



T.C.

KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

SPOR YAPAN BİREYLERİN, ETKİLİ İLETİŞİM BECERİLERİNİN KARAR
VERME DÜZEYLERİ İLE OLAN İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ

Hazırlayan

Zehra KUŞAT

Rekreasyon Yönetimi Ana Bilim Dalı

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Doç. Dr. Mehmet DALKILIÇ

KARAMAN – 2023



T.C.

KARAMANOĞLU MEHMETBEY ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

SPOR YAPAN BİREYLERİN, ETKİLİ İLETİŞİM BECERİLERİNİN KARAR
VERME DÜZEYLERİ İLE OLAN İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ

Hazırlayan

Zehra KUŞAT

Rekreasyon Yönetimi Ana Bilim Dalı

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman

Doç. Dr. Mehmet DALKILIÇ

KARAMAN - 2023



ENSTİTÜ TEZ ONAY FORMU

Doküman No	FR-285
İlk Yayın Tarihi	05.02.2018
Revizyon Tarihi	08.02.2021
Revizyon No	02
Sayfa No	1/1

SPOR YAPAN BİREYLERİN, ETKİLİ İLETİŞİM BECERİLERİNİN KARAR VERME DÜZEYLERİ İLE OLAN İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ.

Tezin Kabul Ediliş Tarihi: 17/01/2023

Bu tez, Karamanoglu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun 19/12/2022 tarih ve 52 / 1341 sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.



Hazırlayan

Kalite Sistem Onayı

ÖNSÖZ

Çalışmamın tüm süreçlerinde akademik bilgisini, tecrübesini ve desteğini hiçbir zaman esirgemeyen, duruşu ile daima rol model olan, tavsiyeleri ile yönlendiren, zorlandığım zamanlarda beni motive eden ve çalışmamın bilimsel değerini arttıran kıymetli hocam, sayın danışmanım Doç. Dr. Mehmet DALKILIÇ’a teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Hayatımın en önemli dönüm noktalarında, üzüntümde, sevincimde ve her nefesimde yanımda olan değerli eşime, canımdan çok sevdiğim oğluma sonsuz sevgilerimi sunarım Ailem oldukları için her an şükrettiğim anneme, babama ve kardeşlerime kucak dolusu sevgi ve saygılarımı sunarım.

Zehra KUŞAT

Karaman, Ocak 2023

ÖZET

Spor Yapan Bireylerin, Etkili İletişim Becerilerinin Karar Verme Düzeyleri ile olan ilişkisinin İncelenmesi

Zehra KUŞAT

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Mehmet DALKILIÇ

Bu çalışmada, spor yapan bireylerin, etkili iletişim becerilerinin karar verme düzeyleri ile olan ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma grubunu 2021-2022 Eğitim-öğretim yılı bahar döneminde 119 erkek ve 127 kadın olmak üzere toplam 246 bireyden oluşmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak araştırmacı tarafından hazırlanan, Kişisel Bilgi Formu, Mann ve ark. (1997) tarafından geliştirilen Melbourne Karar Verme Ölçeği ve Buluş ve ark.(2017) Tarafından geliştirilen Etkili İletişim Becerileri Ölçeği kullanılmıştır. Karar verme ölçeği ile etkili iletişim beceri ölçeklerine ilişkin Skewness (Çarpıklık) – Kurtosis (Basıklık) normallik test sonucuna göre her iki alt boyutları – 2 ile +2 olduğu için normal dağılıma uygun olduğu anlaşılmaktadır. Veriler normal dağılıma uygun olduğu için Anova, T-testi ve Pearson Çarpım Moment Korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırmanın, analiz sonuçlarına bakıldığında, etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından kendine güvenli karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu. Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçınan karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu. Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu, ve etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından panik karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Yaş değişkeninde 20-22 yaş ve 23-25 yaş aralığında yer alan, cinsiyet değişkeninde erkek, eğitim durumu değişkeninde üniversitede okuyan öğrencilerin daha yüksek olduğu

görülmüştür. Hem öğrencilerin karar verme düzeylerinin yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum değişkenlerinin hiçbirine göre farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelime: Spor, İletişim, Karar Verme, Etkili İletişim



ABSTRACT

Examination Of The Relationship Between The Effective Communication Skills Of Individuals Who Do Sports And Their Decision Makins Levels

Zehra KUŞAT

Master's Thesis

Advisor: Assoc. Prof. Mehmet DALKILIÇ

In this study, It is aimed to examine the relationship between effective communication skills and decisions making levels of individuals who do sports. The research group consists of a total of 246 university students, 119 male and 127 female, in the spring term of the 2021-2022 academic year. Personal Information Form, Melbourne Decision-Making Scale and Communication Skills Scale, which were prepared by the researcher, were used as data collection tools in the research. According to the Skewness – Kurtosis (Kurtosis) normality test result regarding the decision making scale and effective communication skill scales, it is understood that it is suitable for normal distribution since both sub-dimensions are -2 and $+2$. In addition, the Levene test value was determined as $.90$. Pearson Product Moment Correlation analysis was applied to examine the effect of effective communication skills on decision making level. When the analysis results of the study are examined, it is seen that there is a statistically positive and low-level significant relationship between the effective communication skill scale test score and the self-confident decision-making test sub-dimensions of the decision-making scale. There is a statistically positive and low-level significant relationship between the decision-making test sub-dimensions, there is a statistically negative and low-level significant relationship between the effective communication skill scale test score and the avoidant decision-making test sub-dimensions of the decision-making scale. It was found that there is a statistically negative and low-level significant relationship between the scale test score and the procrastinating decision-making test sub-dimensions of the decision-making scale, and the effective communication skill scale test score and the panic decision-making scale sub-dimensions. It was determined that there was a statistically negative and low-level significant relationship between the e-test dimension scores. It was seen that students aged 20-22 and 23-25 years old in the age variable, male in the gender variable and studying at the university in the education

level variable were higher. It was concluded that the decision-making levels of the students did not differ according to any of the variables of age, gender, education, and marital status.

Keywords: Sports, Communication, Decision Making, Effective Communication



İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	viii
TABLolar LİSTESİ.....	ix
1. GİRİŞ	1
2. GENEL BİLGİLER.....	5
2.1. Spor	5
2.1.1. Sporun tanımı.....	6
2.1.2. Sporun İnsan Yaşamındaki Önemi	7
2.1.3. Düzenli Sporun Faydaları	8
2.1.4. Spor Faaliyetlerinin İnsan Gelişimdeki Rolü	10
2.2. İletişim.....	13
2.2.1. İletişim Kavramı	13
2.2.2. İletişim Türleri	15
2.2.2.1. Sözlü İletişim	15
2.2.2.2. Sözsüz İletişim	16
2.2.2.3. Yazılı İletişim.....	17
2.2.2.4. Elektronik İletişim Araçları	18
2.3. İletişim Süreci ve Öğeleri.....	20
2.3.1. Kaynak/Gönderici.....	21
2.3.2. Kodlama.....	22
2.3.3. Mesaj.....	23
2.3.4. Kanal.....	25
2.3.5. Alıcı/Hedef	25
2.3.6. Dönüt	27
2.4. Etkili İletişim Becerileri	27
2.4.1. Kendini Tanıma/Açma	28
2.4.2. Empati.....	29
2.4.3. Ben Dili.....	30

2.4.4. Egoyu Geliştirici Dil.....	30
2.4.5. Etkin Dinleme.....	30
2.4.6. İletişim ve Spor.....	31
2.4.6.1. Etkili İletişimin Sporcu Davranışına Katkıları	32
2.5. Karar verme	33
2.5.1. Karar Verme Kavramı	33
2.5.2. Karar Verme Süreci	35
2.5.3. Karar verme süreci sınırlayan etkenler	39
2.5.4. Karar verme süreçlerini etkileyen faktörler.....	43
2.5.5. Karar verme güçlüğü	44
2.5.6. Karar Verme Stilleri	45
2.5.7. Karar Verme Stratejileri	49
2.5.8. Sporda Karar Verme	51
2.5.9. Karar Verme ve Etkili İletişim Beceleri İle İlgili Önceki Çalışmalar	53
3. GEREÇ VE YÖNTEMLER.....	58
4. BULGULAR.....	61
5. TARTIŞMA	74
6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	78
7. KAYNAKLAR	81
8. EKLER.....	100

KISALTMALAR LİSTESİ

SPSS	: Statistical Package For The Social Sciences
EİBÖ	: Etkili İletişim Becerileri Ölçeği
MKVÖ	: Melbourne Karar Verme Ölçeği
Ort	: Ortalama
Ss	: Standart Sapma
N	: Kişi Sayısı
T	: T-Değeri
P	: Anlamlılık

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo No	Tablo Adı	Sayfa No
Tablo 4.1.	Tanımlayıcı İstatistik Analizi	61
Tablo 4.2.	Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları	61
Tablo 4.3.	Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları.....	62
Tablo 4.4.	Karar Verme Ölçeği İle Etkili İletişim Beceri Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikler	63
Tablo 4.5.	Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Cinsiyet Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları	64
Tablo 4.6.	Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Yaş Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları.....	65
Tablo 4.7.	Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları	66
Tablo 4.8.	Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Medeni durum Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları	67
Tablo 4.9.	Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Cinsiyet Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları	68
Tablo 4.10.	Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Yaş Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları	69
Tablo 4.11.	Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları.....	71
Tablo 4.12.	Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Medeni Durumu Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları	72
Tablo 4.13.	Etkili İletişim Beceri Ölçeğinden Alınan Puanlarla Karar Verme Ölçeği Toplam ve Alt boyutları Testi Puanları Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Üzere Yapılan Pearson Çarpım Moment Korelasyon Analizi Sonuçları Tablosu	73

1. GİRİŞ

İletişim, insanlar arası etkileşimin en temel bir unsuru olarak kabul edilir. Geniş anlamda iletişim, bir verici ve bir alıcı arasındaki bilgi alışverişi ya da aktarımı olarak tanımlanabilir. İletişim, bir bireyin ya da toplumun sağlıklı ve doyurucu ilişkileri kurmasını sağlar. Bu ilişkilerin niteliği ve kalitesi, bireylerin iletişim becerilerine bağlıdır. Özellikle, iyi bir iletişim becerisi olan kişiler, daha iyi anlaşılabilir, daha iyi dinleyebilir, daha iyi ifade edebilir ve daha iyi anlaşabildiği için daha iyi ilişkiler kurabilirler (Öztürk ve Soytürk, 2019).

