen tarafından incelenmiş, 8 potansiyel katılımcıyla bilişsel mülakatlar yapılmış, son olarak ifadelerin Türkçeye uygunluğu Türk Dili alanında uzman bir akademisyen tarafından incelenmiştir. Geliştirilen ifadeler her adımda araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından değerlendirilmiş, her bir değerlendirme sonucunda uygun görülen düzenlemeler ve ifade elemeleri yapılarak hata oranı en düşük seviyeye indirilmeye çalışılmıştır.

3.3.7. Düzenlenen İfadelerin Bilişsel Mülakatlar Yapılarak İncelenmesi

Bilişsel mülakat, potansiyel katılımcıların geliştirilen ifadeleri nasıl yorumladıklarını ve anladıklarını belirlemeye yönelik ölçek geliştirme süreçlerinde kullanılan nitel bir yöntemdir. Bu yöntemdeki temel fikir bilişsel mülakatlara dahil edilen potansiyel katılımcıların kendilerine yöneltilen ifadelerden ne anladıklarını ve bu ifadeye nasıl yanıt verdiklerini öğrenmektir. Örneğin nihai ölçeğin verilmesinin amaçlandığı evrenle aynı evrenden seçilen bir grup bireye ifadeler ve bunlara eşlik eden yanıt seçenekleri hakkında sorular sorulabilir. İfadelerin türüne ve araştırmanın amaçlarına bağlı olarak, araştırmacı katılımcılardan bir ifadeyi okurken ne düşündüklerini yüksek sesle söylemeleri, ifadeden ne anladıklarını kendi kelimeleriyle açıklamaları, ilgili ifadeye yanıt verirken ne düşünmeleri gerektiğine inandıklarını tarif etmeleri, ifadeye uygun bir yanıt nasıl formüle ettiklerini rapor etmeleri veya bir ifadenin nasıl daha açık bir şekilde yazılabileceğine dair önerilerde bulunmaları istenebilir. Bilişsel mülakat genellikle kelime veya kavramlarla ilgili araştırmacı tarafından öngörülemez kafa karışıklıklarını veya yanıt seçenekleriyle ilgili yanlış anlamaları ortaya çıkarmakta faydalı olabilmektedir. Ayrıca bu teknik, araştırmacının ve katılımcının maddelerin anlamı hakkında ortak bir anlayışa sahip olduğuna dair ek güvence sağlar (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 120-121).

Bilişsel mülakatlarda sesli düşünme protokolleri ve incelemelerin bir kombinasyonu kullanılır. Sesli düşünme protokolünde, test katılımcısından her bir test maddesini yanıtlarken düşünce süreçlerini sözlü olarak ifade etmesi istenir (Irwing vd., 2018, s. 13).

Başka bir ifade ile sesli düşünme protokolleri ile anlatılmak istenen mülakatı yapan kişinin katılımcıdan kendisine yöneltilen her bir ifadeyi okumasını ve aklına gelenleri sözlü olarak belirtmesidir (Carpenter, 2018, s. 34).

Bir önceki aşamada detaylı bir değerlendirme sürecinden geçerek gerekli revizyonların yapıldığı 46 ifade için, ölçeğin alanda uzman olmayan veya araştırma kapsamında belirlenmesi düşünülen örnekleme yer alabilecek özelliklere sahip kişilerce de anlaşılır olup olmadığını gözlemleyebilmek amacıyla eğitim, gelir, meslek vb. açılardan farklı demografik özelliklerde ve araştırma evreni içerisinde bulunması muhtemel dört erkek ve dört kadın olmak üzere 8 katılımcının değerlendirmelerine başvurulmuştur. Bu aşamada katılımcılarla birebir görüşmeler yapılmış ve kendilerine ifadeler, öncesinde herhangi bir yönlendirme yapılmadan, sunularak ifadelerden ne anladıklarına ve bu ifadelerle nasıl yanıt vereceklerine yönelik görüş ve değerlendirmelerini sözlü olarak belirtmeleri istenmiştir. Bu uygulamanın yapılmasının ana sebebi geliştirilen ifadeler ile anlatılmak istenenlerin araştırmaya daha önceden herhangi bir şekilde katılmamış olan bireyler tarafından anlaşılıp anlaşılmadığını görmektir. Katılımcıların değerlendirmeleri ve görüşleri dikkate alınarak yapılan son düzenlemeler ile 46 ifade pilot uygulama için hazır hale getirilmiştir.

3.3.8. Pilot Uygulamanın Yapılması ve İfade Elemesi

Pilot uygulama, ölçeğin küçük bir örneklem üzerinde yürütülen bir provasıdır (Lewis vd., 2005, s. 392). Başka bir deyişle, pilot çalışma, ana çalışmanın başarı olasılığını artıran, tüm çalışmanın baştan sona denenmesidir. Pilot çalışmalar, genellikle metodolojik açıdan (örnekleme ve katılımcı bulma stratejileri, uygulama, veri toplama ve analizi vb.) tüm araştırma sürecini gerçek saha koşullarında test etmek için yürütülür (Ruel vd., 2015). Pilot uygulama için seçilen katılımcılar ölçeğin uygulanması planlanan evrenle benzer özelliklerde olmalıdır. Pilot uygulamaya dahil edilen katılımcılardan ölçeği yanıtlamalarının yanı sıra bu süreçte karşılaştıkları zorluklar hakkında yorum yapmaları ve eksik olduğunu düşündükleri veya silinmesi gereken ifadeleri belirtmek de dahil olmak üzere iyileştirme önerileri sunmaları istenmelidir. Sonrasında ise pilot uygulamanın sonuçları incelenmeli ve katılımcıların gözlemlerine dayanarak ölçekte uygun düzenlemeler yapılmalıdır (Lewis vd., 2005, s. 392; Johnson ve Morgan, 2016, s. 97). Pilot uygulamalarda örneklem büyüklüğünün genel olarak 30 – 100 katılımcı arasında olması önerilmektedir (Ruel vd., 2015).

Anketin gerçek bir ortamda test edilmesi anlamına gelen pilot uygulamanın nicel veri toplama kısmı verilerin her bir faktör etrafında nasıl bir dağılım göstereceği ve (eğer varsa) atlanan soruların belirlenmesi açısından özellikle yararlıdır (Carpenter, 2018, s. 34). Ayrıca pilot uygulamalar sayesinde tüm anket prosedürü boyunca olası sorunların belirlenmesi ve araştırmanın baştan sona uygulanabilir, gerçekçi ve rasyonel olup olmadığının değerlendirilmesi mümkün olmaktadır (Ruel vd., 2015).

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen pilot uygulama sonucunda elde edilen anket sayısı 163'tür. Eksik ya da mükerrer olarak doldurulan anketlerin elenmesi ile 124 adet analize uygun olan anket elde edilmiştir. Bu sayının pilot uygulama sonucunda elde edilen verilerin analizi için yeterli olduğu (Ruel vd., 2015) söylenebilir. Yapılan analizler doğrultusunda final saha uygulamasına 28 ifade dahil edilmiştir.

3.3.9. Final Saha Uygulamasının Yapılması

Ölçek geliştirme sürecinin final saha uygulaması aşaması, bu adımdan önce yürütülen tüm çalışmaların sonucunun alınacağı ve doğru bir şekilde uygulanması kritik öneme sahip bir aşamadır. Bu aşamada, geliştirilen ifadelerin istatistiksel açıdan yeterli kaliteye sahip olup olmadığının belirlenebilmesi için uygun büyüklükte katılımcı grubundan yeterli sayıda veri elde edilmesi gerekmektedir (Johnson ve Morgan, 2016, s. 12; DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 123). Veri setleri için söz konusu olan hata kaynakları örnekleme ve ölçüm hatasıdır. İfadelerin yeterliliğine odaklanabilmek için örneklemin, örnekleme hatasını önemli bir sorun olmaktan çıkaracak kadar büyük olması gerekir. (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 123). Nunnally ve Bernstein (1994) 300 kişinin yeterli bir sayı olduğunu öne sürmektedir ancak uygulamada ölçek geliştirmenin daha küçük örneklemlerle de mümkün olduğu belirtilmektedir. Bu noktada ifade ve geliştirilecek ölçek sayıları da örneklem büyüklüğünü etkilemektedir. Örneğin yaklaşık 20 ifadeli bir havuzdan tek bir ölçek geliştirilmesi hedefleniyorsa 300'den az katılımcı ile bunu yapmak mümkün olabilir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 123).

Ölçeğin saha uygulamasında katılımcılara yanıtlamaları için formun ulaştırılma biçimi uygulama esnasında ortaya çıkacak hatalara sebebiyet verebilmektedir. Bu nedenle gerek basılı gerekse de dijital formların kullanılmasında uygulamanın doğru yapıldığından emin olmak önem arz etmektedir (Irwing vd., 2018, s. 23).

Final saha uygulamasında web anketi kullanılarak veriler toplanmıştır. Web anketi terimi çevrimiçi veri toplama tekniklerinin bir alt kümesi olarak kullanılmaktadır. Bu terim ile

internet üzerinde bulunan, bir web sunucusunda yürütülen ve katılımcıların standart bir web tarayıcısı aracılığıyla eriştiği bir anket kastedilmektedir (Baker vd., 2004). Verilerin toplanacağı araç Google Formlar uygulaması ile katılımcılara ulaştırılmıştır.

3.3.10. Elde Edilen Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında yürütülen saha uygulaması ile elde edilen veriler üzerinde açıklayıcı faktör analizi doğrulayıcı faktör analizi, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılarak ölçeğin geliştirilmesi tamamlanmaya çalışılmıştır. Yapılan analizler ile ilgili detaylı açıklamalar çalışmanın 4. Bölümünde verilmektedir.

3.3.11. Nihai Ölçeğe Ulaşılması

Saha uygulaması kapsamında anket formu 750 kişiye ulaştırılmıştır. Bu anketlerden 665 tanesine geri dönüş alınmış ancak eksik ya da hatalı yanıtlanan 105 anket formu analizlere dahil edilmemiştir. Saha uygulaması sonucunda elde edilen ve analizler için kullanılan anket sayısı 560'tır. Yapılan analizler sonucunda 14 ifade ve 4 boyuttan oluşan bir ölçek elde edilmiştir. Bu başlık ile ilgili detaylar çalışmanın 4. Bölümünde verilmektedir.

3.4. Evren ve Örneklem

Anket araştırması, bir teoriyi sınama, genişletme veya bir evrenin ya da alt grubun sonuçlarını tahmin etme amacı taşır. Genellikle evren, tüm üyelere anket uygulanamayacak kadar büyük olduğundan, araştırmacılar bu evren içerisinde bir örneklem seçmeyi tercih ederler. Bu tercihin temel nedeni, evrenin tamamı üzerinde anket yapmanın genellikle mümkün olmamasıdır. Bu nedenle, çoğu araştırmacı, büyük bir evrenden veri toplamak için zaman ve maliyet kısıtlarıyla karşılaşır. Evrenin sadece bir kısmından veri toplamak ise açıkça daha ekonomiktir ve örnekleme, yeterince kesin tahminler yapıldığında daha uygun bir seçenektir. Ayrıca, örneklem araştırması daha hızlı yürütülebilir ve işlenebilir, bu da zamanında raporlama yapılmasını sağlar. Ek olarak, kaynakların evrenin sadece bir kısmına odaklanması, veri toplama kalitesini daha üstün kılabilir. Bu nedenle, evren küçük olmadıkça örnekleme neredeyse her zaman tercih edilen bir yöntemdir, çünkü bu yöntem aslında daha doğru sonuçlar üretebilir (Kalton, 1983, s. 7; Ruel vd., 2015).

3.4.1. Örneklemin Büyüklüğü

İstatistikler, anketler veya araştırmalar yoluyla toplanan verileri özetlemek için kullanılır. İstatistiğin araştırmadaki temel rolü, yalnızca bir örneklemden veri elde edilebildiğinde ilgilenilen bir popülasyon hakkında sonuçlara varmaktır (Singh ve Masuku, 2014, s. 2). Bilimsel liyakat ve etik konusu birbiriyle bağlantılı olduğundan, gerekli minimum örneklem büyüklüğünün belirlenmesi ve uygun örnekleme yöntemlerinin uygulanması konusundaki farkındalık, bilimsel ve istatistiksel olarak sağlam sonuçlara ulaşılmasında son derece önemlidir (Naing, 2003, s. 84).

İstatistiksel analiz, bir örneklem üzerinde gözlem yapılması ve ardından örneklemin alındığı popülasyon hakkında çıkarımlarda bulunulması temel fikrine dayanır. Çalışma örneklemini popülasyonu temsil etmiyorsa, yanıltıcı olacaktır ve istatistiksel prosedür yardımcı olamaz. Bununla birlikte, iyi tasarlanmış bir çalışma bile, örneklemdaki rastgele varyasyon nedeniyle aranan cevap hakkında yalnızca bir fikir verebilir. Dolayısıyla, tek bir örneklemden elde edilen sonuçlar, örneklemin büyüklüğü ile güçlü bir şekilde ilişkili olan istatistiksel belirsizliğe tabidir. İstatistiksel çıkarımın kalitesi veya gücü büyük ölçüde seçilen örneklemin büyüklüğüne bağlıdır (Gardner ve Altman, 2000, s. 3). Başka bir ifade ile saha uygulamasına dahil edilen katılımcıların sayısı ifadelerin ve ölçeklerin yeterli istatistiksel özelliklere sahip olup olmadığını belirlemek için istatistiksel analizlere izin verecek kadar büyük olmalıdır (Johnson ve Morgan, 2016, s. 122). Çalışma kapsamında 560 adet anket elde edilmiştir. Bu sayı ankette yer alan ifade sayısının 20 katına karşılık gelmektedir. Dolayısıyla ulaşılan örneklem büyüklüğü yeterlidir.

BÖLÜM 4. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

4.1. Demografik Dağılım

Çalışma bağlamında olasılığa dayalı olmayan örnekleme tekniklerinden kolayda örnekleme tercih edilmiştir. Kolayda örnekleme, özellikle psikoloji alanında, en sık kullanılan örnekleme tekniğidir (Hultsch vd. 2002, s. 346). Kolayda örneklemede hedef kitlenin üyeleri coğrafi yakınlık, belirli bir zamanda uygunluk, kolay erişilebilirlik ya da gönüllü olma isteği gibi belirli pratik kriterleri karşılamaları halinde çalışmanın amacı için seçilir. Kolayda örnekleme tekniği ile seçilen katılımcılar kısmen de olsa bir amaca yönelik belirlenmektedir. Başka bir ifade ile katılımcılar görece kolay erişilebilirliğin yanı sıra araştırmanın amacıyla ilgili belirli temel karakteristik özelliklere de sahip olmalıdır (Dörnyei, 2007, s. 98-99). Araştırma kapsamında toplanan veriler İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Sakarya illerinde ikamet eden katılımcılardan elde edilmiştir. Bu illerde yaşayan tüketicilerin demografik açıdan çeşitlilik göstermesi ve araştırma evrenini daha iyi temsil edeceği düşünüldüğü için seçilmiştir. Çalışma genelinde belirlenen örnekleme 750 anket ulaştırılmış olup 665 katılımcı anket formunu yanıtlamıştır. Bu anketler arasından eksik ve hatalı doldurulmuş olan 105 anket araştırmaya dahil edilmemiş olup, 560 katılımcının yanıtladığı anketler ile analizler yapılmıştır. Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 4

Demografik Dağılım

Demografik Özellikler	Frekans	Yüzde (%)	Demografik Özellikler	Frekans	Yüzde (%)		
Cinsiyet	Erkek	270	48,21%	İlkokul	62	11,07%	
	Kadın	290	51,79%	Ortaokul	83	14,82%	
Toplam	560	100%	Lise	234	41,79%		
Medeni Hal	Bekar	273	48,75%	Eğitim	Ön Lisans	73	13,04%
	Evli	287	51,25%		Lisans	88	15,71%
Toplam	560	100%	Yüksek Lisans		18	3,21%	
Öğrenci	129	23,04%	Doktora		2	0,36%	
Meslek	Ev Hanımı	105	18,75%	Toplam	560	100%	
	İşçi	114	20,36%	Yaş	19 ve altı	65	11,61%
	Memur	62	11,07%		20 – 29	130	23,21%
	Çalışmıyor	46	8,21%		30 – 39	103	18,39%
	Yönetici	33	5,89%		40 – 49	113	20,18%
	Emekli	19	3,39%		50 – 59	97	17,32%
	Öğretmen	20	3,57%		60 ve üzeri	52	9,29%

	Diğer	32	5,71%	Toplam	560	100%
Toplam		560	100%			

4.2. Faktör Analizleri

Faktör analizi, psikoloji ve sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan istatistiksel bir tekniktir ve psikolojinin bazı dallarında, özellikle de testlerin veya anketlerin uygulandığı dallarda, bir gereklilik olduğu söylenebilir (Kline, 1994, s. 1). Bir dizi istatistiksel teknikten oluşan faktör analizi ile amaçlanan karmaşık veri setlerini basitleştirmektir. Sosyal bilimlerde faktör analizi genellikle değişkenler arasındaki korelasyonlara uygulanır (Kline, 1994, s. 3).