Modern toplumlarda spor genellikle toplu olarak yapıldığından, spor yapanların farklı topluluklarla yakın sosyal bağlar kurulmasını sağlamaktadır. Birey bir takım veya bireysel sporla uğraşsa bile, birbirleri arasındaki sağlıklı iletişim kurması halinde bu durum göstereceği atletik performansı oldukça etkilemektedir (Tazegül, 2014).

İnsanlar, önceden düşünülmüş ve planlanmış düşünsel olgulara dayalı davranışlar ve hareketleri gerçekleştirirler. Bu nedenle, insanların davranışlarını ve hareketlerini belirlemek için önceden bir planlama yapmaları beklenir. Spor aktivitelerinde ise, karar verme işlemi doğal olarak gerçekleşir. Sporcunun oyun sürecinde potansiyel tercih sayısı çok fazladır. Bu nedenle, sporcunun oyun alanına çıktığında ani durumlara karşı daha önceden kararlar ve davranışlar ortaya koyması gerekir. Örnek olarak; bir sporcu, oyun alanına çıktığında, alacağı kararları, sorumluluğunu ve oyundaki yaratıcılığını istediği gibi kullanmak istiyorsa, daha önceden bir planlama yapmak yerine, ani oluşan durumlara karşı hazırlıklı olmalı ve daha önceden kararlar ve davranışlar ortaya koymalıdır. Bu şekilde, sporcunun oyun performansını arttırmak ve oyun alanındaki sorumluluğunu daha iyi yerine getirmek için gerekli olan iletişim becerilerini kullanması sağlanır (Johnson, 2006).

Dünyada iletişim her geçen gün başka bir boyut kazanmakta. İletişim sporun her alanında rolünün artması, sporun desteklenmesi ve daha geniş kitlelere ulaşmasına sebebiyet verebilmektedir. Spor insanların iletişim kurarken seçiciliğine, isteklerine, arzularına ve düşüncelerinin uygulanmasında ne denli kendi kararlarını verebilmesi ve ilerlemesine yardımcı olmasında büyük rol sahibidir. İletişim ve karar verme tüm boyutları ile insan faktörü üzerinde incelenmesi için spor yapan bireylerin iletişim kurarken karar verme düzeylerine değinilmiştir. Söz konusu iletişimden yola çıkarak

spor yapan bireylerin iletişim düzeylerinin yüksek olması ve bu durumun karar vermede etkin bir rol alması ile bireyin günlük yaşantı kalitesinin artacağı gözlenebilir. Buna göre spor yapan bireylerin etkili iletişim becerileri ile Melbourne karar verme ölçeğinin alt boyutları üzerinde durulmuştur (Gerçek, 2017).

Çalışmanın amacı

Bu çalışmanın amacı spor yapan bireylerin bazı değişkenler açısından etkili iletişim beceri düzeylerinin karar verme üzerindeki etkisinin ortaya konulduğu bir çalışmadır.

Problemler

Problem:

- Spor yapan bireylerin etkili iletişim becerileri ve alt boyutlarına ait güvenilirlik katsayıları açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutlarına ait güvenilirlik katsayıları açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ile etkili iletişim beceri ölçeği ve alt boyutlarına ait tanımlayıcı istatistikleri açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Çarpıklık Basıklık Değerleri açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Çarpıklık Basıklık Değerleri açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireyler arasında cinsiyetlerine göre etkili iletişim becerileri ve onun alt boyutları açısından bir farklılık var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Yaş durumu açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Medeni durumu açısından anlamlı bir fark var mıdır?
- Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Cinsiyet açısından anlamlı bir fark var mıdır?

- Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Beceri Ölçeğinden Alınan Puanlarla Karar Verme Ölçeği Toplam ve Alt boyutları açısından anlamlı bir fark var mıdır?

Hipotezler

- H₁ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri Ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₂ Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği Ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₃ Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği İle Etkili İletişim Beceri Ölçeği Ve Alt Boyutlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikleri açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₄ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Çarpıklık Basıklık Değerleri açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₅ Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Çarpıklık Basıklık Değerleri açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₆ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Cinsiyet açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₇ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Yaş durumu açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₈ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₉ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Medeni durumu açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₁₀ Spor yapan bireylerin Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Cinsiyet açısından anlamlı bir fark vardır.
- H₁₁ Spor yapan bireylerin Etkili İletişim Beceri Ölçeğinden Alınan Puanlarla Karar Verme Ölçeği Toplam ve Alt boyutları açısından anlamlı bir fark vardır.

Sınırlılıklar

Bu bölüm araştırmayla ilgili sınırlılıklardan bahsedilmiştir.

- Araştırmada elde edilen sonuçlar belirtilen örnek bireylerle,
- Araştırmanın bulguları karar verme ve etkili iletişim düzeylerini ölçmede kullanılan ölçekler ve alt maddeleri ile
- Araştırmaya katılan 18-35 yaş aralığı ile sınırlıdır.

Sayıtlılar

- Seçilen bu örneklem grubunun çalışma evrenini temsil ettiği,
- Çalışmada kullanılan ölçeklerin spor yapan bireylerin karar verme ve etkili iletişim düzeylerini ölçmede yeterli olduğu,
- Çalışmaya katılanların uygulanan ölçeklere içtenlikle cevap verdiği, varsayılmıştır.

2. GENEL BİLGİLER

2.1. Spor

“Spor” kelimesi “disport” (dis ve porture) kelimesinden gelir ve “işten uzak durmak” anlamına gelmektedir. Zamanla bir araya gelme, koruma ve başarıya ulaşma çabasını temsil eden her türlü vücut hareketini içeren “spor” kelimesi ortaya çıkmıştır. Spor; Sosyo-ekonomik ve kültürel ilerlemenin ana unsuru olarak, kişinin fiziksel ve psikolojik sağlığını iyileştirmek, kişiliğini şekillendirmek, karakter özelliklerinin gelişmesini sağlamak ve kriterlere uyumla mücadele etmek amacıyla gerçekleştirilen bir faaliyettir. Belirlenen kurallar dâhilinde, heyecan yaşamak ve yarışmada başarıya ulaşmak olarak da tanım yapılabilmektedir (Akkoç, 2022).

Spor, kişinin bilinçaltındaki güç ve zafer gibi arzularını tatmin etmeye yönelik belirli koşul ve kurallar çerçevesinde gerçekleştirilen rekabetçi, sosyal, kapsayıcı, fiziksel, psikolojik ve zihinsel faaliyetlerin bir araya gelmesiyle oluşan bir kavramdır (Yetim, 2019).

Eğitimin bir parçası olan spor, insan vücudunun yapısını şekillendiren etkinlikler, oyunlar ve toplantılar bütünüdür. Ayrıca spor; sosyalleşme ve uyum unsurudur ve aynı zamanda dinlenme, eğlence ve boş zamanları değerlendirmeye yardımcı olur. Spor, insanları belirli hedeflere ulaşmaya yönlendirir, kısa sürede çalışmaların sonuçlarını elde etmeye yardımcı olur, insanları birbirine yaklaştırır ve bir uluslararası propaganda aracı olarak kabul edilir. (Yetim, 2019).

Spor, Fransız hümanistler tarafından "top oyunu" olarak tanımlanmıştır. Kültürel bir unsurdur ve toplumdaki ilişkilerin gelişmesine katkıda bulunur. İnsanları coşkulu hale getirir ve tatmin eder. Kişisel veya toplu olarak yapılan eğitici ve eğlendirici hareketlerin bir bütünüdür. (Güney, 2022).

Spor, kişinin coşku hissetmesini, çabalamasını ve yenilgi duygusu tecrübe etmesini sağlayan, sosyal, ekonomik ve kültürel faydaları olan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Türkel, 2010).

Sporun insan hayatındaki en önemli faydası; yaşamı daha huzurlu, güvenli ve emniyetli hale getirmek ve işlevsel değerle sosyalleşmeyi teşvik etmektir. Bireyin çevresel ipuçlarına, özellikle toplu yaşama direncine karşı duyarlılık geliştirme, çevreden kaynaklanan talepleri yerine getirmek için kümeye uygun hareket etme

basitlikten uzak, yaşamın sonuna kadar devam eden bir yaşam ürünü olarak ifade edilmektedir (Güney, 2022).

2.1.1. Sporun tanımı

Spor tarihinin insanlık tarihiyle yaşıt olduğu varsayılabilir. İnsanın beden gücüyle diğerlerine üstünlük sağlama ihtiyacını duyduğu, bunun da sporun temel amaçlarından biri olarak bilinen rakibine karşı üstün gelebilme içgüdüsünün meydana gelmesine sebep olduğu iddia edilmektedir (Pepe ve Ark., 2019).

İnsanlığı farklı yönleri üzerinden etkileyen sporun ne anlama geldiğinin ortaya koyulabilmesi adına ilk olarak bir tanımın oluşturulması gerekmektedir. Fakat, kavramın oldukça köklü bir tarihi olması nedeni ile çok sayıda tanımla karşılaşılacaktır (Dever, 2010)

Aklını ve bedenini iyi kullanabilen insan, rakibiyle, kendisiyle, doğasıyla ve zamanla benzer koşullarda bir mücadele biçimi olarak tanımlanır. Güreş ve rekabet ruhu sporun kalbindedir. Spor, toplumda sağlıklı ilişkilerin oluşmasını, kurallara uymayı ve sosyal dünyaya inanan insanların topluma çekilmesini sağlayan bir araç olarak tanımlanmaktadır (Güven, 1999).

Spor; insanların kendi muhakeme ve mücadele yeteneklerini kullanarak başarılı olmak ve kazanmak için yaptıkları düzenli kural tabanlı eylemleri ifade eder. Spor, belirli bir zaman ve yerde, belirli bir yerde ve belirli organizasyonlar içerisinde, sporcu olarak tanımlanan kişi veya kişiler tarafından bazı hedefe ulaşmak için bir dizi farklı biçimde faaliyetlerin gerçekleştirildiği süreçleri içeren insan tutum ve davranışları olarak ifade edilebilir. Buna ek olarak spor, önceden belirlenmiş ve kabul edilmiş kurallara, farklı şekillerde de olsa bağlı kalmayı gerektiren, zindeliği ve performansı artıran farklı araç ve hedeflerle yapılan fiziksel aktivite olarak tanımlanmaktadır (Biçer, 2007).

Psikologlar için spor; sağlıklı bir fiziksel ve zihinsel yapının gelişimini desteklerken, insanların sosyal yapılarına daha kolay uyum sağlamalarını sağlayan bir aktivite olarak tanımlanmaktadır (Dever, 2010).

Spor, insanlar tarafından yapılan bir aktivite olarak kabul edilir. Bireylerin, yeteneklerini ve fiziksel becerilerini kullanarak mücadele ettikleri bir faaliyet olarak

tanımlanır. Bu faaliyet, bireylerin kazanmak ve eğlenmek amacıyla yapılır. Spor, hem fiziksel hem de zihinsel açıdan insanların gelişimine katkıda bulunur. Aynı zamanda insanların sosyal ilişkilerini geliştirmesine ve sağlıklı bir yaşam tarzı oluşmasına katkıda bulunur. (Dursun, 2019).

2.1.2. Sporun İnsan Yaşamındaki Önemi

Spor, insanların zihinsel ve fiziksel sağlığını iyileştirmeyi, kişilik oluşumunu ve karakter özelliklerinin gelişimini amaçlayan ekonomik ve sosyal kalkınmanın ana ilkesidir. İnsanlar, toplumlar ve uluslararası topluluklar arasında dayanışma ve uyumu sağlamak, muharebe gücünü artırmak, hareket içinde mücadele etmek, uyarılmış hissetmek, rekabet etmek ve rekabeti kazanmak amacıyla gerçekleştirilen tüm bedensel eylemler olarak tanımlanabilir (Demir, 2008).

Spor, insan onuruna yakışır kavramları içermektedir, “barış, hoşgörü, eşitlik, disiplin, güzel ahlak, zevk, hak, hukuk, mutluluk, sevgi ve saygı” gibi. Aynı zamanda, insanların “hüznü, kederi ve stresi” gibi olumsuz duygularını da içinde barındıran bir faaliyettir. Spor, insanların fiziksel ve zihinsel olarak gelişmelerine katkıda bulunur, aynı zamanda insanların sosyal ilişkilerini de geliştirmesine ve sağlıklı bir yaşam tarzı oluşmasına katkıda bulunur. Spor, insanların tüm varlığını etkileyen özel bir yaşam ve özel bir ahlak olarak tanımlanmaktadır (Erdemli, 2016).

Toplumun birer parçası olan bireyler arasındaki ilişkilerin geliştirilmesinde spor etkinlikleri hem sosyal hem de bireysel açıdan oldukça etkili olmaktadır. Spor faaliyetleri sadece bireylerin psikolojik ve fiziksel olarak güçlenmesi noktasında yararlanılmakta olan eğitimi faaliyetler şeklinde yorumlanmamaktadır. Bunlara ek olarak bireyler için sorumluluk bilincinin gelişmesi, iş birliği motivasyonunun artırılması ve belirli bir düzen içerisinde sosyalleşme süreçlerinin gelişmesi gibi etkileri de bulunmaktadır. Spor aktiviteleri fiziksel kazanımlar çerçevesinde değerlendirildiğinde ise kas ve eklem yapısının gelişimine oldukça önemli katkılar sağladığı görülmektedir. Öyle ki, spor etkinlikleri esnasında kaslar ve eklemler aktif bir şekilde kullanılmaktadır. Bu nedenle spor faaliyetlerinin düzenli bir şekilde yapılması ile birlikte önemli gelişimler sağlanmakta, spor yapan ve yapmayan bireyler arasında vücut şekli ve gelişimi noktasında belirgin farklar ortaya çıkmaktadır (Slentz, ve Ark. 2004).

Spor faaliyetlerinin bir diğer katkısı ise sosyal değerlerin ortaya çıkışı ve süreklilik kazanması noktasında yaşanmaktadır. Bireylerin psiko-sosyal gelişimlerinin arka planında spor faaliyetlerinin sürdürüldüğü alanlarda kendilerini farklı şekillerde ifade edebilme olanaklarına sahip olmaları yer almaktadır (Küçük ve Koç, 2004). Ayrıca spor faaliyetlerinin kendilerine has kurallarının, süreçlerinin ve etkileşim araçlarının bulunması da sosyal faydaların ortaya çıkmasına katkı sunmaktadır (Karayılmaz, 2006).

Kuru ve Duman'a (2010) göre bireylerin karakter ve sosyal gelişim süreçlerinde spor faaliyetlerine katılımlarının oldukça olumlu katkıları olmaktadır. Bu nedenle özellikle gelişmiş ülkelere bakıldığında spora oldukça büyük önem verildiği ve bireylerin küçük yaşlarda spor yapmaya başladıkları, spor ve beden eğitimi alanında eğitimler aldıkları görülmektedir. Spor faaliyetleri ile bireyler boş zamanlarını oldukça faydalı bir şekilde değerlendirmek, toplum olarak hareket edebilme becerileri gelişmekte ve sosyal gelişim çok daha güçlü bir şekilde yaşanmaktadır.

2.1.3. Düzenli Sporun Faydaları

Sporun, insan hayatında vazgeçilmez bir olgu olduğu anlaşılmaktadır. Spor yapan bireylerin yapmayan bireylere oranla daha sağlıklı oldukları herkes tarafından kabul edilen bir gerçeklik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda kaliteli ve sağlıklı bir yaşam tarzı için düzenli spor yapmanın faydalarını şu şekilde özetleyebiliriz (Erdaş, 2019);

- Sağlığımızın hayatımızdaki değerini anlamamızı sağlar,
- Yaşam kalitesini artırmaya yardımcı olur,
- Spor yapmak, kalp hastalıkları riskini azaltır.
- Spor yapmak, yüksek tansiyon riskini azaltır ve ilerlemesini önler.
- Spor yapmak, kandaki iyi kolesterol seviyesini artırır.
- Kardiyovasküler dolaşımın gelişimini destekler,
- Anaerobik kapasiteyi artırarak hızlı yorgunluğu önler ve buna bağlı olarak kanda laktik asit oluşumunu yavaşlatır,
- Vücuttaki kan akış kabiliyetini artırmaya yardımcı olur,

- Akciğerlerin verimini olumlu yönde artırarak, oksijenin akciğerlerde difüzyon faaliyeti gerçekleştirilir,
- Kalp krizi sonrası ölüm oranlarında azalmaya neden olur,
- Koroner arterlerdeki kan pıhtılaşmasının kalibrasyon dengesini sağlar,
- Kalbinizin pompalama görevini daha verimli yapmasını sağlar,
- Hamilelikte sıklıkla ortaya çıkan rahatsızlıkların (örneğin akıntı sorunları, sırt ağrısı, hazımsızlık vb.) çoğunu en aza indirmeye yardımcı olur.
- Sanrılar gibi asılsız düşünceleri azaltır,
- Stresi gidermeye ve stresten korunmaya yardımcı olur,
- Vücudun bulaşıcı durumlara karşı bağışıklığını artırır,
- Şeker hastalığınızın tekrarlamasında önleyici rol oynar,
- Sigarayı bırakmada aktif rol oynar,
- Eklemlerden kaynaklanan eklem yıkım hızını yavaşlatır,
- Yüksek tansiyona bağlı sorunların sayısını azaltır,
- Bağışıklık sisteminizi güçlendirir,
- Bel rahatsızlığını azaltır,
- Osteoporoz riskini azaltır,
- Fazla kilo problemlerini ortadan kaldırır,
- Aşırı beslenmeye yol açar ama yine de kalori seviyesini korur,
- Denge ve koordinasyonu geliştirmeye yardımcı olur,
- Adet kanamasının neden olduğu rahatsızlığı en aza indirir,
- Uykuyu düzenlemeye yardımcı olur,
- Direnç büyümesini artırır,
- Kas kuvveti seviyesini artırır,
- Güzel bir görünüm sağlar,
- Enerji yoğunluğunuzu artırır,