Nunnally ve Bernstein (1994, s. 447) faktör analizinin, ölçümler arasındaki ilişkilerin yapısını belirlemeye yönelik geniş bir yaklaşım kategorisini tanımladığını belirtmektedir. Diğer uygulamaların yanı sıra,

- Değişkenlerin gruplandırılması veya kümelenmesi
- Hangi değişkenlerin hangi gruba ait olduğu ve ne kadar güçlü bir şekilde ait oldukları
- Değişkenler arasındaki ilişkileri açıklamak için kaç boyuta ihtiyaç olduğu
- Değişkenler arasındaki ilişkileri daha rahat tanımlamak için bir referans çerçevesi (koordinat eksenleri)
- Bireylerin bu tür gruplandırmalardaki puanları

belirlemek için kullanılabilir (Nunnally ve Bernstein, 1994, s. 447).

DeVellis ve Thorpe (2022, s. 138) faktör analizinin birbiriyle ilişkili birkaç amaca hizmet ettiğini belirtmektedir. Faktör analizinin birincil işlevlerinden biri, bir dizi ifadenin altında kaç tane gizil değişkenin yattığını belirlemede araştırmacıya yardımcı olmaktır. Faktör analizi ayrıca nispeten az sayıda yeni oluşturulmuş değişken (yani faktörler) kullanarak nispeten çok sayıda orijinal değişken arasındaki varyasyonu açıklamak için bir araç sağlayabilir. Bu, bilginin yoğunlaştırılması anlamına gelir, böylece varyasyon daha az sayıda değişken kullanılarak açıklanabilir. Üçüncü olarak daha geniş bir ifade kümesi arasındaki varyasyonu açıklayan faktörlerin (yani gizil değişkenlerin) temel içeriğini veya anlamını ortaya çıkarmaktır. Bu, birbirleriyle ortak değişkenlik gösteren ve altta yatan anlamlı gizil değişkenleri yansıtıyor gibi görünen ifade gruplarının belirlenmesiyle gerçekleştirilir. Son olarak faktör analizinin bir diğer işlevi daha önce bahsedilen üç işlevle de ilişkilidir. Faktör analizi, daha iyi veya daha kötü performans

gösteren ifadelerin belirlenmesine yardımcı olur. Böylece, faktörel olarak türetilmiş ifade kategorilerinden hiçbirine uymayan veya bu kategorilerden birden fazlasına uyan tek tek ifadeler belirlenebilir ve elemek üzere değerlendirilebilir (DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 138-139).

Faktör analizinde değişkenler etki göstergeleri, bileşenler ve nedensel göstergeler olmak üzere faktör olarak bilinen unsurların kombinasyonları şeklinde ortaya çıkmaktadır. Etki göstergeleri ile anlatılmak istenen gözlemlenebilir değişkenlerin altta yatan gizli bir değişkenin sonuçları olarak kabul edildiği durumdur. Bileşenler değişkenlerin kolaylık sağlamak amacıyla basitçe diğer değişkenlere dönüştürülmesidir. Son olarak nedensel göstergeler ise gizil değişkenin gözlemlenebilir değişkenlerin sonucu olarak kabul edildiği durumdur. Genel faktör analizi, etki göstergelerinin kullanımına bir örnektir. Ayrıca, bazı uygulamalar, faktörlerin açıklanan varyansı maksimize etmek gibi matematiksel hedefleri karşılamak üzere tanımlanması bakımından keşifseldir, ancak diğer uygulamalar faktörlerin önerilen temel özellikleri tanımlaması bakımından doğrulayıcıdır (Nunnally ve Bernstein, 1994, s. 447).

Faktör analizi genellikle dört temel aşamada gerçekleştirilir. Bu aşamalar veri setinin faktör analizi için uygunluğunun değerlendirilmesi, faktörlerin elde edilmesi, faktörlerin rotasyonu ve faktörlerin isimlendirilmesi olarak sıralanabilir (Kalaycı, 2014, s. 321).

Çalışma kapsamında elde edilen verilere açıklayıcı (keşifsel) faktör analizi (AFA) ve doğrulayıcı faktör analizi (DFA) uygulanmıştır.

4.2.1. Açıklayıcı (Keşifsel) Faktör Analizi

Keşifsel analizde amaç, araştırma yapılan alanı keşfetmek, ana yapıları veya boyutları ortaya çıkarmaktır (Kline, 1994, s. 7). Bu amaç doğrultusunda faktör analizinin temelleri ilk olarak Spearman'ın (1904) bireylerin yeteneklerinin neden her zaman pozitif korelasyona sahip olduğu sorusu üzerine yaptığı çalışmaya dayanmaktadır. Çalışmada alakasız faktörleri ortadan kaldırmak ve tedirginliği en aza indirecek şekilde deneyler yapmanın önemi vurgulanmaktadır. Ayrıca laboratuvar testlerinde gözlem hatalarının varlığı ve korelasyonların ölçümünde bu tutarsızlıkların dikkate alınması gerektiği belirtilmektedir. Bu bağlamda Spearman'ın çalışması, faktör analizinin teorileri ve matematiksel prensipleri hakkında daha fazla araştırmaya öncülük etmiştir. Ayrıca teknolojik gelişmelerin de bir sonucu olarak davranış bilimleri, ekonomi, sosyal bilimler

ve tıp gibi birçok alanda da faktör analizi kullanılmaya başlanmıştır (Aksu vd., 2017, s. 1).

Likert tipi toplamsal ölçekler, genellikle birden fazla alt boyut içeren bir yapıyı ya da özelliği sayısallaştırmayı amaçlarlar. Bir ölçekte yer alan ifadeler birbirinden farklılık gösteriyorsa bu durumda ilgili fenomenin tek boyutlu değil, birden fazla boyutunun olduğu çıkarımı yapılır. Olgunun kaç alt boyuttan oluştuğu ve bu alt boyutlarının neler olduğunu belirlemek için AFA kullanılır. Bu bağlamda ilgili yapının gizil değişkenlerini, alt boyutlarını veya bileşenlerini tespit etmek için kullanılan AFA ile veri indirgeme ve yeni yapılar ortaya çıkarmak amaçlanır. Veri indirgeme ölçekteki olguyu açıklama konusunda yetersiz kalan ifadelerin çıkarılması iken yeni yapılar çıkarmak ile ölçekteki ifadelerin birbirleriyle korelasyonları incelenerek, eğer varsa, gizli yapıları belirlemektir (Özdamar, 2016, s. 133).

AFA uygulanırken öncelikle incelenmesi gereken unsurlardan biri de ters görüntü korelasyon matrisinde (anti-image correlation matrix) yer alan değerlerdir. Bu matrisin köşegeninde yer alan ifadelerin KMO-MSA (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) değerlerinin 0,50'nin altında olması durumunda ilgili ifadelerin ölçek içindeki yeterliliklerinin düşük olduğu yorumu yapılmaktadır. Böyle bir durumda ise ilgili ifadelerin sırasıyla çıkartılarak analizin tekrar edilmesi gerekmektedir (Özdamar, 2016, s. 154).

Sıklıkla ortaya çıkan bir soru, bir veri değişkeni ile bir faktör arasındaki korelasyonun yorumlama amacıyla “anlamli” olarak kabul edilebilmesi için ne kadar yüksek olması gerektiğidir. Dikey faktör yükleri için oldukça yaygın olarak kullanılan bir kesme seviyesi 0,30'dur; yani faktör yükü 0,30'un altında olan hiçbir değişken faktörü tanımlayan veri değişkenleri arasında listelenmez. Her ne kadar 0,30 ve üzeri yükler genellikle bir miktar yorumlayıcı değer sağlayacak kadar yüksek olanlar arasında listelenmiş olsa da bu tür yüklerin faktör yorumlaması için çok iyi bir temel sağlayacağına kesinlikle güvenilemez (Comrey ve Lee, 1992, s. 242). Tablo 5'te değişkenlerin faktör yüklerinin değerlendirmelerine yönelik bir skala verilmiştir.

Tablo 5*Değişken-Faktör İlişkileri Skalası*

Dikey Faktör Yüğü	Varyans Yüzdesi	Derecelendirme
0,71	50	Mükemmel
0,63	40	Çok İyi
0,55	30	İyi
0,45	20	Yeterli
0,32	10	Zayıf

Kaynak: Comrey ve Lee (1992)

Çalışma kapsamında geliştirilen ölçek ertelemenin spesifik ve literatürde benzeri olmayan bir türü olması nedeniyle keşifsel bir niteliktedir. Bu nedenle her ne kadar AFA uygulanırken araştırmacının faktör sayısını kendi belirleyebileceği ifade ediliyor olsa da (Kalaycı, 2014, s. 325) uygulanan faktör analizinde bu tercih edilmemiş ve analizlerde ifadelerin herhangi bir müdahale olmadan faktörlere ayrılması hedeflenmiştir. Uygulanan güvenilirlik analizi ve AFA sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6*Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) Sonuçları*

Boyut	İfade Kodu	İfade	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Cronbach Alpha
Faktör 1	ifade_27	Alacağım ürünleri satın almayı düzenli olarak ertelerim.	0,822	0,59	0,87
	ifade_41	Her zaman “Daha sonra satın alırım.” Derim.	0,780		
	ifade_40	Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.	0,764		
	ifade_28	Almak için çok zamanım varsa satın almayı son ana kadar ertelerim.	0,725		
Faktör 2	ifade_17	Beni mutlu edecek ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,827		
	ifade_24	Çok istediğim ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,824		
	ifade_14	Alacağım ürünü çok vakit geçirmeden satın alırım. (-)	0,815		
	ifade_39	Bir ürünü satın almaya karar verirsem beklemeden alırım. (-)	0,806		
Faktör 3	ifade_8	Alacağım ürünle ilgili çevremden olumsuz yorumlar duyarsam satın almayı ertelerim.	0,857		
	ifade_6	Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar varsa satın almayı ertelerim.	0,853		
	ifade_19	Alacağım ürünü çevremdekilerin olumsuz görüşü nedeniyle almayı ertelerim.	0,716		
Faktör 4	ifade_13	Alacağım ürünün indirim girmesini beklerim.	0,858		
	ifade_11	Alacağım ürünün fiyatının düşmesini beklerim.	0,828		

(-) işaretli ifadeler ters kodlanmıştır.

Final saha uygulamasında kullanılan 28 ifade için uygulanan AFA sürecinde ilk adım olarak ters görüntü korelasyon matrisi incelenmiştir. Köşegende bulunan değerlere bakıldığında ise 0,50 değerinin altında kalan bir ifadeye rastlanmamış, dolayısıyla herhangi bir ifadenin çıkarılmasına gerek görülmemiştir. KMO değeri 0,904 olarak gerçekleşmiş olup Tablo 6’da da görülebileceği üzere açıklanan varyans değerinin ise %59 olduğu görülmektedir. Ayrıca yapılan güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach Alpha değerini 0,87 olarak gerçekleşmiştir. AFA uygulanırken, geliştirilmek istenen ölçeğin ölçüm gücünü artırmak adına, kesme seviyesi 0,71 olarak belirlenmiş ve bu seviyenin altında kalan ifadeler dikkate alınmamıştır. Bu sayede her bir ifadenin, dolayısıyla da genel anlamda tüm ölçeğin daha sağlam bir yapı haline getirilmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede, Comrey ve Lee’nin (1992, s. 242) kesme seviyelerinde yaptıkları derecelendirme doğrultusunda, her bir ifadenin faktör yükü “mükemmel” olarak gerçekleşmiştir. Analiz sonucunda ifade sayısı 28’den 14’e düşmüş ve bu ifadeler 4 boyutta (1. Faktör: 4 ifade, 2. Faktör: 4 ifade, 3. Faktör: 3 ifade ve 4. Faktör: 3 ifade) toplanmıştır.

Faktör dağılımları belirlendikten sonra ilgili faktörlerin isimlendirilmesi gerekmektedir (Karagöz, 2017, s. 405). Faktörlerin isimlendirilmesinde her bir faktörde bir araya toplanan ifadelerin içeriği incelenir ve bu içeriklere göre isimlendirme işlemi yapılır (Johnson ve Morgan, 2016, s. 162). Faktörlerin yorumlanması olarak da adlandırılan bu süreçte ortak içerik için yüksek yüklü değişkenlerin incelenmesi ve faktörün buna göre adlandırılması esastır (Comrey ve Lee, 1992, s. 243). Bu adım farklı zorlukları beraberinde getirmektedir. Örneğin birbiri ile anlamlı bir ilişkisi olmayan ifadeler aynı boyut altında toplanabilir. Böyle bir durumda ise boyut içindeki faktör yükü en yüksek olan değişken(ler) temel alınarak isimlendirme yapılabilir (Karagöz, 2017, s. 405). Çalışma kapsamında uygulanan ve Tablo 6’da verilen AFA sonucunda ortaya çıkan 4 boyutta yer alan ifadelerin birbiri ile ilişkili olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda belirlenen faktör isimleri sırasıyla aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- 1. Boyut: Kronik Erteleme
- 2. Boyut: Kararlılık
- 3. Boyut: Negatif WOM
- 4. Boyut: Fayda Beklentisi

4.2.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi

DFA faktör ağırlıkları ve bu faktörlerle ilgili parametrelerin yanı sıra faktörlerin ve test edilen modelin genel kalitesine dair bilgiler sunar (Sütütemiz, 2005, s. 105). Bu yöntem ayrıca AFA sonuçlarını doğrulamak amacıyla kullanılan bir test yöntemidir. Bu yöntem, önceden belirlenmiş, orijinal ölçeklerde kabul edilen, mevcut literatürde önceden öne sürülen veya araştırmacının öngördüğü faktör yapılarını değerlendirmek için kullanılan bir denetleme yöntemidir (Özdamar, 2016, s. 231). DFA genel olarak, gözlemlenen değişkenlerin gizil bir değişkeni meydana getirip getirmediğini test etmenin yanı sıra gizil değişkenler arasında ilişkilerin varlığını görmek için kullanılır. Bu gizil değişkenlerin her biri gözlenen değişkenler ile ölçülür ve DFA’da değişkenler arasındaki etkiden ziyade ilişki önem arz etmektedir (Karagöz, 2017, s. 459). Başka bir deyişle DFA ile yapılar arasındaki ilişki incelenmektedir (Özdamar, 2016, s. 231).

Gizil değişken ölçüm modellerinin (yani faktör analizinin) amacı, bir dizi gösterge arasındaki varyasyonu ve ortak değişkeni açıklayan faktörlerin sayısını ve doğasını belirlemektir. Bir faktör, birden fazla gözlenen ölçümü etkileyen ve bu gözlenen ölçümler arasındaki ilişkileri açıklayan gözlenmeyen bir değişkendir. Gözlenen ölçümler aynı temel yapıdan etkilenmek gibi ortak bir nedeni paylaşmaları sebebiyle birbirleriyle ilişkilidir. Ancak bu yapının içinde var olan gizil değişkenlerin bir kısmının çıkarılması gözlenen ölçümler arasındaki korelasyonun ortadan kalkmasına neden olacaktır. Dolayısıyla faktör sayısı, yapıda bulunan ifade sayısından daha az olması sebebiyle DFA ile bu faktörler arasındaki ilişkinin daha basit olarak anlaşılmasını sağlamaktadır (Brown, 2023, s. 261).