- Yeni insanlarla tanışmanızı sağlayarak sosyal çevrenizi genişletmenize yardımcı olur,
- Yaşam tarzınızın şekillenmesinde rol oynar,

2.1.4. Spor Faaliyetlerinin İnsan Gelişimdeki Rolü

Spor faaliyetleri esas olarak kişinin fiziksel, zihinsel ve ruhsal sağlığını iyileştirir, karakter ve kişiliğinin gelişimine katkıda bulunur. Aynı zamanda kişiye bilgi, beceri ve yetenekler kazandırır. Ancak bunlar bireyin rekabet gücünü artırmaya yönelik ve aynı zamanda belirli kurallar çerçevesinde mücadele ilkelerine uygun olarak yarışmak, heyecanlandırmak, rekabet etmek ve kazanmak için yapılan eylemlerdir (Yetim, 2019).

Sporun önemli hedefleri genellikle dengeli bir kişilik oluşturmak, kişilik gelişimini desteklemek, disiplin ve kurallara uygun hareket etmek, gelenek ve göreneklere saygı göstermek ve kişisel kontrol sağlamak ve sosyal kalıpların dışına çıkmaktır. Ancak spor yapmak insanların hayatlarını daha olumlu görmelerini sağlar. Spor yapan insanların fiziksel gücü artar. Spor yapmak insan vücudunun daha güzel ve estetik bir görünüme kavuşmasını ve daha sağlıklı olmasına sağlar (Akdoğan, 2017).

Eğitimin etkili ve çekici bir unsuru olan spor, çocukların ve gençlerin bireysel gelişimlerinde büyük etkiye sahiptir. Bu kapsamda spor (Aracı, 1999);

- İnsanı topluma bütünleşmiş eder.
- İnsan kişiliğinin biçimlendirici ve geliştirici rolünün yanı sıra düşünme ve psikolojik gelişim üzerinde de önemli bir etkisi vardır.
- Yenilikçi ve üretken gençlerin sosyal uyum ve dayanışmasının yanı sıra kültürel gelişime de önemli katkı sağlar. -
- Kişiyi toplumun saygın ve onurlu bir üyesi yapar.
- Bu, gençlerin içki, sigara ve alkol gibi kötü alışkanlıklarla vakit kaybetmelerini ve vücutlarına zarar vermelerini engeller.

- Kişinin tecrübe ve niteliklerini artırarak toplumu üretim ve medeniyet mücadelesinde başarılı kılar.
- İnsanların statü kazanmalarını ve gelir düzeylerini yükseltmelerini sağlar.
- Yeteneklerin keşfedilmesine izin vererek, ayırım gözetmeksizin herkese fırsat eşitliği sağlar.
- Hayatta başarıya giden en önemli araçtır.
- Sosyal ve iş hayatında rekabet, güreş, işbirliği ve sosyal gruplara uyum gibi beceriler kazanır.
- Kardiyovasküler, sindirim ve solunum sistemlerinin daha verimli ve etkin çalışmasını sağlar.
- Psikososyal alanda ortaya çıkan birçok sorunun çözümüne yönelik bir tedavi yöntemi olarak kullanılmaktadır.
- Toplumun eğitim düzeyini yükseltir ve kültürel zenginliğe yönlendirir.

Spor, çeşitli açılardan toplum hayatında var olan, insanlara doğrudan veya dolaylı bağımlılık yaratan ve her zaman toplumun çıkarlarını desteklemeyi amaçlayan bir sosyal yapıdır. Toplumsal yapının yeri doldurulamaz zevklerini ve ihtiyaçlarını kendine çeken bir spor, toplumun 21. yüzyılın modern toplumsal yapılarında büyük bir olgu olduğu kabul edilirken, toplumsal yapıyla doğrudan ilişkili belli hareketler, kurallar, inançlar ve imgeler oluşturulmuştur. Tüm toplumlar gibi farklı toplumlarla da iyi ilişkileri vardır (Kılıcıgil, 1998).

Spor; İnsanlara fiziksel ve ruhsal olarak ulaşan sosyal bir harekettir. Sporun toplumsal fonksiyonları şu şekilde sıralanabilir:

- Kişiyi sağlıklı, huzurlu ve güçlü kılar.
- Sosyokültürel istek ve arzuları beraberinde getirir.
- Boş zamanın faydalı bir tahminini verir.
- Arkadaşlık, liderlik, takım çalışması, hoşgörü, onay ve onay niteliklerini kazandırmayı amaçlar.

- İnsanların öz kontrolü, hoşgörü ve kendine ve diğer insanlara saygı duymayı öğretir.
- Programlı ve orantılı uygulama ve dinlenme durumlarının düzenlenmesi gibi avantajlara sahiptir.
- Sosyal sorunları iletişim kurmaya ve çözmeye teşvik eder.
- Kolektif uygulama ve çalışma alır.
- Meslek, yetki ve iş sorumluluğu verir ve yaratır.
- Bireylerin kamusal hayata katılımında önemli rol oynarlar.
- İnsanlar ve milletler arasında dostluk kurar ve sosyal dayanışmayı sağlar.
- Sosyal statünüzü artırmanızı sağlar.
- Profesyonel kullanım ile finansal fayda sağlanır.
- Fairplay işbirliği, risk yönetimi ve cesaret duygusu yaratır.
- Mücadele ve rekabet duygusu geliştirir.
- Kişilerarası ilişkileri güçlendirir.
- Yapıcı, yeni bir ürün ve üretici yaratma becerisini ortaya çıkarır.
- Kendine güveni artırır.
- Uluslararası ilişkileri, iç ve dış turizmi geliştirir.
- Mali, sosyal ve kültürel gelişmede önemli rol oynar.
- Topluluk üyeleri arasında aidiyet duygusunu artırır.
- Kişide zafer hissi uyandırır.
- Ruhunda kötü enerji olan bir savaşçıyı huzurlu, dostane bir yere taşır.
- Kişide karakter ve irade gelişimine katkı sağlar.
- İnsanların doyumsuz tutkularını elinde tutar.

Kapsamlı araştırmalar sporu, çocukların ve gençlerin fiziksel, psikolojik, sosyal ve bilişsel gelişimleri için pozitif bir etki bıraktığını vurgulamıştır (Eime ve

Ark., 2013; Holt ve Ark., 2017). Ancak, araştırmalar öncelikle fiziksel aktiviteye katılımın fizyolojik sonuçlarına odaklanmış ve organize sporlara katılım ile ortaya çıkabilecek psikososyal gelişimle daha az ilgilenmiştir (Dionigi, 2016; Gayman ve Ark., 2017). Psikososyal sonuçlara odaklanılmamasının nedenleri, sporun öncelikle gençleri temel alan bir dal olarak görülmesi ve gelişimin nadiren sonraki yaşamda uygulanabilir olarak görülmesi olabilir. Bununla birlikte, gelişim, yaşam boyu fizyolojik ve psikososyal alanlarda devam etmektedir (Rylee ve Ark., 2017).

Psikososyal spor programları, insanların duygularını sözlü ve sözsüz iletişim yoluyla paylaşmaya başlamaları için güvenli, yapılandırılmış ve samimi bir ortam sağlayabilmektedir. Bu programlar, uyum zorluğu, davranışsal sorunlar, akademik başarısızlık ve okulu terk etme ya da zihinsel sağlık sorunları yaşayan sorunlu gençler için sosyal refahı ve psikolojik sağlığı iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Bu kurumsal programlar genellikle danışmanlık, psikoterapi ve psikososyal müdahaleler gibi sözlü ifadeye dayalı yaklaşımları desteklemektedir (Lester ve Ark., 2014). Bu yaklaşımlardaki terapötik gruplar genellikle bilişsel veya refleksif süreçleri destekleyen gergin bir etkileşime (tartışma, iç gözlem, analiz) dayanmaktadır. Bu nedenle amaç, sorunlu bireyi konuşmaya teşvik etmek ve konuksever ve gizli bir ortamda çözümleri araştırmaktır (Clark, 2007).

Bireyin sosyal gelişimi, sosyal uyarıcıya, bilhassa toplu yaşamın baskı ve güçlüklerine karşı duyarlı olması, içinde bulunduğu kültürde diğer bireylerle anlaşabilmesi, o topluluktaki insanlar gibi davranmasıdır. Çocuklara, otoriteye karşı tepki verebilmeyi, otoriteyle anlaşmayı ve bununla beraber akranlarıyla anlaşmayı öğrenmek için şartlar oluşturulduğunda iyi organize edilmiş oyunlar bilhassa önem taşımaktadır. Bu yöntemler, çocuklara ve gençlere kendilerinin diğerlerinden farklılıkları görebilme olanağı sağlamaktadır. Bu sayede kendilerinden daha üstün birileriyle karşılaşmalarının kıymet ve başarılarını azaltamayacağını öğrenmektedirler (Öztürk, 1998).

2.2. İletişim

2.2.1. İletişim Kavramı

İletişim, birçok farklı şekilde tanımlanmıştır. Dewey (1916) tarafından, iletişim insan davranışının doğal yolu olarak tanımlanmıştır ve bir bireyin toplumdaki varlığını

sürdürmek için gereklidir (Akt., Wahlström, 2010). Baltaş (1992) tarafından ise, iletişim düşüncelerin, duyguların veya bilgilerin herhangi bir yolla başka bir kişiye iletilmesi olarak tanımlanmıştır (Baltaş 1992).

Adair (2013) iletişimi, bir kişinin kendini diğerine anlatması ile ortak semboller kullanarak mesajların iki yönde hareket ettiği bir süreç olarak tanımlamıştır. Cüceloğlu (2000) tarafından iletişim, iki kişi arasındaki anlam alışverişi olarak tanımlanmıştır. Çilenti'ye (1984) göre iletişim, davranışı değiştirmek için görüş, bilgi, fikir, duygu ve beceri alışverişi sürecidir. Planalp (1999) iletişimin iletişimcinin ve mesajı alan kişinin duygularını şekillendiren bir süreç olduğunu savunmaktadır.

Psikoloji sözlüğünde iletişim bilginin işaretler ve jestler şeklinde bir yerden başka bir yere aktarılması olarak tanımlanmaktadır (Budak, 2009). Bu tanımlar öğrenildiğinde iletişimin karşılıklı duygu ve düşünce alışverişi süreci olarak tanımlandığı görülebilir ve bu durumda iletişim birçok unsuru içeren bir süreç olduğu söylenebilir (Özen, 2001).

İletişim, hayatımızın her anını kapsayan ve hayatımızı önemli ölçüde etkileyen bir olgudur. İnsanlar sosyal varlıklar olarak diğer insanlarla birlikte yaşarlar. İletişim bu topluluk içerisinde yer almak, toplumla iyi ilişkiler kurmak, paylaşmak, yardım etmek ve desteklemek gibi olumlu davranışların temelidir. (Eroğlu, 2015). Güçlü iletişim becerilerine sahip olmak, kişinin sosyal hayatta insanlarla olan ilişkilerini düzenleyebilmesi, çevreye uyum sağlayabilmesi ve dolayısıyla kaliteli bir yaşam sürebilmesinin ön koşuludur (Elkatmış ve Ünal, 2014).

İletişim, bir bilgi ya da duygu paylaşma sürecidir. Gönderici tarafından gönderilen bir mesaj, alıcı tarafından alınır ve anlaşılır. İletişim, iki yönlü bir etkileşimdir ve hem gönderici hem de alıcının aktif rolünü gerektirir. (Telman ve Ünsal, 2005).

İletişim, insanların birbirleriyle bilgi, duygu, fikir ve düşüncelerini paylaşmasını sağlayan önemli bir araçtır. İnsanlık tarihi boyunca iletişim şekilleri ve yöntemleri gelişerek, kazanılmış deneyimlerin ve bilgi birikiminin daha etkili bir şekilde aktarılmasını sağlamıştır (Güler, 1990). İnsanlık tarihi ile birlikte ortaya çıkan iletişim ihtiyacı, insanların birbirleri ile iletişim kurabilmeleri için çeşitli yöntemler ve araçlar geliştirmelerine neden olmuştur. İletişim için kullanılan en ilkel yöntemler,

semboller, duman ve resimler iken, günümüzde telefon, bilgisayar, televizyon ve radyo gibi teknolojik araçlar da kullanılmaktadır (Aziz, 2013).

İletişim ihtiyacının çözümü, iletişim araçları, kişiler, zaman ve mekân gibi faktörlere bağlı olarak değişebilir (Zıllıoğlu, 2003).

İletişim, insanlar arasında bilgi, duygu ve fikirlerin paylaşılmasını sağlayan bir olgudur. İnsanlık tarihi kadar eskidir ve farklı disiplinler tarafından farklı yönleriyle incelenmiştir. Bu farklı bakış açıları ve inceleme yöntemleri nedeniyle çeşitli tanımlar ortaya çıkmıştır. İletişim birçok boyutu olan ve sürekli değişen bir olgudur ve etkileyen faktörlerin çeşitli öğelerini içermektedir (Aziz, 2013). İletişim, her gün yaptığımız bir eylem olarak görülse de aslında insanların sosyal ve psikolojik ihtiyaçlarını karşılamakta önemli bir rol oynayan bir faktördür. Günümüzde insanların toplumda var olmasını etkileyen birçok faktör arasında iletişim de önemli bir yer tutmaktadır (Ak, 2002).

2.2.2. İletişim Türleri

İnsanlarla iletişim, kişisel, günlük, örgütsel ve sosyal hayatta kaçınılmaz bir faaliyetir. Bir kişinin hayatında iletişim hayati önem taşır. Hayati önem taşıyan iletişim türleri açısından şu şekilde ayrılabilir: sözlü, sözlü olmayan, elektronik ve yazılı (Topaloğlu ve Koç, 2002).

2.2.2.1. Sözlü İletişim

Bu sözlü iletişim biçimi “sadece dil değil, dil” olarak 2 sınıfta incelenir. İnsanların birbirleriyle etkileşimi ve hatta yazışmaları “dil ile iletişim” işlevi görür. Bu yöntemde insanlar açıkladıkları bilgileri birbirlerine aktararak geçinirler (Şimşek, 2003).

Sadece iletişime değil dile baktığımızda sesin özelliklerinden bahsediyoruz; Ses tonu ve ses frekansı, ses yüksekliği, cümle içinde ve duraklamalarda hangi cümle ve kelimelerin öne çıktığı, dil ve iletişim dışı özellikler dikkate alınır. Dilsel iletişimde “insanların ne söylediği” ve dille ve ötesinde iletişimde “nasıl söylediği” önemli bir hedeftir (Özkök, 1985).

Bu iletişim genellikle küçük toplantıları, görüşmeleri veya telefon görüşmelerini içerir. Yazılı iletişim iletişim biçiminden daha hızlıdır. Mesajı alan diğer taraf da mesajı ileten kişinin jestlerini ve yüz ifadelerini kullanır (Bora, 2013).

İletişim biçimleri içerisinde en etkili ve hızlısı sözlü veya yüz yüze iletişim biçimidir. Bu iletişim biçiminde, konuşmacı ile dinleyici arasında duygu iletmek, bilgi paylaşmak veya düşünce ve fikirleri yansıtmak daha sağlıklı olmaktadır (Can, 1999).

2.2.2.2. Sözsüz İletişim

Sözsüz iletişim, şahısların sosyal uyumluluğunda önemli rol oynar. İletişim kavramının en önemli kısmını oluşturan ve şahıslar arasındaki iletişimin görülmesinde önemli olan sözsüz iletişim kavramı, şahısların vermek istediği mesajdan karşı bireyde yarattığı izlenime kadar pek çok işleve sahiptir (Burgoon ve Bacue, 2003).

Sosyal psikologlar “sözsüz davranışların iletişimi” olarak adlandırılan sözsüz iletişim, insanlık tarihi kadar derin bir geçmişe dayanmaktadır. Sözsüz iletişimin, çok derin ve karışık yapıya sahip olmasından dolayı literatürde birçok farklı anlatımı vardır.

En sade anlatımla, “kelimeler dışında kalan her şey” anlatılmak istendiğinde, ancak bu tanım sözsüz iletişimi anlatmada yetersiz kalmaktadır. Sözsüz iletişim, şahsın istekli ya da istemsiz bir şekilde başka şahıslara konuşmadan anlatılmasıdır. Beden dili olarak da isimlendirilen; jest, mimik, el-kol hareketleri, başın duruşu ve yüz ifadeleri gibi imgeler, sözsüz iletişimin en önemli kısmını oluşturur. Kişinin, iletişim anında gösterdiği beden dili davranışlarının bir bölümü, bulunduğu coğrafyadaki çevre ve kültürel faktörlerle etkileşim kurarak oluşur. Yapılan araştırmalar, şahsın iletişim esnasında sözsüz iletişim davranışlarının konuşmaktan daha etken olduğunu gösterir. Bu araştırmalar neticesinde, kaynaktan alıcıya verilen mesajların %35’inin sözel ve %65’inin sözsüz iletişimle yani şahsın beden dili davranışları ile gerçekleştiği görülmektedir. Yanı sıra, şahsın iletmek istediği mesajın ve duyguların karşı kişiye aktarmak isterken beden dilinin %60’ı, sesin %30’u ve sözlerin %10 etkili olduğu anlatılmaktadır. Araştırmalar neticesinde karşı tarafa anlatılmak istenen duygu ve mesajlarda sözsüz iletişimin değeri ve öneminden bahsedilmektedir (Dinçer, 2012).

Sözsüz iletişim, beden dili davranışları, şahısların, cinsiyet, kültür ve toplum değerleri gibi faktörlere göre değişiklik gösterir. Örneğin; kadınlar konuşurken göz

teması kurmaktan kaçınmazken erkekler bu konuda daha esnek olup göz teması kurmadan iletişim kurmayı tercih ederler (Erkuş ve Günlü, 2009).