AFA ile DFA arasındaki temel fark, AFA’nın uygulanırken faktör sayısının belirlenmesine odaklanırken, DFA genellikle faktör sayısının yanı sıra faktör yüklerinin modeli ve hata terimlerinin incelenmesi ile daha basit bir çözümün test edildiği bir yöntemdir. AFA’nın aksine DFA, hata varyansları arasındaki ilişkilerin belirlenmesine olanak tanır. Böylece DFA modelinin her yönü önceden belirlenir. Belirlenen modelin kabul edilebilirliği, uyum iyiliği ve elde edilen parametre tahminlerinin yorumlanabilirliği ve gücü ile değerlendirilir. Önceki kanıtlar ve teori, gizil yapı ile ilgili daha “riskli” olası tahminleri desteklediğinde, DFA’nın, yapı geçerliliğinin sonraki aşamalarında ve test oluşturulmasında AFA’dan daha uygun bir seçenek olduğu söylenebilir (Brown, 2015, s. 42-43). DFA genellikle ölçek geliştirme çalışmalarında ve

geçerlilik analizlerinde kullanılır ve mevcut bir yapının doğruluğunu test etmeyi amaçlar (Karagöz, 2017, s. 459-460).

DFA uygulanırken hangi ifade ya da ifadelerin yapıya uygun olmadığı veya gerekiyorsa hangi ifade ya da ifadelerin elenmesinin daha uygun olacağını saptamak amacıyla standardize edilmiş regresyon katsayılarının yanı sıra TLI, CFI, RMSEA, GFI ve AGFI gibi uyum indeksi değerleri incelenir. Bu değerlerin yorumlanması aşamasında “kabul edilebilir uyum” ve “iyi uyum” değerleri Tablo 7’de verilmektedir (Tucker ve Lewis, 1973; Tanaka ve Huba, 1984; Goffin, 1993; Dilalla, 2000; Schermelleh-Engel vd., 2003; Karagöz, 2017).

Tablo 7

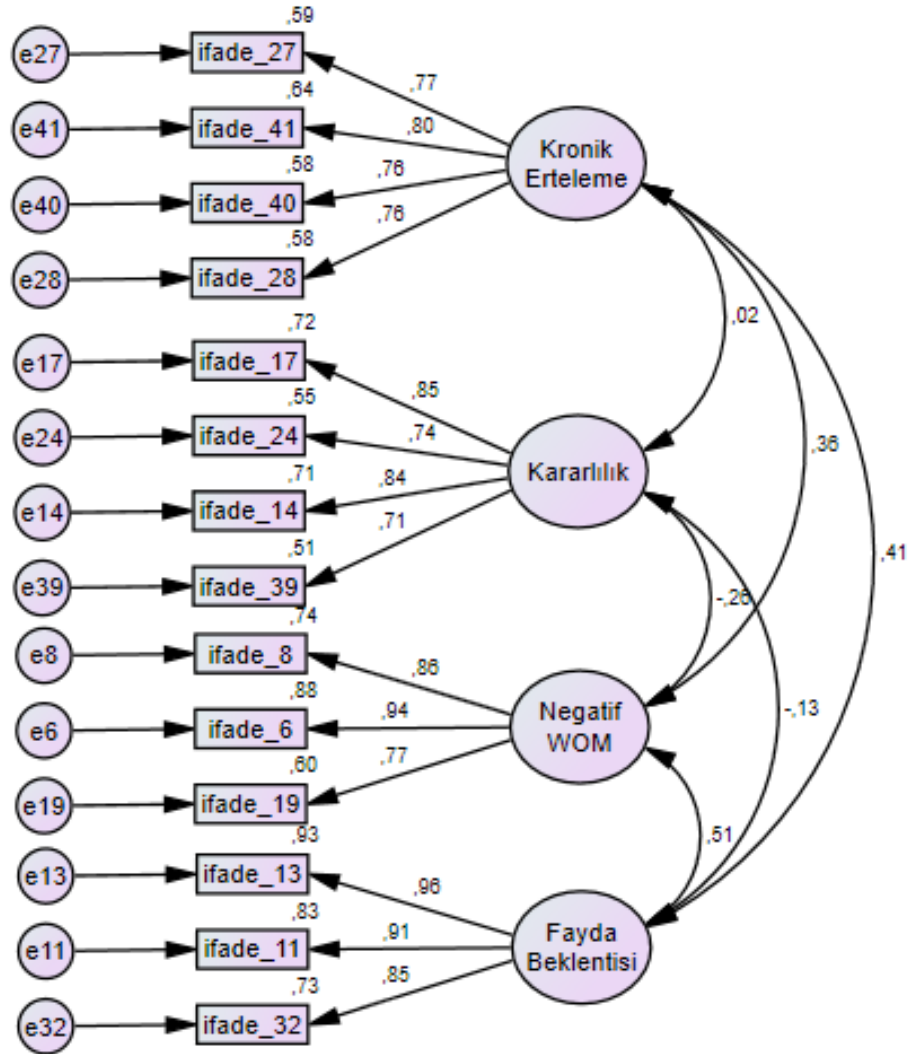
Kabul Edilebilir ve İyi Uyum İndeksi Değerleri

Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum	İyi Uyum
χ^2 Uyum Testi	$0,01 < p < 0,05$	$0,05 < p < 1$
CMIN/SD	$\chi^2 / sd \leq 5$	$\chi^2 / sd \leq 3$
TLI (NNFI)	$0,90 \leq NNFI$	$0,95 \leq NNFI$
CFI	$0,95 \leq CFI$	$0,97 \leq CFI$
RMSEA	$RMSEA \leq 0,08$	$RMSEA \leq 0,05$
GFI	$0,85 \leq GFI$	$0,90 \leq GFI$
AGFI	$0,85 \leq AGFI$	$0,90 \leq AGFI$

DFA uygulamasına AFA sonucunda belirlenen ve Tablo 6’da paylaşılan 14 ifade dahil edilmiştir. Analiz sonucunda ortaya çıkan model Şekil 6’da verilmiştir.

Şekil 6

DFA Modeli



DFA sonucunda ifadelere ait gerçekleşen standardize edilmiş regresyon ve hata katsayıları Tablo 8’de verilmektedir.

Tablo 8

DFA Modelinin Standardize Edilmiş Regresyon ve Hata Katsayıları

Boyut	İfade Kodu	İfade	Standardize Edilmiş Regresyon Katsayıları (λ)	Hata Katsayıları ($e=1-\lambda^2$)
Kronik Erteleme	ifade_41	Her zaman “Daha sonra satın alırım.” derim.	0,799	0,362
	ifade_27	Alacağım ürünleri satın almayı düzenli olarak ertelerim.	0,767	0,412
	ifade_40	Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.	0,764	0,416

	ifade_28	Almak için çok zamanım varsa satın almayı son ana kadar ertelerim.	0,763	0,418
Kararlılık	ifade_17	Beni mutlu edecek ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,848	0,281
	ifade_14	Alacağım ürünü çok vakit geçirmeden satın alırım. (-)	0,845	0,286
	ifade_24	Çok istediğim ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,741	0,451
	ifade_39	Bir ürünü satın almaya karar verirsem beklemeden alırım. (-)	0,712	0,493
	ifade_6	Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar varsa satın almayı ertelerim.	0,937	0,122
Negatif WOM	ifade_8	Alacağım ürünle ilgili çevremden olumsuz yorumlar duyarsam satın almayı ertelerim.	0,860	0,260
	ifade_19	Alacağım ürünü çevremdekilerin olumsuz görüşü nedeniyle almayı ertelerim.	0,773	0,402
Fayda Beklentisi	ifade_13	Alacağım ürünün indirimine girmesini beklerim.	0,965	0,069
	ifade_11	Alacağım ürünün fiyatının düşmesini beklerim.	0,912	0,168
	ifade_32	Alacağım ürünün kampanyaya girmesini beklerim.	0,852	0,274

(-) işaretli ifadeler ters kodlanmıştır.

Uygulanan DFA kapsamında test edilen modelin modifikasyonlar öncesi uyum indeksleri Tablo 9’da verilmektedir.

Tablo 9

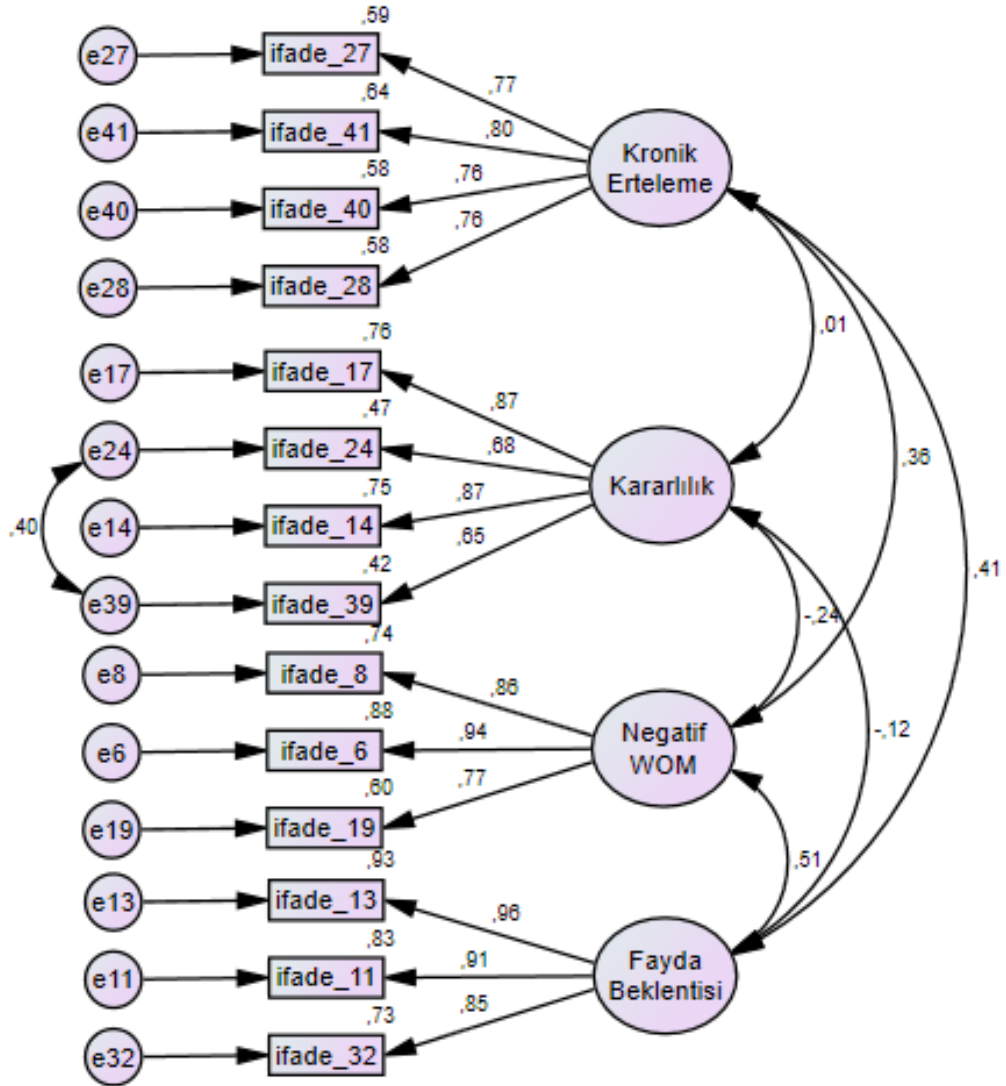
DFA Modeline Yönelik Uyum İndeksleri

χ^2/df	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	TLI
4,201	,076	,928	,894	,955	,942

Yapılan analiz sonuçlarına bakıldığında gerçekleşen değerlerin Tablo 9’da verilen “kabul edilebilir uyum” ve “iyi uyum” değerleri ile örtüştüğü görülmektedir. Bununla birlikte modifikasyon indeksleri (EK-1.1) incelendiğinde aynı boyut içinde (Kararlılık) yer alan “ifade_39” kodlu ifadenin “ifade_24” kodlu ifade ile arasındaki ilişki düzeyinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu iki ifadenin aynı boyutta yer alması nedeniyle hatalarının arasına kovaryans tanımlanarak analiz tekrar yapılmıştır. İlgili düzenlemeler sonrasında elde edilen modelin son hali Şekil 7’de verilmiştir.

Şekil 7

Modifikasyonlar Sonrası DFA Modeli



Yapılan modifikasyonlar sonrasındaki standardize edilmiş regresyon ve hata katsayıları Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10

DFA Modelinin Modifikasyonlar Sonrası Standardize Edilmiş Regresyon ve Hata Katsayıları

Boyut	İfade Kodu	İfade	Standardize Edilmiş Regresyon Katsayıları (λ)	Hata Katsayıları ($e=1-\lambda^2$)
Kronik Erteleme	ifade_41	Her zaman "Daha sonra satın alırım." derim.	0,798	0,363
	ifade_27	Alacağım ürünleri satın almayı düzenli olarak ertelerim.	0,767	0,412

	ifade_40	Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.	0,764	0,416
	ifade_28	Almak için çok zamanım varsa satın almayı son ana kadar ertelerim.	0,763	0,418
Kararlılık	ifade_17	Beni mutlu edecek ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,871	0,241
	ifade_14	Alacağım ürünü çok vakit geçirmeden satın alırım. (-)	0,868	0,247
	ifade_24	Çok istediğim ürünleri hemen satın alırım. (-)	0,684	0,532
	ifade_39	Bir ürünü satın almaya karar verirsem beklemeden alırım. (-)	0,649	0,579
Negatif WOM	ifade_6	Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar varsa satın almayı ertelerim.	0,937	0,122
	ifade_8	Alacağım ürünle ilgili çevremden olumsuz yorumlar duyarsam satın almayı ertelerim.	0,860	0,260
	ifade_19	Alacağım ürünü çevremdekilerin olumsuz görüşü nedeniyle almayı ertelerim.	0,772	0,404
Fayda Beklentisi	ifade_13	Alacağım ürünün indirimine girmesini beklerim.	0,965	0,069
	ifade_11	Alacağım ürünün fiyatının düşmesini beklerim.	0,912	0,168
	ifade_32	Alacağım ürünün kampanyaya girmesini beklerim.	0,852	0,274

(-) işaretli ifadeler ters kodlanmıştır.

Aynı boyut içinde yer alan “ifade_39” ve “ifade_24” kodlu ifadelerin hataları arasında tanımlanan kovaryans sonrasında elde edilen uyum indeksleri Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11

Modifikasyonlar Sonrası DFA Modeline Yönelik Uyum İndeksleri

χ^2/df	RMSEA	GFI	AGFI	CFI	TLI
3,168	,062	,947	,921	,970	,961

χ^2 değeri örneklem büyüklüğü ile doğru orantılı olarak değişkenlik göstermekte ve aslında uygun olan modellerin reddedilmesine yol açabilmektedir. Başka bir ifade ile örneklem büyüklüğü arttıkça χ^2 de artış gösterir. Ayrıca örneklemin küçük olduğu durumlarda bu değer aslında uygun olmayan modellerin uygun olarak değerlendirilmesine neden olabilir. Bu nedenle χ^2 istatistiğinin anlamlılığına çok fazla vurgu yapılmaması gerektiği söylenebilir (Schermele-Engel vd., 2003, s. 33).

Comrey ve Lee (1992, s. 217) örneklem büyüklüğünün yeterliliğini 50 – çok zayıf, 100 – zayıf, 200 – makul, 300 – iyi, 500 – çok iyi ve 1000 ve üzeri – mükemmel şeklinde değerlendirmişlerdir. Tinsley ve Tinsley (1987, s. 415) yaklaşık 300 katılımcıya kadar analiz edilen her değişken için en az 10 veya 5 deneğin gerekli olduğunu belirtmiştir.

Ayrıca 40'ın altında ifade içeren çalışmalar için 200 kişiden oluşan bir örneklem büyüklüğünün oldukça yeterli olduğu belirtilmektedir (Comrey, 1988, s. 759). Daha önce de belirtildiği üzere, çalışma kapsamında yürütülen final saha uygulaması 28 ifade ile tamamlanmış ve 560 kişiden oluşan bir örneklem elde edilmiştir. Final saha uygulamasına çıkılan ifade sayısının 20 katı olması nedeniyle örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu yorumu yapılabilir. χ^2 istatistiğinin örneklem büyüklüğüne olan hassasiyeti sebebiyle alternatif uyum iyiliği ölçüleri geliştirilmiştir (Schermelleh-Engel vd., 2003, s. 35). Tablo 11'de de görülebileceği üzere diğer uyum iyiliği ölçülerinin yeterli seviyede olması nedeniyle model üzerindeki modifikasyon işlemleri bu noktada sona erdirilmiştir.

4.2.3. Ölçeğe Ait Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Çalışma kapsamında elde edilen DFA sonuçlarının tatmin edici seviyede gerçekleştiği görülmüştür. Ayrıca modelin elde edilen veri ile de uyum sağladığı söylenebilir. Geliştirilen ölçeğe yönelik geçerlilik analizi ayırım ve benzeşim geçerliliği olarak yürütülmüştür. Güvenilirlik analizi olarak ise Cronbach Alpha ve birleşik güvenilirlik (CR) değerleri incelenmiştir.

Cronbach Alpha değeri;

- $0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçeğin güvenilir olmadığı,
- $0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçeğin düşük güvenilirliğe sahip olduğu,
- $0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçeğin oldukça güvenilir olduğu,
- $0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu

belirtilmektedir (Kalaycı, 2014, s. 405). Bunun yanı sıra Cronbach Alpha değerinin 0,60 ve üzerinde olması da bilimsel çalışmalarda kabul edilebilir bir seviye olduğu ifade edilmektedir (Özdamar, 2016, s. 126). DeVellis ve Thorpe (2022, s. 130) ise her ne kadar farklı araştırmacıların farklı Cronbach Alpha değerlerine odaklandıklarını belirtmiş ve 0,60'ın altındaki α değerlerin kabul edilemez, 0,60 ile 0,65 arasındaki α değerlerinin istenmeyen, 0,65 ve 0,70 arasındaki α değerlerinin asgari düzeyde kabul edilebilir, 0,70 ile 0,80 arasındaki α değerlerinin kayda değer, 0,80 ile 0,90 arasındaki α değerlerinin çok iyi ve 0,90'ın üstündeki α değerlerinin ise oldukça iyi şeklinde bir değerlendirmede bulunmuşlardır.

Ayırım geçerliliğinin değerlendirilmesi amacıyla Tablo 12'de her bir boyuta ait Çıkarılan Ortalama Varyans (AVE) değerleri ve boyutların birbirleriyle olan korelasyonlarının

karesi verilmiştir. Bu analizde AVE değerinin boyutların diğer boyutlarla olan korelasyonlarının karesinden büyük bir değere sahip olması aranmaktadır (Fornell ve Larcker, 1981, s. 46). Verilen değerler incelendiğinde her bir boyuta ait AVE değerinin ilgili boyutun diğer boyutlarla olan korelasyonlarının karelerinden büyük olduğu görülmektedir.

Tablo 12

Ölçek Boyutlarına Ait Ayrım Geçerliliği

Boyutlar	Kronik Erteleme	Kararlılık	Negatif WOM	Fayda Beklentisi	AVE
Kronik Erteleme	1	0,000	0,165	0,129	0,598
Kararlılık	0,000	1	0,015	0,060	0,600
Negatif WOM	0,165	0,015	1	0,261	0,830
Fayda Beklentisi	0,129	0,060	0,261	1	0,738

Benzeşim geçerliliği analizi kapsamında AVE ve birleşik güvenilirlik (CR) değerleri incelenmiştir. AVE değerinin 0,50'nin üzerinde olması beklenir (Yaşlıoğlu, 2017, s. 82). Bu değer 0,50'nin altında olması ise ancak diğer koşullar sağlandığında kabul edilebilmektedir (Fornell ve Larcker, 1981, s. 46). CR değerinin ise 0,70'in üzerinde olmasının yanı sıra her bir boyut için CR değerlerinin AVE değerlerinden büyük olması beklenmektedir (Yaşlıoğlu, 2017, s. 82). Benzeşim geçerliliğine yönelik her bir boyuta ait Cronbach Alpha, CR ve AVE değerleri Tablo 13'te paylaşılmıştır.

Tablo 13

Ölçek Boyutlarına Ait Benzeşim Geçerliliği

	Cronbach Alpha	CR	AVE
Negatif WOM	0,933	0,936	0,830
Kronik Erteleme	0,855	0,856	0,598
Kararlılık	0,868	0,855	0,600
Fayda Beklentisi	0,890	0,894	0,738

Benzeşim geçerliliği analizi sonuçları incelendiğinde tüm boyutların Cronbach Alpha değerlerinin daha önce paylaşılan değerlendirmelere göre (Kalaycı, 2014, s. 405; DeVellis ve Thorpe, 2022, s. 130) oldukça yüksek güvenilirliğe sahip olduğu görülmektedir. CR değerlerinin her bir boyut için 0,70'nin üzerinde ve AVE değerlerinin de yine her bir boyut için 0,50'nin üzerinde gerçekleşmiş olduğu (en düşük boyut "Kararlılık" = 0,60) görülmektedir. Dolayısıyla ortaya çıkan değerlerin kabul edilebilir seviyede olduğu söylenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bireylerin sergilediği erteleme davranışı farklı alanlarda birçok araştırmacı tarafından yoğun ilgi gösterilen bir kavram olmuştur. Bireylerin günlük yaşantılarında sahip oldukları çeşitli rollerde (öğrenci, çalışan, aile/bireysel yaşantı, tüketici vb.) deneyimledikleri erteleme davranışı ve özellikle bu olgunun onlar üzerindeki olumsuz sonuçları söz konusu ilgiyi artıran önemli bir nedendir. Literatür incelendiğinde kavram günlük yaşantı, çalışma hayatı ve öğrencilik yaşantısı açılarından oldukça derinlemesine ele alınmış, kavrama bu bağlamlarda çeşitli tanımlamalar getirilmiş ve çok sayıda ölçek geliştirilmiştir. Bunların yanı sıra kavrama pazarlama perspektifinden de yaklaşıldığı ve bireyin tüketici rolü kapsamında “tüketici erteleme” (Darpy, 2000) adı altında ele alındığı, bu doğrultuda çeşitli ölçeklerin geliştirilmiş olduğu görülmektedir.

Satın alma davranışı oldukça karmaşık ve birçok faktörden eş zamanlı olarak etkilenen bir süreçtir. Bu durum bireylerin tüketim davranışlarında da etkili olmaktadır. Özellikle çeşitli aşamalarda tüketicilerin sergileyebildikleri erteleme durumu da bu sürecin onlar için daha zor geçmesine neden olabilmektedir. İşletmeler açısından bakıldığında ise tüketicileri rakipler yerine kendi ürün ya da hizmetlerini tercih etmeye ikna etmek rekabetin her geçen gün daha da yoğunlaştığı düşünüldüğünde şartları daha da zorlaştırmaktadır. Tüketicilerin ikna edilmesinin zorluğunun yanında onların sergiledikleri erteleme davranışlarının işletmeleri olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Bu çerçevede erteleme kavramının pazarlama bağlamında ele alınırken “tüketici erteleme” gibi çok geniş bir kapsamdan ziyade daha özele indirgenmiş bir perspektifle yaklaşılmasının gerektiği düşünülmektedir.

Çalışmanın amacı tüketicilerin satın alma davranışlarını ertelemelerine yönelik bir ölçüm aracı geliştirmektir. Ertelemenin, satın alma karar sürecinin tüm aşamalarında sergilenebilecek bir davranış olduğu söylenebilir. Ancak bu ölçüm aracı ile tüm tüketicilerin deneyimledikleri satın alma karar sürecinin “satın alma kararının verilmesi” ile “satın almanın gerçekleşmesi” aşamaları arasında sergilenen ertelemenin ölçülmesi hedeflenmektedir. Başka bir ifade ile hangi ürünün ya da hizmetin satın alınacağına karar verilen ancak bu kararın eyleme dönüştürülmesinin ertelendiği durumlar ele alınmaktadır. Ölçeğin kapsamının bu şekilde daraltılarak daha özel bir hale getirilmesindeki temel sebep ise mevcut literatürde yer alan ölçeklerin, yukarıda da belirtildiği üzere, “tüketici erteleme” gibi çok geniş bir kapsamı ele aldıklarının düşünülmesidir.

Araştırma çerçevesinde ölçek geliştirmede literatürde izlenmesi önerilen bir dizi süreç incelenmiş ve bu süreçler doğrultusunda araştırmanın yol haritası çizilmiştir. İlk olarak erteleme kavramı tanımlanmış ve geliştirilen ölçekte diğer kavramlardan ziyade neden “procrastination” kavramı üzerinden ilerlendiği açıklanmıştır. Ayrıca çalışmanın teorik temeli Planlı Davranış Teorisi ve Zamansal Motivasyon Teorisi olarak belirlenmiştir. Ardından kavram ile ilgili farklı bağlamlarda geliştirilmiş olan ölçekler araştırmacı ve alanda uzman bir akademisyen tarafından incelenerek araştırma kapsamına uygun olan ifadeler düzenlenmiştir. Mevcut ölçeklerin incelenmesi ve uygun ifadelerin düzenlenmesi sonrasında çeşitli yazılı kaynaklardan da ifadeler oluşturulmuştur. Sonrasında belirlenen teoriler doğrultusunda oluşturulan sorularla bir dizi odak grup çalışması yürütülmüştür. Mevcut ölçeklerin incelenmesi, çeşitli yazılı kaynaklardan yararlanılması ve odak grup çalışmaları neticesinde 178 adet ifade üretilmiştir. Bu ifadeler öncelikle araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından kategorilere ayrılmış olup sonrasında alanda uzman 5 farklı akademisyen tarafından incelenmiştir. Yapılan geri bildirimler sonucunda araştırmacı ve alanda uzman 3 akademisyen tarafından gerekli görülen düzenlemeler yapılmış, çalışma kapsamı dışında olduğu düşünülen 76 ifade elenmiştir. Kalan 102 ifade daha önce araştırmaya dahil edilmemiş ve alanda uzman 5 akademisyen tarafından incelenmiş, ayrıca ifadeler üzerinde bir dizi bilişsel mülakat yürütülmüştür. Bu adımdan sonra birbirine benzer ifadeler birleştirilerek ifade sayısı 46’ya düşürülmüştür. Son olarak Türk Dili alanında uzman bir akademisyen tarafından ifadeler değerlendirilerek pilot uygulama gerçekleştirilmiştir. Pilot uygulama sonucu yapılan analizlerle final saha uygulamasına 28 adet ifade ile devam edilmiştir.

Final saha uygulamasında, kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Belirlenen örnekleme toplamda 750 anket ulaştırılmış olup 665 katılımcı anket formunu yanıtlamıştır. Bu anketler arasından eksik ve hatalı doldurulmuş olan 105 anket araştırmaya dahil edilmemiş olup, 560 katılımcının yanıtladığı anketler ile analizler yapılmıştır. Toplanan anket sayısı ölçekte yer alan ifade sayısının 20 katı olarak gerçekleşmiş ve bu sayede yeterli kabul edilen örneklem büyüklüğünün de üzerinde veri elde edilmiştir. Toplanan anketler ile elde edilen veriler üzerinde açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri uygulanmış, gerekli görülen ifade elemeleri ve iyileştirmeler sonrasında ölçeğin son haline ulaşılmıştır.

Comrey ve Lee’nin (1992, s. 242) de “mükemmel” olarak değerlendirdiği gibi açıklayıcı faktör analizi uygulanırken kesme seviyesi olarak 0,71 değeri belirlenmiş ve bu değer

altında kalan ifadeler elenmiştir. Normal şartlarda açıklayıcı faktör analizinde kesme seviyesinin 0,50 (Özdamar, 2016, s. 154) olması önerilirken ölçek geliştirme çalışmalarında bu değerin 0,30'a (Büyüköztürk, 2012, s. 124-125) kadar esnetilebileceği de ifade edilmektedir. 0,71 seviyesinin belirlenmesindeki temel sebep ise yapının sağlamlığını ve ölçüm gücünü artırmaktır. İfade elemesi sonucunda elde kalan ifade sayısı 14'tür ve bu ifadeler Kronik Erteleme (4 ifade), Kararlılık (4 ifade), Negatif WOM (3 ifade) ve Fayda Beklentisi (3 ifade) olmak üzere 4 boyut altında toplanmıştır.

Açıklayıcı faktör analizi sonrasında elde edilen 14 ifadeli ölçek üzerinde doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. İlk aşama sonucunda aynı boyut içinde yer alan iki ifade arasında yüksek ilişki düzeyinin bulunduğu tespit edilmiş ve gerekli modifikasyonlar yapılarak analiz tekrar edilmiştir. Yapılan bu işlemler sonrasında elde edilen yeni sonuçlara ait modifikasyon indeksleri, model uyum indeksleri, standardize edilmiş regresyon katsayıları gibi değerler incelendiğinde herhangi bir ifadenin elenmesine gerek görülmemiş ve ölçeğin nihai hali 4 boyut ve 14 ifade olarak belirlenmiştir.

Geliştirilen bu ölçeğin erteleme kavramı özelinde pazarlama alanında yapılacak olan çalışmalarda önemli bir noktaya ışık tutması hedeflenmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere, tüketicilerin sergiledikleri erteleme davranışının literatürdeki bakış açılarından daha özel ve detaylı bir şekilde ele alınmasının gerektiği düşünülmektedir. Zaman zaman tüketiciler için uzun ve zorlu bir süreç olan satın alma karar sürecinin tüm aşamalarında sergilenebilecek olan erteleme davranışının her bir aşama için ayrı ayrı ölçülmesi gerekmektedir. Özellikle bu konuda geliştirilmiş olan mevcut ölçeklerin bu detaylı bakış açısından yoksun olması, pazarlama alanı dışındaki farklı bağlamlarda geliştirilen ölçeklerin ise alan ile ilgili çalışmalara uyarlanmasının sağlıklı bir ölçümün yapılmasını zorlaştırır nitelikte olması bu çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır. Bu çerçevede geliştirilen ölçek "satın alma kararının verilmesi" ve "satın almanın gerçekleşmesi" arasındaki erteleme davranışının ölçülmesini mümkün kılması yönünden literatüre katkı sağlamaktadır.

Geliştirilen ölçeğin demografik faktörlere göre test edilmesi akla ilk gelen seçeneklerden biri olarak söylenebilir. Örneğin satın alma kararı sonrası erteleme ölçeği kullanılarak cinsiyete göre yapılacak analizlerde kadınlarla erkekler arasında bu hususta fark olup olmadığı ortaya çıkartılabilir. Aynı şekilde gelir, eğitim durumu, medeni hal ve yaş gibi faktörlere göre yapılacak analizlerin de literatüre katkı sağlayacağı söylenebilir.

Ölçeğin farklı ürün gruplarına göre kullanılması özellikle uygulamacıların çok fazla işine yarayacağı düşünülebilir. Tüketicilerin rutin satın aldıkları ürünlerle ilgili satın alma kararını ertelemeleriyle sınırlı ya da yoğun çaba ile satın aldıkları ürünler için erteleme yapmaları arasında fark olacağı beklenebilir. Bu ölçekle bu farkın olup olmadığının ortaya çıkartılması literatür ve uygulamacılar için anlamlı olacağı düşünülmektedir.