Şahısların daha etkili iletişim kurmak, empati yapma ve kişisel farkları anlatmak için bir kısım kültürlerarası kurala hakim olması gerekir. Böylece kişi, karşısındaki şahsın verdiği mesajı ve davranışı anlamlı bir hale getirmekte, uzun süreli diyalog kurabilmekte ve olası çıkarsızlıklara engel olmaktadır. (Eğinli, 2011).

2.2.2.3. Yazılı İletişim

Yazı, en sade ifadesiyle sesin harflere dönüşmesidir. Yazının bulunmasıyla birlikte kişiler, düşünce ve duygularını aktarmak için yazıyı kullanmaya başlaması kişilerin iletişimine yeni bir soluk kazandırmıştır. Yazılı iletişim, dil aracılığı ile kurulan iletişimin kalıcı olması ve kayıt altına alınarak açıklanabilmektedir. Yazı, sözlü iletişimde güçlü rol almakta ve olayların evrensel kılınmasında süreklilik kazanmaktadır. Sözlü ve sözsüz iletişim, daha çok yerel nitelikler taşıırken, yazılı iletişim evrensel nitelikler taşır. Yazılı iletişim aracılığı ile insanlık kendi tarihini oluşturur, geçmişten beslenip, geleceğe ışık tutar (Güngör, 2011).

Dil sözlü iletişimde etkili olduğu kadar da, yazılı iletişimde de önemlidir. Yani sıra yazının hayat bulmasında ve ilerlemesinde etken bir rol alan dil, en sade ifade şekliyle “anlatım aracı” olarak tanımlanmaktadır (Demircan, 2000). Şahıslar, dil vasıtasıyla kendi kültürel paylaşımlarını farklı toplumlara aktarabilmektedir (Williams, 1993).

Şahısların, etkili iletişim kurabilmek için okuryazar olması ve kullandığı dilin imla kurallarını bilmesi gerekir. Yazılı iletişimin, gelişmesinin yavaş ilerlemesindeki en kötü etken kâğıt ve kalemin yeterli düzeyde bulunmamasıdır. Bu durum, sözlü iletişimin yazılı iletişime oranla, bireyler arasındaki iletişimin daha yaygın kullanılmasına sebep olmaktadır.

Yazılı iletişim kitle araçlarının unsurudur. Örneğin; resmi yazışmalar, sözleşme mektupları, raporlar, tutanaklar vs. gibi birçok kurumun tercih ettiği araç olarak kullanılmaktadır. Teknolojik gelişmeyle birlikte okuryazarlarda ciddi oranda artış göstermesiyle yazılı iletişimin zamanla bireyler arasındaki iletişimde de kullanması mümkün olmuştur (Küçük, 2017).

21. yüzyılın vazgeçilmez iletişim aracı olan yazılı iletişim, sonraki büyüme ve gelişmede, kişisel bilgiler alanında uzmanlaşmada kullanılmıştır. Özellikle kitle iletişim araçlarının gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla birlikte mesafe kavramı ortadan kalkmış, bireyler duygu, düşünce ve yazılı iletişimlerini aktarmışlardır. Bu, yazılı iletişimin yalnızca resmi amaçlarla kullanılmasını engelledi. Bireyin sosyal yaşamına da dahil olan yazılı iletişim gün geçtikçe artmış ve kişilerarası iletişimde yaygın olarak kullanılan bir iletişim aracı haline gelmiştir (Engür, 2017). Özellikle teknolojik gelişmeler, yazılı iletişimin kişiler arası anlatımlarda kullanılan bir yöntemeye yön vermesinin önünü açmıştır.

2.2.2.4. Elektronik İletişim Araçları

Modern teknolojideki inanılmaz gelişmeler, yöneticilerin iletişim kurma becerilerini artırdı. Bu gelişmeler ışığında, elektronik iletişim araçları, yöneticilerinin başarısında büyük rol oynamıştır. E-posta, web siteleri, bilgisayarlar, sesli anons sistemleri gibi elektronik iletişim, yöneticilerin iletişim kurarken tercih edecekleri seçeneklerin sayısını artırmıştır. Gelişen teknoloji ile günümüzde bilgisayarların ve cep telefonlarının hayatımızın her alanında etkin olarak kullanıldığı görülmektedir. İletişim bu durumdan oldukça etkilenmiş ve iletişim araçlarının işlevlerinin iç içe geçerek birbirinden faydalandığı bir hal almıştır.

Elektronik iletişim araçlarına geçmeden önce bir takım üstünlük ve zayıflıklarını belirtmek, bu araçların önemini anlaşılmasında faydalı olacaktır. (Sabuncuoğlu ve Tüz 2003)'ün bildirdiğine göre görsel ve işitsel iletişim yöntemlerinin üstünlükleri şunlardır;

- Beraber kullanıldıkları iletişim kanallarını destekler ve etkisini güçlendirir.
- Görsel ve sesin kullanımı ile mesaj daha anlaşılır hale gelir ve iletişim etkinleşir.
- İletişim kolaylaşır ve bu durum zaman kaybını önler.
- Mesajın iletilmesinde kullanılan renk ve ses unsurları ilgiyi cezbeder.

- Görsel işitsel yöntem, geniş biçimde kullanılan “tekrar” tekniği iletişime esneklik katar.

Zayıflıkları ise şu şekilde belirtilmektedir;

- Tek başına uygulandığında etkili olmaz.
- Mesajın ne kadar etkin olduğu ölçülemez.
- Maliyeti yüksek olduğundan örgüt giderlerini yükseltir.

Örgütler tarafından bu kanalın kullanılması düşünüldüğünde belirtilen avantaj ve dezavantajlar göz önünde bulundurulmalı ve maliyet/kazanç hesabı iyi yapıldıktan sonra karar verilmelidir.

Eskiyörük (2015) görsel işitsel iletişim araçlarını şu şekilde tarif etmeye çalışmıştır;

Radio: Toplumsal konularda ciddi bir etkinliği olan bu aracın dinleyici üzerinde oluşturduğu alışkanlık ve güven duygusundan faydalanılır. Örgüte ait bir radyo yayını vasıtası ile iletilen mesajlar hızlı bir şekilde iletilir ve aynı zamanda çalışanlar açısından motive edicidir.

Televizyon: Kitle iletişim araçları göz önüne alındığında hem göze hem kulağa hitap ettiğinden oldukça önemlidir. Örgüt içerisinde yapılacak kapalı devre televizyon yayınları ile yöneticiye hızlı bir mesaj vermesi olanağı tanınsa da bunun yanında kapalı devre televizyon sistemi kurulması ve işletilmesi maliyetli olmaktadır.

Bilgisayarlar: Bilgisayarlar kullanılarak görsel ve ses işleme vasıtası ile bilgi ve mesaj oluşturulabilmekte, saklanabilmekte ve diğer çalışanlara iletilebilmektedir.

İnternet ve İtranet: İnternet; gelişen teknoloji ile birlikte artık örgüt için iletişim aracından çok daha fazla, küresel bir iletişim aracı haline gelmiştir. Mesajların yazılı, görsel ve sesli olarak iletilmesine olanak sağlamasının yanında, internete bağlanmak için oldukça fazla aracın olması büyük bir avantaj sağlamaktadır. İki yönlü iletişime olanak sağlayan bu sistem sayesinde iletiler ve geri bildirimler anında gönderilip alınabilmektedir. İtranet ise; örgüt içerisindeki bilgisayarları, ağları birbirine bağlayan belirlenmiş bir alanda kurulan ve iletilen lokal bir ağıdır. İtranet aracılığı ile hızlı ve kapalı devre bir iletişim ağı söz konusudur.

Sonuç olarak söz konusu elektronik iletişim araçları ile kişiler karşılıklı iletişim kurmasa bile bu araçların iletişim sürecinde önemli rol oynadığını söyleyebiliriz.

2.3. İletişim Süreci ve Öğeleri

Etkileşim ve iletişim için insanlar, hayvanlar veya araçlardan oluşan en az iki faktör olmalıdır (Dökmen, 2005). Bu faktörler biri mesajı gönderen kaynak diğeri ise mesajın alıcısı olarak belirtilebilir. İletişim, mesajın gönderici tarafından doğru ve açık bir şekilde alıcıya iletilmesi olarak tanımlanabilir. Eğer kaynak, mesajının alıcı tarafından yanlış anlaşılması için gerekli özeni gösterirse ve alıcı da mesajı doğru şekilde yorumlar ise iletişim süreci başarılı olmuş demektir (Yılmaz, 2008).

Bu ifade edilen duygulara karşı tepkiler olumlu veya olumsuz olabilir. Cevap karşı tarafın istediği yöne giderse, bu mesaja “olumlu cevap” denir. Yanıt, diğer tarafın beklemediği bir mesaj içeriyorsa, bu mesaja “olumsuz tepme” adı verilir (Williams ve Eggland, 1991).

Lunenburg ve Ornstein'a göre, iletişim birçok faktörün bir arada var oluşu ve birbirlerini tamamlayarak çalışmasıdır. Bunu yaparken, her mesajdan, sembollerden, kaynaktan, alıcıdan, kod çözme kodlarından ve davranışa geçişten önce fikir edinme olarak listelemek; Schermerhorn bunu kaynak, mesaj, kanal, kabul, geri bildirim ve gürültü olarak açıklar (Schermerhorn, 2001).