Erteleme kavramının kişilik özellikleri ile de ilişkisi olduğuna yönelik çeşitli çalışmalar yer almaktadır (Schouwenburg ve Lay, 1995; Steel ve Klingsieck, 2016; Shaw ve Choi, 2022). Erteleme ile özellikle yaygın olarak kullanılan beş faktör kişilik özelliklerinden (big-five) sorumluluk / öz-denetimlilik (conscientiousness) ve duygusal dengesizlik (neuroticism) arasındaki ilişki çeşitli çalışmalarla da ortaya koyulmuştur. Tüketicilerin satın alma karar sürecinde de kişilik özelliklerinin etkili olduğu göz önünde bulundurulursa, geliştirilen ölçek ile kişilik tiplerinin birlikte incelendiği çalışmalarla hangi tür kişilik özelliğine sahip bireylerin bu davranışı sergilediğini belirlemenin mümkün olabileceği ve gerek uygulamacılara gerek araştırmacılara gerekse de literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bunun dışında tüketicilerin karar verme stilleri ölçeği (Sproles ve Kendall, 1986) gibi araçlarla da birlikte kullanılarak satın alma karar sürecinde ertelemeye daha eğilimli olan ve olmayan tüketicilerin tespit edilmesi mümkün olabilecektir. Özellikle günümüzde dijital platformlar aracılığı ile oluşan işletme müşteri ilişkisinde analiz edilmesi güç boyutlarda farklı veriler oluşmaktadır. Ayrıca işletmenin müşterilerine yönelteceği kısa sorularla hangi tüketici stiline sahip olduğu kolaylıkla tespit edilebilir. Müşterisini daha iyi tanıyan işletmeler de ürünlerin satışını kolaylaştırmak için bu bilgiyi kullanabilir. Bahsi geçen iki değişken dışında çok sayıda değişkenle geliştirilen bu ölçeğin kullanımının literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Mevcut literatürde satın alma karar sürecinin farklı aşamaları üzerine birçok ölçek bulunsa da satın alma kararının verilmesi ile satın almanın gerçekleştirilmesi arasındaki ertelemeyi ölçen spesifik bir ölçek eksikliği vardır. Bu eksiklik, pazarlama araştırmacılarının ve uygulamacıların tüketicilerin satın alma süreçlerini daha iyi anlamalarına ve bu ertelemeyi azaltmaya yönelik stratejiler geliştirmelerine engel olabilir. Ayrıca satın alma karar sürecinin diğer aşamalarında da meydana gelebilecek erteleme davranışlarına yönelik yeni ölçeklerin geliştirilmesi sayesinde bu sürecin anlaşılması mümkün olacaktır. Geliştirilen ölçeğin bu eksikliği giderme konusunda katkı sağlayacağı söylenebilir.

Bu ölçek ile firmaların tüketici davranışlarını daha iyi anlamalarının ve yönetmelerinin mümkün olacağı düşünülmektedir. Tüketicilerin satın almaya karar verdikleri ürün ya da hizmetleri satın almayı ertelemelerinin belirlenmesi pazarlama alanında çalışan uygulamacıların ve daha geniş anlamda firmaların pazarlama stratejilerinin daha etkili bir şekilde tasarlanmasına ve uygulanmasına imkan tanıyacaktır. Örneğin firmaların belirleyecekleri tutundurma stratejileri tüketicilerin ertelemeyi azaltmalarına veya satın alma işlemini hızlandırmalarına yönelik tasarlanabilir.

KAYNAKÇA

- Agnihotri, L., Essa, A. ve Baker, R. (2017). Impact of student choice of content adoption delay on course outcomes. *Proceedings of the Seventh International Learning Analytics & Knowledge Conference*, (s. 16-20). Vancouver, BC.
- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496. doi:https://doi.org/10.1037/h0076860
- Ainslie, G. (1992). *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ainslie, G. ve Haslam, N. (1992). Hyperbolic discounting. İçinde G. Loewenstein ve J. Elster (Ed.), *Choice over time* (s. 57-92). New York: Russel Sage Foundation.
- Aitken, M. E. (1982). *A personality profile of the college student procrastinator*. University of Pittsburgh.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. İçinde J. Kuhl ve J. Beckmann (Ed.), *Action control: From cognition to behavior* (s. 11-39). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(2), 665-683.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality and behavior*. New York, NY: McGraw Hill Education.
- Ajzen, I. (2006). Constructing a theory of planned behavior questionnaire.
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2(4), 314-324.
- Ajzen, I. ve Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. İçinde D. Albarracín, B. T. Johnson ve M. P. Zanna (Ed.), *The handbook of attitudes* (s. 173-221). Mahwah, NJ, USA: Lawrence Erlbaum.
- Ajzen, I. ve Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453-474.
- Akerlof, G. A. (1991). Procrastination and obedience. *The American Economic Review*, 81(2), 1-19.

- Akıncı, S. ve Kıymalıoğlu, A. (2018). Planlı davranış teorisi (Theory of planned behavior). İçinde M. İ. Yağcı ve S. Çabuk (Ed.), *Pazarlama teorileri* (s. 385-418). İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş. - Mediacat Kitapları.
- Aksu, G., Eser, M. T. ve Güzeller, C. O. (2017). *Açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi ile yapısal eşitlik modeli uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Alderson, W. (2006). Marketing efficiency and the principle of postponement. İçinde B. Wooliscroft, R. D. Tamilya ve S. J. Shapiro (Ed.), *A twenty-first century guide to aldersonian marketing thought* (s. 109-113). Boston, MA: Springer.
- Altunışık, R., Torlak, Ö. ve Özdemir, Ş. (2014). *Pazarlama ilkeleri ve yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Amir, O. ve Ariely, D. (2004). The pain of deciding: Indecision, procrastination, and consumer choice online.
- Ariely, D. ve Wertenbroch, K. (2002). Procrastination, deadlines, and performance: self-control by precommitment. *Psychological Science*, 13(3), 219-224.
- Asbury, J.-E. (1995). Overview of focus group research. *Qualitative Health Research*, 5(4), 414-420.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64(6), 359-372.
- Aykaç, Ö. S. (2023). Erteleyen tüketici. İçinde K. Özkaynar, A. Yılmaz ve T. Yolcu (Ed.), *Tüketici tipolojileri* (s. 219-234). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Baker, R. P., Crawford, S. ve Swinehart, J. (2004). Development and testing of web questionnaires. İçinde S. Presser, J. M. Rothgeb, M. P. Couper, J. T. Lesser, E. Martin, J. Martin ve E. Singer (Ed.), *Methods for testing and evaluating survey questionnaires* (s. 361-384). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Balkıs, M. ve Duru, E. (2007). The evaluation of the major characteristics and aspects of the procrastination in the framework of psychological counseling and guidance. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 7(1), 376-385.
- Balkıs, M. ve Duru, E. (2009). Prevalence of academic procrastination behavior among pre-service teachers, and its relationship with demographics and individual preferences. *Journal of Theory & Practice in Education (JTPE)*, 5(1), 18-32.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1989). Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist*, 44(9), 1175-1184.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.

- Bandura, A. (1998). Health promotion from the perspective of social cognitive theory. *Psychology and Health, 13*(4), 623-649.
- Bandura, A. ve Locke, E. A. (2003). Negative self-efficacy and goal effects revisited. *Journal of Applied Psychology, 88*(1), 87-99.
- Basso, K., Duschitz, C., Giacomazzi, C. M., Sonogo, M., Rossi, C. V. ve Reck, D. (2019). Purchase decision and purchase delay of hedonic and utilitarian products in the face of time. *Revista de Gestão, 26*(2), 112-125.
- Baucells, M., Osadchiy, N. ve Ovchinnikov, A. (2017). Behavioral anomalies in consumer wait-or-buy decisions and their implications for markdown management. *Operations Research, 357-378*.
- Baughman, E. E. (1972). *Personality: The psychological study of the individual*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Bauman, Z. (1999). Modern adventures of procrastination. *Parallax, 5*(1), 3-6.
- Baumeister, R. F. ve Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry, 7*(1), 1-15.
- Beardsworth, R. (1999). Practices of procrastination. *Parallax, 5*(1), 10-12. doi:<http://dx.doi.org/10.1080/135346499249795>
- Bell, D. R. ve Bucklin, R. E. (1999). The role of internal reference points in the category purchase decision. *Journal of Consumer Research, 26*(2), 128-143.
- Berber Çelik, Ç. (2014). *Akademik ertelemenin bazı psiko-sosyal değişkenlere göre açıklanması ve gerçeklik terapisine dayalı akademik erteleme ile başa çıkma eğitim programının etkililiğinin sınanması*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Bergadaa, M. M. (1990). The role of time in the action of the consumer. *Journal of Consumer Research, 17*(3), 289-302.
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica, 22*(1), 23-36.
- Bernstein, P. L. (1998). *Against the gods: The remarkable story of risk*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Beswick, G., Rothblum, E. D. ve Mann, L. (1988). Psychological antecedents of student procrastination. *Australian Psychologist, 23*(2), 207-217.
- Binder, K. (2000). *The effects of an academic procrastination treatment of student procrastination and subjective well-being*. Ottawa, Ontario: Carleton University.
- Blunt, A. K. ve Pychyl, T. A. (2000). Task aversiveness and procrastination: a multi-dimensional approach to task aversiveness across stages of personal projects. *Personality and Individual Differences, 28*(1), 153-167.

- Blunt, A. ve Pychyl, T. A. (1998). Volitional action and indication in the lives of undergraduate students: state orientation, procrastination and proneness to boredom. *Personality and Individual Differences*, 24(6), 837-846.
- Blythe, J. (2005). *Essentials of marketing - third edition*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Bosnjak, M., Ajzen, I. ve Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: Selected recent advances and applications. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 352-356.
- Bridges, K. R. ve Roig, M. (1997). Academic procrastination and irrational thinking: A re-examination with context controlled. *Personality and Individual Differences*, 22(6), 941-944.
- Briody, R. (1979). *An exploratory study of procrastination*. Southern Illinois University at Carbondale.
- Brown, T. A. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research*. New York: The Guilford Press.
- Brown, T. A. (2023). Confirmatory factor analysis. İçinde R. H. Hoyle (Ed.), *Handbook of structural equation modeling* (s. 261-276). New York: The Guilford Press.
- Burka, J. B. ve Yuen, L. M. (2008). *Procrastination: Why you do it, what to do about it now*. Cambridge: Da Capo Press.
- Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Ankara: Pegem Akademi.
- Calder, B. J. (1977). Focus groups and the nature of qualitative marketing research. *Journal of Marketing Research*, 14(3), 353-364.
- Carpenter, S. (2018). Ten steps in scale development and reporting: A guide for researchers. *Communication Methods and Measures*, 12(1), 25-44.
- Carver, C. S., Sutton, S. K. ve Scheier, M. F. (2000). Action, emotion, and personality: Emerging conceptual integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(6), 741-751.
- Chabaud, P., Ferrand, C. ve Maury, J. (2010). Individual differences in undergraduate student athletes: The roles of perfectionism and trait anxiety on perception of procrastination behavior. *Social Behavior and Personality*, 38(8), 1041-1056.
- Chernev, A., Böckenholt, U. ve Goodman, J. (2015). Choice overload: A conceptual review and meta-analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 333-358.
- Cho, C.-H., Kang, J. ve Cheon, H. J. (2006). Online shopping hesitation. *Cyber Psychology & Behavior*, 9(3), 261-274.
- Choi, J. N. ve Moran, S. V. (2009). Why not procrastinate? Development and validation of a new active procrastination scale. *The Journal of Social Psychology*, 195-211.

- Chu, A. C. ve Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of "active" procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology*, 245-264.
- Churchill Jr., G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73.
- Comrey, A. L. (1988). Factor-analytic methods of scale development in personality and clinical psychology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56(5), 754-761.
- Comrey, A. L. ve Lee, H. B. (1992). *A first course in factor analysis*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Conner, M. ve Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: a review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429-1464.
- Corkin, D. M., Yu, S. L. ve Lindt, S. F. (2011). Comparing active delay and procrastination from a self-regulated learning perspective. *Learning and Individual Differences*, 21(5), 602-606.
- Cox, K. K., Higginbotham, J. B. ve Burton, J. (1976). Applications of focus group interviews in marketing. *Journal of Marketing*, 40(1), 77-80.
- Dacko, S. G. (2008). *The advanced dictionary of marketing: Putting theory to use*. Oxford: Oxford University Press.
- Darpy, D. (2000). Consumer procrastination and purchase delay. *29th Annual Conference EMAC*. Rotterdam.
- Dasgupta, P. ve Maskin, E. (2005). Uncertainty and hyperbolic discounting. *The American Economic Review*, 95(4), 1290-1299.
- Dastane, O. ve Goi, C. L. (2023). Scale development procedures in the context of online consumers: Key recommendations. *Business Perspectives and Research*.
- Davis, J. K. (1999). *The effects of culture on high school academic procrastination*. University of Southern California.
- DeMaio, T. J. ve Landreth, A. (2004). Do different cognitive interview techniques produce different results? İçinde S. Presser, J. M. Rothgeb, M. P. Couper, J. T. Lesser, E. Martin, J. Martin ve E. Singer (Ed.), *Methods for testing and evaluating survey questionnaires* (s. 89-108). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Demir, B. (2017). *The social psychological predictors of pedestrian behaviors*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Ankara: Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- DeVellis, R. F. (2003). *Scale development: Theory and applications*. California, Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.

- DeVellis, R. F. ve Thorpe, C. T. (2022). *Scale development: Theory and applications*. California, Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.
- Dewitte, S. ve Lens, W. (2000). Procrastinators lack a broad action perspective. *European Journal of Personality*, 14(2), 121-140.
- Dickman, S. J. (1990). Functional and dysfunctional impulsivity: Personality and cognitive correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(1), 95-102.
- Dikeçligil, B. (2006-2009, Ocak-Haziran). Sosyal bilimlerin epistemolojisinde sorunların kaynağı: Ontolojiyi unutmak. *Toplum Bilimleri Dergisi*, 1(6), 47-67.
- Dilalla, L. F. (2000). Structural equation modeling: Uses and issues. İçinde H. E. Tinsley ve S. D. Brown (Ed.), *Handbook of applied multivariate statistics and mathematical modeling* (s. 439-464). San Diego, California: Academic Press.
- Dörnyei, Z. (2007). *Research methods in applied linguistics: Quantitative, qualitative, and mixed methodologies*. New York: Oxford University Press.
- Edwards, K. D. (1996). Prospect theory: A literature review. *International Review of Financial Analysis*, 5(1), 19-38.
- Effert, B. R. ve Ferrari, J. R. (1989). Decisional procrastination: Examining personality correlates. *Journal of Social Behavior and Personality*, 4(1), 151-156.
- Elliot, A. J. ve Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of personality and social psychology*, 82(5), 804-818.
- Ellis, A. ve Knaus, W. J. (1977). *Overcoming procrastination: Or how to think and act rationally in spite of life's inevitable hassles*. New York: Signet.
- Epstein, S. ve O'Brien, E. J. (1985). The person-situation debate in historical and current perspective. *Psychological Bulletin*, 98(3), 513-537.
- Erten, S. (2002). Planlanmış davranış teorisi ile uygulamalı öğretim metodu. *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 19(2), 217-233.
- Fee, R. L. ve Tangney, J. P. (2000). Procrastination: A means of avoiding shame or guilt? *Journal of Social Behavior and Personality*, 15(5; SPI), 167-184.
- Fennema, H. ve Wakker, P. (1997). Original and cumulative prospect theory: a discussion of empirical differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10(1), 53-64.
- Fern, E. F. (2001). *Advanced focus group research*. California: Sage Publications, Inc.
- Fernie, B. A., Bharucha, Z., Nikčević, A. V. ve Spada, M. M. (2017). The unintentional procrastination scale. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 35(2), 136-149.
- Ferrari, J. R. (1989). Reliability of academic and dispositional measures of procrastination. *Psychological Reports*, 64, 1057-1058.

- Ferrari, J. R. (1991a). Compulsive procrastination: Some self-reported characteristics. *Psychological Reports*, 68(2), 455-458.
- Ferrari, J. R. (1991b). Self-handicapping by procrastinators: Protecting self-esteem, social-esteem, or both? *Journal of Research in Personality*, 25(3), 245-261.
- Ferrari, J. R. (1992a). Procrastination in the workplace: Attributions for failure among individuals with similar behavioral tendencies. *Personality and Individual Differences*, 13(3), 315-319.
- Ferrari, J. R. (1992b). Procrastinators and perfect behavior: An exploratory factor analysis of self-presentation, self-awareness, and self-handicapping components. *Journal of Research in Personality*, 26(1), 75-84.
- Ferrari, J. R. (1993a). Christmas and procrastination: Explaining lack of diligence at a "real-world" task deadline. *Personality and Individual Differences*, 14(1), 25-33.
- Ferrari, J. R. (1993b). Procrastination and impulsiveness: Two sides of a coin? İçinde W. G. McCown, J. L. Johnson, M. B. Shure, W. G. McCown, J. L. Johnson ve M. B. Shure (Ed.), *The impulsive client: Theory, research, and treatment* (s. 265-276). Washington DC: American Psychological Association.
- Ferrari, J. R. (1994). Dysfunctional procrastination and its relationship with self-esteem, interpersonal dependency, and self-defeating behaviors. *Personality and Individual Differences*, 17(5), 673-679.
- Ferrari, J. R. (2010). *Still procrastinating? The no-regrets guide to getting it done*. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Ferrari, J. R. ve Dovidio, J. F. (2000). Examining behavioral processes in indecision: Decisional procrastination and decision-making style. *Journal of Research in Personality*, 34(1), 127-137.
- Ferrari, J. R. ve Emmons, R. A. (1994). Procrastination as revenge: Do people report using delays as a strategy for vengeance? *Personality and individual differences*, 17(4), 539-544.
- Ferrari, J. R. ve McCown, W. (1994). Procrastination tendencies among obsessive-compulsives and their relatives. *Journal of Clinical Psychology*, 50(2), 162-167.
- Ferrari, J. R. ve Olivette, M. J. (1994). Parental authority and the development of female dysfunctional procrastination. *Journal of Research in Personality*, 28(1), 87-100.
- Ferrari, J. R., Johnson, J. L. ve McCown, W. G. (1995). *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment*. New York: Plenum Publications.
- Ferrari, J. R., Parker, J. T. ve Ware, C. B. (1992). Academic procrastination: Personality correlates with myers-briggs types, self efficacy, and academic locus of control. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7(3), 495-502.
- Fishbein, M. ve Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Fishbein, M. ve Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York, NY: Psychology Press - Taylor & Francis Group.
- Fishbein, M. ve Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York: Psychology Press.
- Flett, G. L., Blankstein, K. R. ve Martin, T. R. (1995a). Procrastination, negative self-evaluation, and stress in depression and anxiety: A review and preliminary Model. İçinde J. R. Ferrari, J. L. Johnson ve W. G. McCown (Ed.), *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment* (s. 137-167). New York: Plenum Publications.
- Flett, G. L., Hewitt, P. L. ve Martin, T. R. (1995b). Dimensions of perfectionism and procrastination. İçinde J. R. Ferrari, J. L. Johnson ve W. G. McCown (Ed.), *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment* (s. 113-136). New York: Plenum Publications.
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Frederick, S., Loewenstein, G. ve O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.
- Freud, S. (1953). *Inhibitions, symptoms and anxiety in collected works*. London: Hogards.
- Galue, A. J. (1990). *Perceived job ambiguity, predisposition to procrastinate, work-related information and experience: An investigation of procrastination behavior at work*. Tulane University.
- Gardner, M. J. ve Altman, D. G. (2000). Estimating with confidence. İçinde D. G. Altman, D. Machin, T. N. Bryant ve M. J. Gardner (Ed.), *Statistics with confidence: Confidence intervals and statistical guidelines* (s. 3-5). BMJ Books.
- Glesne, C. (2015). *Nitel araştırmaya giriş*. (A. Ersoy ve P. Yalçınoğlu, Çev. Ed.) Ankara: Anı Yayıncılık.
- Goffin, R. D. (1993). A comparison of two new indices for the assessment of fit of structural equation models. *Multivariate Behavioral Research*, 28(2), 205-214.
- Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. İçinde P. M. Gollwitzer ve J. A. Bargh (Ed.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (s. 287-312). New York: Guilford Press.
- Grede, R. (2005). *Naked marketing: The bare essentials*. Milwaukee, Wisconsin: Marquette University Press.
- Greenleaf, E. A. ve Lehmann, D. R. (1991). Causes of delay in consumer decision making: An exploratory study. *Advances in Consumer Research*, 18, 470-475.
- Greenleaf, E. A. ve Lehmann, D. R. (1995). Reasons for substantial delay in consumer decision making. *Journal of Consumer Research*, 22(2), 186-199.

- Grund, A. ve Fries, S. (2018). Understanding procrastination: A motivational approach. *Personality and Individual Differences, 121*, 120-130.
- Haj Azim Zanjani, S. (2012). Studies in consumer procrastination. *University of Massachusetts Amherst*.
- Hammer, C. A. (2010). *Regulatory focus and decisional delay: Chronic indecision caused by a prevention focus*. DePaul University.
- Harriott, J. S., Ferrari, J. R. ve Dovidio, J. F. (1996). Distractibility, daydreaming, and self-critical cognitions as determinants of indecision. *Journal of Social Behavior and Personality, 11*(2), 337-344.
- Haycock, L. A., McCarthy, P. ve Skay, C. L. (1998). Procrastination in college students: The role of self-efficacy and anxiety. *Journal of counseling & development, 76*(3), 317-324.
- Hennink, M. M. (2007). *International focus group research: A handbook for the health and social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoch, S. J. ve Loewenstein, G. F. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of Consumer Research, 17*(4), 492-507.
- Hodgkinson, G. P. ve Healey, M. P. (2008). Cognition in organizations. *Annu. Rev. Psychol., 59*, 387-417.
- Hopkins, K. D. (1998). *Educational and psychological measurement and evaluation*. Massachusetts: Allyn & Bacon.
- Hoyer, W. D., MacInnis, D. J. ve Pieters, R. (2013). *Consumer behavior: Sixth edition*. Mason, OH: South-Western, Cengage Learning.
- Hoyer, W. D., MacInnis, D. J. ve Pieters, R. (2018). *Consumer behaviour: Seventh edition*. Boston: Cengage Learning.
- Hultsch, D. F., MacDonald, S. W., Hunter, M. A., Maitland, S. B. ve Dixon, R. A. (2002). Sampling and generalisability in developmental research: Comparison of random and convenience samples of older adults. *International Journal of Behavioral Development, 26*(4), 345-359. doi:10.1080/01650250143000247
- Hung, C.-C., Zhuang, W.-L. ve Lin, C.-H. (2015). The relationships among buyers' perceived risk, exhibitors' brand equity, purchase postponement and switching intention-from the perspectives of perceived risk theory and expectancy theory. *Information Management and Business Review, 7*(4), 74-89.
- İnan, H. (2018). Beklenti teorisi (Prospect theory). İçinde M. İ. Yağcı ve S. Çabuk (Ed.), *Pazarlama teorileri* (s. 283-295). İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.
- Irwing, P., Booth, T. ve Hughes, D. J. (2018). *The wiley handbook of psychometric testing: a multidisciplinary reference on survey, scale and test development*. New Jersey: John Wiley & Sons Ltd.

- Ito, T. A. ve Cacioppo, J. T. (1999). The psychophysiology of utility appraisals. İçinde D. Kahneman, E. Deiner ve N. Schwarz (Ed.), *Well-being: Foundations of hedonic psychology* (s. 470-488). New York: Russell Sage Foundation.
- Jacoby, J. ve Morrin, M. (1998). "Not manufactured or authorized by ...": Recent federal cases involving trademark disclaimers. *Journal of Public Policy & Marketing*, 17(1), 97-107.
- Janis, I. L. ve Mann, L. (1976). Coping with decisional conflict: An analysis of how stress affects decision-making. *American Scientist*, 64(6), 657-667.
- Janis, I. L. ve Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. Free Press.
- Johnson, R. L. ve Morgan, G. B. (2016). *Survey scales: A guide to development, analysis, and reporting*. New York: The Guilford Press.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
- Kalton, G. (1983). *Introduction to survey sampling*. California: Sage Publications, Inc.
- Kanfer, R. (1990). Motivation theory and industrial and organizational psychology. İçinde M. D. Dunette ve L. M. Hough (Ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (s. 75-130). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Karagöz, Y. (2017). *SPSS ve AMOS Uygulamalı nitel-nicel karma bilimsel araştırma yöntemleri ve yayın etiği*. Sivas: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kardes, F. R., Cronley, M. L. ve Cline, T. W. (2011). *Consumer behavior*. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Kaya, İ. (2000). *Muhterem müşterimiz!*. İstanbul: Babıali Kültür Yayıncılığı.
- Kerin, R. A. ve Hartley, S. W. (2020). *Marketing: The core: Eighth edition*. New York, NY: McGraw-Hill Education.
- Khan, M. (2006). *Consumer behaviour and advertising management*. New Delhi: New Age International (P) Ltd., Publishers.
- Kidd, P. S. ve Parshall, M. B. (2000). Getting the focus and the group: Enhancing analytical rigor in focus group research. *Qualitative Health Research*, 10(3), 293-308.
- Kitzinger, J. (1994). The methodology of focus groups: The importance of interaction between research participants. *Sociology of Health & Illness*, 16(1), 103-121.

- Kitzinger, J. (1995). Qualitative research: introducing focus groups. *British Medical Journal*, 299-302.
- Klassen, R. M., Krawchuk, L. L. ve Rajani, S. (2008). Academic procrastination of undergraduates: Low self-efficacy to self-regulate predicts higher levels of procrastination. *Contemporary Educational Psychology*, 33(4), 915-931.
- Klein, E. (1971). *Klein's comprehensive etymological dictionary of the english language*. New York: Elsevier.
- Kline, P. (1994). *An easy guide to factor analysis*. Abingdon: Routledge.
- Knaus, W. J. (2002). *The procrastination workbook: Your personalized program for breaking free from the patterns that hold you back*. New Harbinger.
- Koç, E. (2016). *Tüketici davranışı ve pazarlama stratejileri: Global ve yerel yaklaşım*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J. ve Wong, V. (1999). *Principles of marketing: Second european edition*. New Jersey: Prentice Hall Europe.
- Kroese, F. M., De Ridder, D. T., Evers, C. ve Adriaanse, M. A. (2014). Bedtime procrastination: Introducing a new area of procrastination. *Frontiers in Psychology*, 5, 1-8.
- Laibson, D. I. (1996). *Hyperbolic discount functions, undersaving, and savings policy*. National Bureau of Economic Research.
- Lake, L. A. (2009). *Consumer behavior for dummies*. New Jersey: Wiley Publishing, Inc.
- Lay, C. H. (1986). At last, my research article on procrastination. *Journal of Research in Personality*, 20(4), 474-495.
- Lay, C. H. (1987). A modal profile analysis of procrastinators: A search for types. *Personality and Individual Differences*, 8(5), 705-714.
- Lay, C. H. (1988). The relation of procrastination and optimism to judgments of time to complete an essay and anticipation of setbacks. *Journal of Social Behavior and Personality*, 3(3), 201-214.
- Lay, C. H. (1992). Trait procrastination and the perception of person-task characteristics. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7(3), 483-194.
- Lay, C. H. (1995). Trait procrastination, agitation, dejection, and self-discrepancy. İçinde J. R. Ferrari, J. L. Johnson ve W. G. McCown (Ed.), *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment* (s. 97-112). New York: Plenum Publications.
- Lay, C. H. (1997). Explaining lower-order traits through higher-order factors: the case of trait procrastination, conscientiousness, and the specificity dilemma. *European Journal of Personality*, 11(4), 267-278.

- Lay, C. H. ve Brokenshire, R. (1997). Conscientiousness, procrastination, and person-task characteristics in job searching by unemployed adults. *Current Psychology*, 16(1), 83-96.
- Lay, C. H. ve Burns, P. (1991). Intentions and behavior in studying for an examination: the role of trait procrastination and its interaction with optimism. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6(3), 605-617.
- Lay, C. H. ve Schouwenburg, H. C. (1993). Trait procrastination, time management, and academic behavior. *Journal of Social Behavior and Personality*, 8(4), 647-662.
- Lay, C. H. ve Silverman, S. (1996). Trait procrastination, anxiety, and dilatory behavior. *Personality and Individual Differences*, 21(1), 61-67.
- Lay, C. H., Edwards, J. M., Parker, J. D. ve Endler, N. S. (1989). An assessment of appraisal, anxiety, coping, and procrastination during an examination period. *European Journal of Personality*, 3(3), 195-208.
- Lay, C. H., Knish, S. ve Zanatta, R. (1992). Self-handicappers and procrastinators: A comparison of their practice behavior prior to an evaluation. *Journal of Research in Personality*, 26(3), 242-257.
- Lay, C. H., Kovacs, A. ve Danto, D. (1998). The relation of trait procrastination to the big-five factor conscientiousness: an assessment with primary-junior school children based on self-report scales. *Personality and Individual Differences*, 25(2), 187-193.
- Lee, D.-g., Kelly, K. R. ve Edwards, J. K. (2006). A closer look at the relationships among trait procrastination, neuroticism, and conscientiousness. *Personality and Individual Differences*, 40(1), 27-37.
- Levy, J. S. (1992). An introduction to prospect theory. *Political Psychology*, 13(2), 171-186.
- Lewis, B. R., Templeton, G. F. ve Byrd, T. A. (2005). A methodology for construct development in MIS research. *European Journal of Information Systems*, 14(4), 388-400.
- Liao, T.-H. ve Keng, C.-J. (2014). Online purchase delay: The roles of online consumer experiences. *Journal of Electronic Commerce Research*, 15(2), 133-150.
- Lichtenstein, D. R., Ridgway, N. M. ve Netemeyer, R. G. (1993). Price perceptions and consumer shopping behavior: A field study. *Journal of Marketing Research*, 30(2), 234-245.
- Loewenstein, G. F. (1988). Frames of mind in intertemporal choice. *Management Science*, 34(2), 200-214.
- Loewenstein, G. F. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(3), 272-292.

- MacIntyre, P. (1964). Dynamics and treatment of passive aggressive underachievers. *American Journal of Psychotherapy*, 18, 95-108.
- Maeng, K., Kim, J. ve Shin, J. (2020). Demand forecasting for the 5G service market considering consumer preference and purchase delay behavior. *Telematics and Informatics*, 47(101327), 1-12.
- Mann, L. (1982). *Flinders decision making questionnaire II*. Australia: Flinders University of South Australia.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M. ve Ford, S. (1997). The melbourne decision making questionnaire: An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10(1), 1-19.
- McCown, W. ve Johnson, J. (1989a). *Validation of an adult inventory of procrastination*. New York, NY: Society for Personality Assessment.
- McCown, W. ve Johnson, J. (1989b). *Nonstudent validation of an adult inventory of procrastination*. New Orleans, LA: American Psychological Association.
- McCown, W. ve Johnson, J. (1991). Personality and chronic procrastination by university students during an academic examination period. *Personality and Individual Differences*, 12(5), 413-415.
- McCown, W., Johnson, J. ve Petzel, T. (1989). Procrastination, a principal components analysis. *Personality and Individual Differences*, 10(2), 197-202.
- McCown, W., Petzel, T. ve Rupert, P. (1987). An experimental study of some hypothesized behaviors and personality variables of college student procrastinators. *Personality and Individual Differences*, 8(6), 781-786.
- McKinney, V., Yoon, K. ve Zahedi, F. M. (2002). The measurement of web-customer satisfaction: An expectation and disconfirmation approach. *Information Systems Research*, 13(3), 296-315.
- Merton, R. K. (1987). The focussed interview and focus groups: Continuities and discontinuities. *The Public Opinion Quarterly*, 51(4), 550-566.
- Milgram, N. (1988). Procrastination in daily living. *Psychological Reports*, 63(3), 752-754.
- Milgram, N. A., Gehrman, T. ve Keinan, G. (1992). Procrastination and emotional upset: A typological model. *Personality and Individual Differences*, 13(12), 1307-1313.
- Milgram, N. A., Sroloff, B. ve Rosenbaum, M. (1988). The procrastination of everyday life. *Journal of Research in Personality*, 22(2), 197-212.
- Milgram, N. N. ve Tenne, R. (2000). Personality correlates of decisional and task avoidant procrastination. *European Journal of Personality*, 14(2), 141-156.

- Milgram, N., Marshevsky, S. ve Sadeh, C. (1995). Correlates of academic procrastination: Discomfort, task aversiveness, and task capability. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 129(2), 145-155.
- Missildine, W. H. (1963). *Your inner child of the past*. New York: Simon & Schuster.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Mzoughi, N., Garrouch, K., Bouhlel, O. ve Negra, A. (2007). Online procrastination: A predictive model. *Journal of Internet Business*(4), 1-36.
- Naing, N. N. (2003). Determination of sample size. *The Malaysian Journal of Medical Sciences: MJMS*, 10(2), 84-86.
- Negra, A. ve Mzoughi, M. N. (2012). How wise are online procrastinators? A scale development. *Internet Research*, 22(4), 426-442.
- Negra, A., Mzoughi, N. ve Bouhlel, O. (2008). E-procrastination: A netnographic approach. *Journal of Customer Behaviour*, 7(2), 103-119.
- Noel, H. (2009). *Consumer behavior*. Lausanne: AVA Publishing SA.
- Nunnally, J. C. ve Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Osterman, N. M. (1999). *The reliability and validity of the children's conscientiousness and procrastination scale*. Eastern Illinois University.
- Oxford University Press. (1991). *The oxford encyclopedic english dictionary*. J. M. Hawkins ve R. Allen, (Ed.). Oxford: Clarendon Press - Oxford.
- Özdamar, K. (2016). *Eğitim, sağlık ve davranış bilimlerinde ölçek ve test geliştirme / yapısal eşitlik modellemesi*. Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Özkan, G. (2018). *Örgütsel sinizm ve çalışanların erteleme davranışları arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İnönü Üniversitesi.
- Petri, H. L. ve Govern, J. M. (2012). *Motivation: Theory, research and application*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Piştöf, S. ve Şanlı, E. (2013). Bilişsel davranışçı terapide metafor kullanımı. *Bilişsel Davranışçı Psikoterapi ve Araştırmalar Dergisi*, 2, 182-189.
- Powell, R. A. ve Single, H. M. (1996). Focus groups. *International Journal for Quality in Health Care*, 8(5), 499-504.
- Presser, S. ve Blair, J. (1994). Do different methods produce different results? *Sociological Methodology*, 24, 73-104.
- Puto, C. P. (1987). The framing of buying decisions. *Journal of Consumer Research*, 14(3), 301-315.