Bu şekilde etkili bir iletişim süreci oluşturulabilir; Düşüncelerini etkili beden dilinde ifade eden kaynak kişiye ve bu beden dilini açıkça algılayan alıcıya bağlıdır (Eren, 2003).

Mesajın şifrelenmesi ve bu mesajı net bir şekilde algılayıp iletmek için bazı karakterlerin kullanılması gerekir (Gürgen, 1997).

Mesaj göndermek için bir gönderen olması gerekir. Bu, karşı tarafa bir mesajı sözlü veya sözsüz olarak açıklamaya çalışan kişidir (Dubrin, 2005).

Başka bir tarafa iletmek üzere hazırlanan bu mesajları hazırlayan ve ileten kişi, örgütün kaynağı olarak belirlenebilir (Singer, 1990).

Mesajı iletmek isteyen kaynak kişi öncelikle bu yöndeki amacını belirler ve karşı tarafa iletilmesi gereken mesajı, duyguları, düşünceleri ve bilgileri ortaya

çıkarak bunları şifrelere dönüştürerek karşı tarafın net bir şekilde algılamasını sağlar ve bir enstrüman kullanarak diğer tarafa iletir (Weinrich ve Koontz, 1993).

Organizasyonel olarak, mesajı gönderen kişi bir yönetici veya bir topluluk olabilir. Bir sporcuya bilgi ve tecrübesini ileten bir antrenör, antrenörleri finansal konular hakkında bilgilendiren bir menajer veya takım arkadaşlarıyla etkileşime giren bir antrenör kaynak olarak gösterilebilir (Lunenburg, 1991).

Preston'a göre, iletişim sürecinde belirli sorumluluklar bulunmaktadır. En önemli sorumluluk, mesajı alıcıya doğru bir şekilde iletmek isteyen kaynak kişinin süreci yürütmekteki sorumluluğudur. Bu iletişim sürecinin başarısı, kaynak kişinin bilgi ve becerilerine, mesajı doğru bir şekilde iletmek için kullandığı araçlara ve metodlara bağlıdır. Yani bu iletişim sürecinde güven ve başarı duygusu yaratmada kaynak kişinin bilgi ve donanım faktörleri etkilidir (Erdoğan, 2000).

2.3.1. Kaynak/Gönderici

İletilmek istenen duygu ve düşüncelerin belli sembol ve ifadeler ile karşı tarafa iletilmesinde bir kaynağa ihtiyaç vardır. İletilmek istenen şeyin yani mesajı oluşturan ve alıcıya gönderen kişi, ekip veya tavır kaynak olarak değerlendirilmektedir (Singer, 1990). Bütün bu iletilerin anlaşılması ve değerlendirilmesi için alıcın bu mesajları algılayabilecek ve değerlendirebilecek potansiyeli olması gerekmektedir (Erdoğan, 1994).

Bundan dolayı, iletişim sürecinde göndericinin iletmek istediği mesajı doğru sembollerle anlatabilmesi göndericiyle alakalı bir durumdur (Erdoğan, 2001). Gönderici, öncelikle kendisine hedef koyarak iletmek isteneni tam olarak belirlemeli, bu amaç yönünde duygu ve düşüncelerinin karşı tarafa vermek istediği anlamlandıracağı mesajı, his ve tutumlarını, deneyimlerini diyalogu gerçekleştiren bireyler arasında aktararak iki tarafında algılayabileceği sembollerle aktararak, uygun bir kanal vasıtası ile ulaştırması gerekmektedir (Weinrich ve Koontz, 1993).

Öğretmenin kendi dersinde öğrencilerine sundukları, okul yöneticisinin yönetsel manada kurumda birlikte çalıştığı ekibini ve bireyleri bilgilendirmesi veya mesai arkadaşları ile yönetsel olarak karşılıklı muhabbet eden bir öğretmen kaynak olarak örnek verilebilir (Lunenburg ve Ornstein, 1991).

Doğru ve etkili iletişimin gerçekleşmesinde iletişim sürecinde kaliteli ve net, doğru bilgilerin iletişimde aktarılmasında, göndericinin yetenek ve iletişimdeki kabiliyeti ve sorumluluğu ile ilişkili bir durumdur. Bir başka deyişle iletişimin başarılı olabilmesi için, göndericinin alıcılar üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması kendi yetenek ve tecrübesi ile ortaya kayabilmesi ile ilgilidir (Düşükcan, 2003).

Gönderici, etkili bir iletişim kurmak için hem iletişim yeteneği, hem de tavır ve tutumunun yanı sıra iletişim konusuyla ilgili bilgi ve tecrübesine sahip olmalıdır. Bu etki bireyin sosyal ve kültürel öğeleri ile farklılaşmaktadır. Bu yönden bakıldığında, iletilmek istenen mesajın doğru ve net bir şekilde anlaşılması ve benimsenmesi açısından alıcıdan daha çok göndericinin yeteneği, bilgisi ve tecrübesinden kaynaklandığı söylenmektedir (Gürgen, 1997).

Bu bakımdan gönderilen mesajın kaynaktan ne anlama geldiği ve mesajın kaynağın yeteneğini ve tecrübesi ile gönderilen iletinin ne seviyede rağbet göreceği iletişimin alınmasını belirleyen etkenlerdir (Dubrin, 2007). Bu nedenle gönderilecek içeriğin karşıdaki bireyin anlamasını kolaylaştıracak mesajın belirlenmesi ve sade, açık ve kolay anlaşılır olması kaynağın önemli görev ve sorumluluğu kapsamındadır (Erdoğan, 2000).

Sonuç olarak, var olan bir kaynağın en önemli yükümlülüğü iletilecek olan duygu ve düşüncelerin, belli tavır ve tutumun seçilmesi, bunların kolay anlaşılır halde olması iletişimin doğruluğu açısından önemlidir. Çünkü düşünsel süreçte, hedef belirleme ve mesaj şifreleme kaynaktan var olan iletişimsel süreç davranımlarındandır (Bilgin, 2003).

Araştırmacılar Newstrom ve Davis (1993), iletişimde ilk şart olarak, kaynağın iletmek istediği veya vermek istediği mesajı oluşturması gerekmektedir. Bu sebeple, hedef koyma etkili bir iletişim için gerekli bir kilit rol üstlenmektedir (Newstrom ve Davis, 1993).

2.3.2. Kodlama

İletişim süreci, kaynağın mesajını, alıcının da kavrayabileceği biçimde kodlamasıyla başlamaktadır. Kodlama, basit bir işaret veya el hareketinden, anlaşılması çok zor matematiksel bir denkleme kadar çok geniş bir alanı kapsayabilir. İnsan iletişimi söz konusu olduğunda kodlama, çeşitli görsel ve işitsel sinyallerin

iletişim için belirli kural ve kodlara göre düzenlenmesi olarak tanımlanabilir (Mutlu, 1998).

İletişim sürecinde, düşüncelerin kodlanması çok önemlidir. Bu kodlama, tek bir kişiye ya da geniş bir kitleye iletişim kuruluyorsa, sözler veya işaretler aracılığıyla gerçekleştirilir. İleti ses ve görüntü sinyalleri olarak radyo dalgaları ya da yazılı metinler şeklinde, kimyasal maddeler aracılığıyla kağıt üzerine işlenerek gönderilebilir. Yazılı iletiler daha yavaş hareket etse de daha uzun ömürlüdür (Aydın, 2009).

Kaynak, iletiyi iletmek istediği kişi veya gruba göre kodlamalıdır. Bu kodlama, kaynağın toplumsal birikimleri, tecrübesi ve yaşantısı ile ilgilidir. Aynı zamanda, iletişimin gerçekleşeceği ortam da kodlama yöntemlerini etkileyebilir. Örneğin, günlük konuşmalar farklı bir kodlama yöntemi gerektirirken, resmi konuşmalar veya teknik bir konuda yapılan konuşmalar başka bir kodlama yöntemi gerektirebilir. (Yüksel, 2006).

Kod zme (decoding), bir mesajın alıcı tarafından yorumlanarak anlamlı bir hale dönüştürülmesidir. Bu şekilde, kod zlen mesaj anlam kazanır ve anlamsız işaretler veya ses dalgaları olmaktan çıkar. Kod zme, alıcı tarafından gerçekleştirilir ve iletişimin başarısında önemlidir. (Williams, 1979)

2.3.3. Mesaj

Bir kişi, bir başkasına veya bir gruba ulaştırmak istediği fikir, düşünce veya duygu, sözlü veya sözsüz olarak kodlandıktan sonra mesaj olarak gönderir. Mesaj, kaynak tarafından gönderilen bilgi, fikir ve davranışların ortak semboller kullanılarak kodlanmasıdır (Odabaşı ve Oyman, 2002). Bir kişi, bir başkasına veya bir grup insana duygu, düşünce veya fikirlerini iletmek istediğinde, bu bilgi, fikir ve davranışlar ortak semboller aracılığıyla kodlanarak gönderilir. Bu kodlanmış mesaj, sözlü veya sözsüz olarak yapılabilir ve kaynak kişinin mimik ve taklitlerini kullanarak sözlü bir ürün olarak ifade edebilir. İletişimin gerekleşeabilmesi için öncelikle uygun bir mesaj oluşturulmalıdır. Mesaj, kaynak tarafından iletilen şeyin sembolik bir ifadesidir. Örneğin, bir gülümseme, bir cep telefonu mesajı, bir gazete başlığı veya bir sosyal medya paylaşımı da mesaj olarak kabul edilebilir. Yazılı harfler, sözlü ifadeler, yüz, göz, kol ve beden hareketleri ve jestler de mesaj olarak kullanılabilir.