- Pychyl, T. A. (2009). *Active procrastination: Thoughts on oxymorons*. Psychology Today. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/dont-delay/200907/active-procrastination-thoughts-oxymorons> adresinden 23.12.2022 tarihinde alınmıştır.
- Pychyl, T. A. ve Flett, G. L. (2012). Procrastination and self-regulatory failure: An introduction to the special issue. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 30(4), 203-212.
- Rothblum, E. D., Beswick, G. ve Mann, L. (1984). *Psychological antecedents of student procrastination*. Unpublished manuscript, Flinders University of South Australia, Adelaide, Australia.
- Rothblum, E. D., Solomon, L. J. ve Murakami, J. (1986). Affective, cognitive, and behavioral differences between high and low procrastinators. *Journal of Counseling Psychology*, 33(4), 387-394.
- Rotter, J. B. (1954). *Social Learning and Clinical Psychology*. Prentice-Hall, Inc.
- Rozental, A. ve Carlbring, P. (2014). Understanding and treating procrastination: A review of a common self-regulatory failure. *Psychology*, 5(13), 1488-1502.
- Ruel, E., Wagner III, W. E. ve Gillespie, B. J. (2015). *The practice of survey research: theory and applications*. Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc.
- Sato, K. (2015). Dynamic pricing with customer purchase postponement. *International Journal of Industrial Engineering*, 22(1), 159-170.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Schouwenburg, H. C. (1995). Academic procrastination: Theoretical notions, measurement, and research. İçinde J. R. Ferrari, J. L. Johnson ve W. G. McCown (Ed.), *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment* (s. 71-96). New York: Plenum Publications.
- Schouwenburg, H. C. ve Groenewoud, J. (2001). Study motivation under social temptation; Effects of trait procrastination. *Personality and Individual Differences*, 30(2), 229-240.
- Schouwenburg, H. C. ve Lay, C. H. (1995). Trait procrastination and the big-five factors of personality. *Personality and Individual Differences*, 18(4), 481-490.
- Schraw, G., Wadkins, T. ve Olafson, L. (2007). Doing the things we do: A grounded theory of academic procrastination. *Journal of Educational Psychology*, 99(1), 12-25.
- Selltiz, C., Wrightsman, L. S. ve Cook, S. W. (1976). *Research methods in social relations*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Semb, G., Glick, D. M. ve Spencer, R. E. (1979). Student withdrawals and delayed work patterns in self-paced psychology courses. *Teaching of Psychology*, 6(1), 23-25.

- Senécal, C., Koestner, R. ve Vallerand, R. J. (1995). Self-regulation and academic procrastination. *The journal of social psychology, 135*(5), 607-619.
- Senécal, C., Lavoie, K. ve Koestner, R. (1997). Trait and situational factors in procrastination: An interactional model. *Journal of Social Behavior and Personality, 12*(4), 889-903.
- Serhatoğlu, S. (2018). *Procrastination: Testing a self-determination theory based model*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- Shaw, A. ve Choi, J. (2022). Big five personality traits predicting active procrastination at work: When self-and supervisor-ratings tell different stories. *Journal of Research in Personality, 99*, 104261. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2022.104261>
- Shehryar, O., Landry, T. D. ve Arnold, T. J. (2001). Defending against consumerism: An emergent typology of purchase restraint strategies. *Advances in Consumer Research, 28*, 420-424.
- Siaputra, I. B. (2010). Temporal motivation theory: Best theory (yet) to explain procrastination. *Anima Indonesian Psychological Journal, 25*(3), 206-214.
- Silk, T. G. (2004). *Examining purchase and non-redemption of mail-in rebates: The impact of offer variables on consumers' subjective and objective probability of redeeming*. University of Florida.
- Silver, M. ve Sabini, J. (1981). Procrastinating. *Journal for the Theory of Social Behavior, 11*(2), 207-221.
- Singh, A. S. ve Masuku, M. B. (2014). Sampling techniques & determination of sample size in applied statistics research: An overview. *International Journal of Economics, Commerce and Management, 2*(11), 1-22.
- Sirois, F. M. (2004). Procrastination and intentions to perform health behaviors: The role of self-efficacy and the consideration of future consequences. *Personality and Individual Differences, 37*(1), 115–128.
- Skinner, E. A. (1996). A guide to constructs of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(3), 549-570.
- Solomon, L. J. ve Rothblum, E. D. (1984). Academic procrastination: Frequency and cognitive-behavioral correlates. *Journal of Counseling Psychology, 31*(4), 503-509.
- Solomon, M. R. (2020). *Consumer behavior: Buying, having, and being*. Hoboken, NJ: Pearson Education, Inc.
- Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S. ve Hogg, M. K. (2006). *Consumer behaviour: A european perspective*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Spearman, C. (1904). "General intelligence," objectively determined and measured. *The American Journal of Psychology, 15*(2), 201-292.

- Sproles, G. B. ve Kendall, E. L. (1986). A methodology for profiling consumers' decision-making styles. *The Journal of Consumer Affairs* , 267-279.
- Sroloff, B. (1983). *An empirical research of procrastination as a state/trait phenomenon*. Israel: Tel Aviv University.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65-94.
- Steel, P. ve Klingsieck, K. B. (2016). Academic procrastination: Psychological antecedents revisited. *Australian Psychologist*, 51(1), 36-46. doi:10.1111/ap.12173
- Steel, P. ve König, C. J. (2006). Integrating theories of motivation. *Academy of Management Review*, 31(4), 889-913.
- Steel, P., Svartdal, F., Thundiyil, T. ve Brothen, T. (2018). Examining procrastination across multiple goal stages: A longitudinal study of temporal motivation theory. *Frontiers in Psychology*, 9, 327.
- Stevens, S. S. (1951). Mathematics, measurement, and psychophysics. İçinde S. S. Stevens (Ed.), *Handbook of Experimental Psychology* (s. 1-49). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Strong, S. R., Wambach, C. A., Lopez, F. G. ve Cooper, R. K. (1979). Motivational and equipping functions of interpretation in counseling. *Journal of Counseling Psychology*, 26(2), 98-107.
- Studer, B. ve Knecht, S. (2016). Benefit-cost framework of motivation for a specific activity. *Progress in Brain Research*, 229, 25-47.
- Sütütemiz, N. (2005). *Müşteri sadakati belirleyicileri ve modellerinin karşılaştırılması: bankacılık ve sağlık sektörlerinde bir araştırma*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Sakarya Üniversitesi.
- Svartdal, F., Granmo, S. ve Færevaaag, F. S. (2018). On the behavioral side of procrastination: Exploring behavioral delay in real-life settings. *Frontiers in Psychology*, 9, 746.
- Şener, U. (2015). Beklenen fayda yaklaşımı ve bu yaklaşımın sistematik ihlalleri. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 7(27), 37-68.
- Tanaka, J. S. ve Huba, G. J. (1984). Confirmatory hierarchical factor analyses of psychological distress measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 621-635.
- Tellegen, A. (1991). Personality traits: Issues of definition, evidence, and assessment. İçinde W. M. Grove ve D. Cicchetti (Ed.), *Thinking clearly about psychology* (Cilt 2, s. 10-35). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Tinsley, H. E. ve Tinsley, D. J. (1987). Uses of factor analysis in counseling psychology research. *Journal of Counseling Psychology*, 34(4), 414-424.

- Tucker, L. R. ve Lewis, C. (1973). A reliability coefficient for maximum likelihood factor analysis. *Psychometrika*, 38(1), 1-10.
- Tuckman, B. W. (1991). The development and concurrent validity of the procrastination scale. *Educational and Psychological Measurement*, 51(2), 473-480.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Tversky, A. ve Shafir, E. (1992). Choice under conflict: The dynamics of deferred decision. *Psychological Science*, 3(6), 358-361.
- Urdang, L. (1993). *The Oxford thesaurus: an AZ dictionary of synonyms*.
- Uzun Özer, B. (2010). *A path analytic model of procrastination: Testing cognitive, affective, and behavioral components*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- Uzun Özer, B., Demir, A. ve Ferrari, J. R. (2013). Reducing academic procrastination through a group treatment program: A pilot study. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 31(3), 127-135.
- Uzun, B. ve Demir, A. (2015). Erteleme: Türleri, bileşenleri, demografik etkenler ve kültürel farklılıklar. *Ege Eğitim Dergisi*, 16(1), 106-121.
- Van Eerde, W. (2003). A meta-analytically derived nomological network of procrastination. *Personality and Individual Differences*, 35(6), 1401-1418.
- Van Eerde, W. ve Thierry, H. (1996). Vroom's expectancy models and work-related criteria: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 81(5), 575-586.
- Vancouver, J. B., Thompson, C. M. ve Williams, A. A. (2001). The changing signs in the relationships among self-efficacy, personal goals, and performance. *Journal of Applied Psychology*, 86(4), 605-620.
- Vestervelt, C. M. (2000, January). *An examination of the content and construct validity of four measures of procrastination*. Ottawa, Ontario: Carleton University.
- Walsh, G., Hennig-Thurau, T. ve Mitchell, V.-W. (2007). Consumer confusion proneness: scale development, validation, and application. *Journal of Marketing Management*, 23(7-8), 697-721.
- Watson, D. C. (2001). Procrastination and the five-factor model: A facet level analysis. *Personality and Individual Differences*, 30(1), 149-158.
- Webster. (1987). *Webster's new world dictionary of the american language*. D. B. Guralnik (Ed.). New York: Warner Books, Inc.
- Webster. (2003). *Webster's universal dictionary & thesaurus*. Scotland, UK: Geddes & Grosset.

- White, D. J. (1988). Taming the critic: The use of imagery with clients who procrastinate. *Journal of Mental Imagery*, 12(1), 125-133.
- Wibeck, V., Dahlgren, M. A. ve Öberg, G. (2007). Learning in focus groups: an analytical dimension for enhancing focus group research. *Qualitative Research*, 7(2), 249-267.
- Wieber, F. ve Gollwitzer, P. M. (2010). Overcoming procrastination through planning. İçinde C. Andreou ve M. D. White (Ed.), *The thief of time: Philosophical essays on procrastination* (s. 185-205). New York, NY: Oxford University Press, Inc.
- Willis, G. B., Schechter, S. ve Whitaker, K. A. (2000). A comparison of cognitive interviewing, expert review, and behavior coding: What do they tell us. İçinde *Proceedings of the Section on Survey Research Methods* (s. 28-37). Alexandria, VA: American Statistical Association.
- Winter, D. G. (1996). *Personality: Analysis and interpretation of lives*. New York: McGraw-Hill.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.
- Yılmaz, A. (2019). *Tüketici tutumları temelinde tutundurma karmaşıklık ölçeği geliştirilmesi: CATPROM ölçeği*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Sakarya Üniversitesi.
- Yılmaz, K. ve Oğuz, E. (2011). Nitel bir görüşme yöntemi: Odak grup görüşmesi. *Kuramsal Eğitimbilim Dergisi*, 4(1), 95-107.
- Zanjani, S. H. (2012). *Studies in consumer procrastination*. University of Massachusetts Amherst.
- Zeller, R. A. ve Carmines, E. G. (1980). *Measurement in the social sciences: The link between theory and data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zhao, S. (1991). Metatheory, metamethod, meta-data-analysis: What, why, and how? *Sociological Perspectives*, 34(3), 377-390.

EKLER

Ek 1. Odak Grup Görüşmesi Soruları

Ek 1.1. Pilot Odak Grup Görüşmesi Soruları

Genel Sorular

1. Alışveriş yapmakla ilgili düşünceleriniz nelerdir?
2. Alışveriş esnasında ürün ya da hizmetleri satın almaktan vazgeçtiğiniz olur mu? Buna neden olan sebepler nelerdir?
3. Alışveriş için harcanan zamanı nasıl tanımlarsınız?
4. Alışveriş yaparken sizi en çok ne(ler) etkiler?
5. Alışveriş yaparken karşılaştığınız en büyük engel(ler) ne(ler)dir? / Alışveriş yapmayı ertelemenize en çok ne(ler) sebep olur?
6. Alışveriş yaparken ne tür çekinceleriniz olur?

Planlı Davranış Teorisi

1. Alışveriş yapmak size ne hissettirir?
2. Bir ihtiyaç hissettiğinizde ne yaparsınız?
3. Alışveriş esnasında hoşnut olmadığınız durumlar nelerdir? Bunlar olduğunda ne yaparsınız?
4. Alışveriş yaparken başkalarından onay alma gereği hisseder misiniz? Neden?
5. Alışveriş yaparken etrafınızdakilerin düşünceleri sizin için ne kadar önemlidir? Neden? / Alışveriş yaparken etrafınızdakilerin düşünceleri size ne hissettirir?
6. Alışveriş yaparken zorluklarla/engellerle karşılaşır mısınız? Bunlar nelerdir? / Alışveriş esnasında sizi en çok ne(ler) zorlar?
7. Bu tür sorunlarla karşılaştığınızda bu durumu çözmek için ne(ler) yaparsınız?

Zamansal Motivasyon Teorisi

1. Alışveriş yaparken belirli bir süre ile sınırlı kampanyalar ile karşılaştığınızda ne hissedersiniz?
2. Alışveriş ile ilgili beklentileriniz nedir? / Alışverişiniz sonucunda ne gibi sonuçlar elde etmeyi beklersiniz?
3. Alışveriş yapmak sizin için ne anlam ifade ediyor? Neden?

4. Alışveriş yapmak yerine başka bir faaliyette bulunmayı tercih eder misiniz? Neden?

Ek 1.2. Final Odak Grup Görüşmesi Soruları

1. Alışveriş yapmak sizin için ne anlam ifade ediyor?
2. Bir ihtiyaç hissettiğinizde ne yaparsınız?
3. Alışveriş yaparken sizi en çok ne(ler) etkiler?
4. Alışveriş yaparken zorluklarla/engellerle karşılaşır mısınız? Bu tür sorunlarla karşılaştığınızda ne yaparsınız?
 - a. Karşılaştığınız zorluklar/engeller alışverişinizi ertelemeğe neden oluyor mu? Bunu biraz daha açar mısınız?
5. Alışveriş yaparken etrafınızdakilerin düşünceleri size ne hissettirir? Etrafınızdakilerin düşünceleri sizin kararınız için önemli midir?
 - a. Bu durum ertelemeğe, vaz geçmeğe ya da o ürünü almayı daha fazla istemeğe (bunun dışında aklınıza gelen başka sonuçlar var mı?) neden olur mu?
6. Bir şey satın almayı karar verdiğinizde onu neden ertelersiniz?
7. Alışverişiniz sonucunda ne gibi sonuçlar elde etmeyi beklersiniz?
8. Alışveriş yaparken belirli bir süre ile sınırlı kampanyalar ile karşılaştığınızda ne hissedersiniz?
9. Alışveriş yapmak yerine başka bir faaliyette bulunmayı tercih eder misiniz? Neden?

Ek 2. Pilot Çalışma

Ek 2.1. Pilot Çalışmada Kullanılan İfadeler

1. Alacağım ürünü kendimi ödüllendirmek için bile olsa satın almayı ertelerim.
2. Alacağım ürünün fiyatı yüksekse satın almayı mümkün olduğunca ertelerim.
3. Alacağım ürün acil bile olsa satın almayı ertelerim.
4. Alacağım ürün önemli bile olsa satın almayı ertelerim.
5. Alacağım ürünle ilgili olumlu yorumlar varsa satın almayı ertelemem. (R)
6. Alacağım ürünle ilgili çevremden olumsuz yorumlar duyarsam satın almayı ertelerim.
7. Alacağım ürünü mecbur kalana kadar satın almam.
8. Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar varsa satın almayı ertelerim.
9. Alacağım ürünü üşendiğim için hemen satın almam.
10. "Her zaman daha iyisi vardır." düşüncesiyle satın almayı ertelerim.
11. Alacağım ürünün fiyatının düşmesini beklerim.
12. Alacağım ürünle ilgili olumsuz bir deneyimim varsa satın almayı ertelerim.
13. Alacağım ürünün indirimde girmesini beklerim.
14. Çok istediğim ürünleri hemen satın alırım. (R)
15. Alacağım ürün zorunlu bile olsa satın almayı ertelerim.
16. Alacağım ürünün fiyatı düşükse hemen satın alırım. (R)
17. Beni mutlu edecek ürünleri hemen satın alırım. (R)
18. Alacağım ürün "ya tükenirse" diye hemen satın alırım. (R)
19. Alacağım ürünü çevremdekilerin olumsuz görüşü nedeniyle almayı ertelerim.
20. Alacağım ürünle ilgili fiyat araştırması yapmam uzun sürer.
21. Alacağım ürünü, çevremdekilerin olumlu görüşü varsa, ertelemeden alırım. (R)
22. Alacağım ürünle ilgili seçenek çoksa satın almam gecikir.
23. Alacağım ürünlerin fiyatının düşmesini beklemem. (R)
24. Alacağım ürünü çok vakit geçirmeden satın alırım. (R)
25. Alacağım ürünü nereden alacağıma karar vermem uzun sürer.
26. Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar olsa bile satın almayı ertelemem. (R)
27. Alacağım ürünleri satın almayı düzenli olarak ertelerim.
28. Almak için çok zamanım varsa satın almayı son ana kadar ertelerim.
29. Satın almaya karar verdiğim ürünü bile almam uzun sürer.
30. Alacağım ürünün fiyatının yükselme ihtimali varsa hemen alırım. (R)
31. Alacağım ürünle ilgili olumlu bir deneyimim varsa bekletmeden satın alırım (R).
32. Alacağım ürünün kampanyaya girmesini beklerim.
33. En iyi fiyatı bulmak için vakit harcamak hoşuma gider.
34. Alacağım ürünle ilgili yakın çevrem onayını alana kadar beklerim.
35. Satın alma işlemi zahmetliyse almayı ertelerim.
36. Çevremdekilerin olumsuz deneyimleri varsa ürünü satın almayı ertelerim.
37. Karar verdiğim ürünü en uygun yerden almak için zaman harcarım.
38. Alışverişlerimi düzenli yapar, alınacakları biriktirmem. (R)

39. Bir ürünü satın almaya karar verirsem beklemeden alırım. (R)
40. Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.
41. Her zaman "Daha sonra satın alırım." derim.
42. Bir ürünü almaya karar versem bile hemen satın almam.
43. Satın alacağım yere güveniyorsam beklemeden alırım. (R)
44. Alışveriş yapmayı sevmediğim için satın alacağım ürünleri ertelerim.
45. Ürün satın alırken baskı hissedersen, satın almayı ertelerim.
46. Alacağım ürünle ilgili zaman baskısı olursa satın almayı ertelerim.

Ek 3. Modifikasyon İndeksleri

Ek 3.1. Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme Ölçeğinin DFA Modifikasyon İndeksleri

	M.I.	χ^2 'deki Değişim
e39 <--> e24	63,882	0,17
e32 <--> Kişisel_ Unsurlar	31,789	0,114
e14 <--> e17	21,524	0,08
e39 <--> Kişisel_ Unsurlar	13,63	0,094
e19 <--> Kişisel_ Unsurlar	13,223	0,088
e28 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	12,686	0,091
e39 <--> e14	12,478	-0,071
e28 <--> e41	11,587	-0,078
e27 <--> e11	11,195	-0,049
e28 <--> e32	11,147	0,065
e41 <--> e17	11,034	-0,066
e27 <--> e32	10,886	0,057
e39 <--> e17	10,143	-0,063
e19 <--> e32	9,751	0,054
e19 <--> Ürün_ile_İlgili_ Unsurlar	9,327	-0,065
e40 <--> e41	8,738	0,064
e24 <--> e17	8,383	-0,055
e6 <--> Ürün_ile_İlgili_ Unsurlar	7,987	0,05
e14 <--> e24	7,953	-0,054
e13 <--> Kişisel_ Unsurlar	7,633	-0,042
e28 <--> e27	7,35	0,062
e13 <--> Çevresel_ Unsurlar	6,968	-0,034
e32 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	6,724	-0,049
e41 <--> e39	6,681	0,057
e6 <--> e11	6,539	0,031
e11 <--> Çevresel_ Unsurlar	6,47	0,037
e27 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	6,294	-0,058
e39 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	6,092	-0,059
e8 <--> Kişisel_ Unsurlar	5,602	-0,051
e17 <--> Kişisel_ Unsurlar	5,26	-0,053
e13 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	5,194	0,031
e39 <--> e32	4,729	-0,039
e32 <--> e11	4,388	-0,025
e41 <--> e24	4,132	0,043
e27 <--> e24	4,056	-0,042

Ek 3.2. Modifikasyon Sonrası Satın Alma Kararı Sonrası Erteleme Ölçeğinin DFA Modifikasyon İndeksleri

	M.I.	χ^2 'deki Değişim
e32 <--> Kişisel_ Unsurlar	31,28	0,113
e39 <--> Kişisel_ Unsurlar	14,14	0,09
e19 <--> Kişisel_ Unsurlar	12,81	0,087
e28 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	12,69	0,091
e28 <--> e41	11,51	-0,078
e27 <--> e11	11,18	-0,049
e28 <--> e32	11,06	0,064
e27 <--> e32	10,8	0,057
e19 <--> e32	9,845	0,054
e41 <--> e17	8,859	-0,058
e40 <--> e41	8,829	0,065
e19 <--> Ürün_ile_İlgili_ Unsurlar	8,307	-0,056
e39 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	7,906	-0,063
e13 <--> Kişisel_ Unsurlar	7,486	-0,042
e13 <--> Çevresel_ Unsurlar	7,325	-0,035
e28 <--> e27	7,269	0,061
e6 <--> Ürün_ile_İlgili_ Unsurlar	7,067	0,043
e32 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	6,609	-0,049
e11 <--> Çevresel_ Unsurlar	6,556	0,038
e6 <--> e11	6,539	0,031
e27 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	6,255	-0,058
e27 <--> e24	5,703	-0,047
e8 <--> Kişisel_ Unsurlar	5,666	-0,051
e13 <--> Fiyat_ile_İlgili_ Unsurlar	5,148	0,031
e32 <--> e11	4,35	-0,025

Ek 4. Anket Formu

SATIN ALMA KARARI SONRASI ERTELEME ÖLÇEĞİ

Değerli Katılımcı,

Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin satın alma kararları sonrası sergiledikleri ertelemeyi ölçmektir. Ölçek içerisinde 28 adet ifade yer almaktadır. Cevaplama süresi yaklaşık 10 dakika süreceği öngörülmektedir. Her bir ifadeyi okuyup ne ölçüde katıldığınızı size verilen formda belirtilen yerlere işaretlemenizi yapınız. Bir ifadeyi okuduktan sonra aklınıza gelen ilk seçeneği işaretleyiniz ve işaretlenmemiş ifade bırakmayınız. İfadelerde herhangi bir doğru cevap bulunmamaktadır. Bu nedenle ifadeleri okuduktan sonra kendinizi en yakın hissettiğiniz seçeneği işaretleyiniz. Formda herhangi bir yere kimliğinizi belirtecek herhangi bir yazı ve işaret koymayınız.

Saygılarımızla,

Doç. Dr. Hayrettin ZENGİN & Öğr.Gör. Ömer Sezai AYKAÇ

Aşağıdaki ifadelerde kendinize en yakın hissettiğiniz kutucuğu işaretleyiniz. (1: Kesinlikle Katılmıyorum 2: Katılmıyorum 3: Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum 4: Katılıyorum 5: Kesinlikle Katılıyorum)

İfadeler	1	2	3	4	5
Alacağım ürünü kendimi ödüllendirmek için bile olsa satın almayı ertelerim.					
Alacağım ürünün fiyatı yüksekse satın almayı mümkün olduğunca ertelerim.					
Alacağım ürünle ilgili çevremden olumsuz yorumlar duyarsam satın almayı					
Alacağım ürünle ilgili olumsuz yorumlar varsa satın almayı ertelerim.					
Alacağım ürünü üşendiğim için hemen satın almam.					
"Her zaman daha iyisi vardır." düşüncesiyle satın almayı ertelerim.					
Alacağım ürünün fiyatının düşmesini beklerim.					
Alacağım ürünün indirimde girmesini beklerim.					
Çok istediğim ürünleri hemen satın alırım.					
Alacağım ürün zorunlu bile olsa satın almayı ertelerim.					
Beni mutlu edecek ürünleri hemen satın alırım.					
Alacağım ürün "ya tükenirse" diye hemen satın alırım.					
Alacağım ürünü çevremdekilerin olumsuz görüşü nedeniyle almayı ertelerim.					
Alacağım ürünle ilgili fiyat araştırması yapmam uzun sürer.					
Alacağım ürünlerin fiyatının düşmesini beklemem.					
Alacağım ürünü çok vakit geçirmeden satın alırım.					
Alacağım ürünü nereden alacağıma karar vermem uzun sürer.					
Alacağım ürünleri satın almayı düzenli olarak ertelerim.					

Aşağıdaki ifadelerde kendinize en yakın hissettiğiniz kutucuğu işaretleyiniz. (1: Kesinlikle Katılmıyorum 2: Katılmıyorum 3: Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum 4: Katılıyorum 5: Kesinlikle Katılıyorum)

İfadeler	1	2	3	4	5
Almak için çok zamanım varsa satın almayı son ana kadar ertelerim.					
Alacağım ürünün kampanyaya girmesini beklerim.					
Alacağım ürünle ilgili yakın çevrem onayını alana kadar beklerim.					
Satın alma işlemi zahmetliyse almayı ertelerim.					
Alışverişlerimi düzenli yapar, alınacakları biriktirmem.					
Bir ürünü satın almaya karar verirsem beklemeden alırım.					
Satın almam gereken bir ürünü son ana kadar almam.					
Her zaman "Daha sonra satın alırım." derim.					
Satın alacağım yere güveniyorsam beklemeden alırım.					
Ürün satın alırken baskı hissedersen, satın almayı ertelerim.					

Cinsiyetiniz	Erkek		Kadın	
--------------	-------	--	-------	--

Medeni Hal	Evli		Bekar	
------------	------	--	-------	--

Aylık Geliriniz	3.000 TL ve altı		3.001 - 4.000 TL		4.001-5.000 TL	
	5.001-6.000 TL		6.001-7.000 TL		7.001-8.000 TL	
	8.001-9.000 TL		9.001 - 10.000 TL		10.001 TL ve üzeri	

Yaşınız	19 ve altı		20 - 29		30 - 39	
	40 - 49		50 - 59		60 ve üzeri	

Mesleğiniz	Çalışmıyor		Ev hanımı		İşçi		Memur	
	Öğrenci		Öğretmen		Yönetici		Diğer	

Son Mezun Olduğunuz Okul	İlkokul		Ortaokul		Lise		Önlisans	
	Lisans		Yüksek Lisans		Doktora			

Araştırmamıza verdiğiniz destek için teşekkür ederiz.

Windows'u Etkinleştir

Ek 5. Etik Kurul Onay Formu

Evrak Tarih ve Sayısı: 07.09.2022-164494



T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Etik Kurulu



Sayı : E-61923333-050.99-164494
Körm : 49/23 Ömer Sezai AYKAÇ

07.09.2022

Sayın Ömer Sezai AYKAÇ

İlgi : 01.09.2022 tarihli ve E--000-0 sayılı yazınız.

Üniversitemiz Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunun 05.09.2022 tarihli ve 49 sayılı toplantısında alınan "23" nolu karar ile Ömer Sezai AYKAÇ'ın başvurusu uygun görülmüş ve karar örneği ekte sunulmuştur.

Bilgilerinizi rica ederim.

Prof. Dr. Bayram TOPAL
Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu
Başkanı

Ek: Karar Yazısı (1 Sayfa)

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Teletext Kodu: 6053317033 Faks Kodu: 1388

Belge Takip Adresi : <https://takip.gov.tr/belgeTakip?belgeId=6053317033&belgeNo=164494>

Adres: Eskişehir Kampüsü 54187 Sertifiye SAKARYA / KEP Adresi:
sakaryauniversitesi@gs01.kep.tr
Telefon No: 0264 295 50 00 Faks No: 0264 295 50 31
e-Posta: mezlekalem@sakarya.edu.tr Elektronik Ağ: www.sakarya.edu.tr

Bilgi için: Yanlış Babacan
Uzlaşır Birlik Evrak Sorumlusu



ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı: Ömer Sezai AYKAÇ

ÖĞRENİM DURUMU

Doktora	Sakarya Üniversitesi/İşletme Enstitüsü/Üretim Yönetimi ve Pazarlama	2024
Yüksek Lisans	Sakarya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Üretim Yönetimi ve Pazarlama	2015
Lisans	Sakarya Üniversitesi / İşletme	2008-2012
Lise	Özel Fatih Anadolu Lisesi	2007

İŞ DENEYİMİ

Yıl	Yer	Görev
2018 – Devam	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi / Sakarya Meslek Yüksekokulu	Öğretim Görevlisi
2015 – 2016	INTEREDU Eğitim Danışmanlık	Ofis Çalışanı
2014 – 2015	Firstgate Eğitim Danışmanlık	Ofis Çalışanı
2013 – 2014	Finans Faktöring A.Ş.	Yetkili Yardımcısı

YABANCI DİL

İngilizce

ESERLER

Arslan, Y., Yılmaz, A., Aykaç, Ö. S. ve Özsoy, E. (2023). Reliability and validity of the Turkish version of short form consumer need for uniqueness scale. *Marketing and Management of Innovations*, 14(2), 34-43.

Aykaç, Ö. S. (2022). Erteleyen tüketici. İçinde K. Özkaynar, A. Yılmaz ve T. Yolcu (Ed.), *Tüketici Tipolojileri* (s. 219-234). Ankara: Nobel Yayıncılık.

Yılmaz, A., Aykaç, Ö. S., Özkaynar, K. ve Yolcu, T. (2021). İndirim marketlerini kimler, neden tercih eder?. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 30, 243-258.

- Yılmaz, A., Yolcu, T., Özkaynar, K. ve Aykaç, Ö. S. (2020). Siyasal pazarlama ve siyasal iletişimde post-truth: Donald Trump örneği. *Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 298-309.
- Aykaç, Ö. S. ve Yılmaz, A. (2020). The relationship between sales promotion activities, private label attitudes, and purchase intention. İçinde Y. Arslan (Ed.), *Improving Marketing Strategies for Private Label Products* (s. 306-327). IGI Global.
- Gümüş, İ., Gürler, G., Çetin, A., Yılmaz, A. ve Aykaç, Ö. S. (2018). Ön lisans düzeyinde öğrenim gören üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlıkla ilgili tutum ve davranışlarının değerlendirilmesi. *Başkent University Journal of Education*, 121-128.
- Yılmaz, A. ve Aykaç, Ö. S. (2018). Marka imajının marka evangelizmine etkisinde marka güveninin ve marka sadakatinin aracı rolü. *Uluslararası Hakemli Ekonomi Yönetimi Araştırmaları Dergisi*, 1(16), 53-75.
- Aykaç, Ö. S. ve Yılmaz, A. (2016). Taraftar özdeşliğinin marka imajına etkisinde sponsora karşı tutumun aracı rolü. İçinde 21. *Uluslararası Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı* (ss. 751-761). Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Yayınevi.
- Aykaç, Ö. S. (2015). *Tüketici etnosentrizminin pazarlama faaliyetlerinin algılanması üzerine etkisi: Sakarya üniversitesi örneği*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Sakarya Üniversitesi.