Mesajların etkili olması için sözlü ve görsel öğelerin birlikte kullanılması gerekir. Görsel unsurlar daha fazla dikkat çekici olabilir. Bir araştırma, mesajdaki sözlerin yüzde 5, ses tonunun yüzde 25 ve sözel olmayan unsurların ise yüzde 65 oranında mesajın anlamını etkilediğini göstermektedir (Burnett ve Moriarty, 1998).

Kaynak tarafından üretilen tüm sözlü ve görsel-işitsel mesajlar, yapı ve içerik olarak iki bölümden oluşur. İletişim, anlam ve yapının birleşimiyle gerçekleşir. Anlam, iletişim sürecinin önemli bir parçasıdır ve başkalarının mesajlarındaki gizli anlamları anlamaya çalışırız. İnsanlar arasındaki iletişim problemleri genellikle anlam karışıklığından kaynaklanır. Söylemek istediğimiz şeyi biliyoruz, ancak diğer tarafın ne anlamak istediği önemlidir. Anlam, hem sosyal hayatta kültürel bir boyuta hem de bireysel deneyimler için öznel bir boyuta sahiptir (Zıllıoğlu, 2007).

İletişim yapısı, simgeler, göstergeler ve kodlardan oluşur. Bu unsurlar, insanların sıkça kullandığı kısa yollar olarak düşünülebilir. Kod, insanların anlam yaratmak için kullandıkları sembollerin sistematik bir düzenlemesidir. Örneğin, bilgisayarlar, mesajları sayısal kodlar (0 ve 1) aracılığıyla ileterken, insanlar söz dili sistemini kullanarak mesajları iletir. İletişim, sözel ve sözel olmayan iki tür koddan oluşur. Sözel kodlar, semboller ve bunların gramer kurallarına göre düzenlenir. Sözsüz kodlar ise, kelimeler dışında tüm sembollerden (vücut hareketleri, zaman, mekân ve mesafe, giysiler vb. oluşur (Zıllıoğlu, 2007).

Göstergeler, kullanıcıların kabulüne bağlı olarak, farklı bir durumu duyularımızla anladığımız bir durumu ifade eder. Erkman'a (1987) göre göstergeler üç bölümden oluşur. Bunlar; görsel göstergeler (simge), gösterge göstergeleri ve semboller olarak aşağıda açıklamaktadır:

Görsel göstergeler, haritalar, heykeller, karikatürler ve fotoğraflar gibi nesneler olabilir. Örneğin, tuvalet kapılarında kadın ve erkek işaretleri sıklıkla görülür. Aynı zamanda, gerçek nesnenin yerini alan ve anlam olarak uyandıran farklı nesneler de görsel göstergeler olarak sayılabilir, örneğin bir boru, bir ayakkabı veya bir silüet. Benzer şekilde, gerçek hayattan esinlenilmiş oyuncaklar, örneğin oyuncak makyaj malzemeleri, gerçek hayatta kullanılan nesnelerin yerini alan görsel ekranlardır

Önemli endüksiyonlar, gerçek hayatta nesnelerle doğrudan bir bağlantıya sahip olan göstergelerdir. Örneğin, haberlerde kullanılan ses tonu veya ders zili çalması

gösterge olarak gösterilebilir. Aynı şekilde termometredeki değişimler de gerçek hayatta meydana gelen değişiklikleri gösterir (Erkman, 1987).

Gösterge göstergesi (sembol), nesne ile anlamaya varılmış, kurallara ve sözleşmelere bağlı bir ilişkidir. Örneğin, bir kalem dediğimizde, gerçek dünyada bir nesne olarak algıladığımız ilişki yalnızca dil ve kültüre özgü anlaşmalar ve kurallar tarafından yaratılmıştır. Aslında, kalem dediğimizde, bir nesne olarak zihnimiz yıllara dayalı bir anlam yaratır. Rehber, tüm bu simgeleri ve göstergeleri kullanarak iletişim kurar. Simgelerin ve göstergelerin paylaşılması ve kaynağın ve alıcının benzer anlamlar yaratması gerçekleştirilir. Bu simge, aslında görüntü ve nesne arasında anlamsal veya yerleşik bir ilişkiyi kapsar (Lazar, 2001). Tüm bu sembolik ifadelerin iletişim aracılığıyla paylaşıldığı ve bu paylaşım sayesinde yayıldığı söylenebilir.

2.3.4. Kanal

Bir kişi veya nesnenin bir yerden başka bir yere gitmesi için bir taşıma aracına ihtiyacı vardır. Kaynaktan hedefe bir mesaj gönderildiğinde, kanal boyunca ilerler. Kanal, kaynak ile alıcı arasındaki bağlantı anlamına gelir. Ses dalgaları, radyo dalgaları, telefon kabloları ve sinir sistemi gibi unsurlar, bir mesajın fiziksel olarak iletilebileceği yollar olarak kabul edilir. Duygusal veya görsel olarak tetiklenecek belirli özelliklere sahip kişide duyguları harekete geçirecek temas ve tat gibi kavramlar farklı kanallar olarak görülmektedir (Zıllıoğlu, 2003). Etkili iletişimin oluşmasında seçilen iletişim kanalı çok önemli bir yer tutar. İletişim için seçilen hedef fırsatlar, yerler ve zamanlar veya yetenekler dahilinde hangisinin doğru iletişim yolu olacağı değerlendirilerek uygun yol bulunmalıdır (Güçlü, 1997).

2.3.5. Alıcı/Hedef

İletişim sürecinde, kaynak tarafından iletilmek istenen mesajın son amacı hedefe ulaştırmaktır. Mesaj, sinyal olarak kanal yoluyla iletilerek hedefe ulaştırılır (Akdeniz, 2016). Sinyaller kodlar haline getirilerek düzenlenir. Bu kodlanmış sinyaller, diğer bir deyişle mesajlar, alıcıya aktarılır. İletişim gerçekleştirmek için en az iki kişinin olması gerekir. Bunlar kaynak ve alıcıdır. Kaynak ve alıcı belirlendikten sonra aralarında bilgi, duygu ve düşünce alışverişi süreci başlar (Barkan ve Eroğlu, 2004).

Hedefe gönderilen iletiler, işaretler veya yazılar aracılığıyla oluşturulur. İletişim sürecinin gerçekleşebilmesi için sadece mesajın alıcıya ulaştırılması yeterli değildir. Bu sürecin gerçekleşebilmesi için alıcının mesajı alması, anlam yüklemesi ve bu anlamları hedefe ulaştırması gerekir. Çünkü başarılı iletişim, alıcının mesaja bir anlam yüklemesiyle gerçekleşebilir (Bolat, 1996).

İletişim sürecinde, iletin öncelikle hedef tarafından anlaşılabilir sembollerle ifade edilmesi gerekir. İletiyi alıp anlamlandıran hedefin kaynağı ne kadar iyi tanıyor ve tanıdığı oranda iletişim daha etkili olur. Çünkü az tanınan, tanınmayan veya olumsuz olarak tanınan kaynakların iletileri pozitif bir etki yaratmaz (Orta, 2009).

Alıcı, iletişim sürecinde gönderilen mesajı anlamak, kavramak ve bu anlamları gerçekleştirmek için çaba gösteren kişidir. Etkili bir iletişim için, hedef kitle olarak karşımızdaki kişinin toplumsal pozisyonu, inançları, tutumları ve davranışları bilinmelidir. Bu bilgiler edinildikten sonra, hedefe mesajın uygun şekilde iletilebilir. (Ölçücüoğlu, 2019). Hedef kişi, göndericinin iletmiş olduğu bilgi veya mesajı alıp, anlamını kavramaktadır.

Mesajı anladıktan sonra, hedefin geri dönüş yapması önemlidir. Geri dönüş yapılmaması durumunda, iletişim etkili bir şekilde gerçekleşemez. Alıcının iyi bir dinleyici olması, mesajın anlaşılabilir olması kadar önemlidir. Alıcının iyi ve aktif bir dinleyici olabilmesi için, ön yargıları ve genelleştirmelerden uzak durması ve sessiz bir ortamda bulunması gereklidir (Çalapkulu, 2015).

2.3.6. Dönüt

Geribildirim, iletişim sürecinin son aşaması olarak kabul edilir ve kaynak tarafından gönderilen mesajın alıcı tarafından algılanması ve yanıtlanmasını ifade eder. Geribildirim, iletişim sürecinde oluşabilecek olası yanlış anlamaları belirleme ve düzeltme görevini de içerir. Ayrıca, göndericiye mesajın daha iyi hale getirilmesi, uyarlanması veya tekrar edilmesi için fikirler sunar. (Erdem, 2011; Yağcı ve Uçar, 2018)

Geribildirim, aynı zamanda geri besleme olarak da adlandırılır ve alıcının gelen mesaja sözlü veya sözsüz olarak yanıt vermesi anlamına gelir. Ayrıca, alıcının gelen mesajı nasıl yorumladığını da ifade eder. Tek yönlü iletişimlerde geribildirim mevcut değilken, çift yönlü iletişimlerde zorunlu olarak mevcut olur. Geribildirim olumlu veya olumsuz olarak gerçekleşebilir (Türk, 2018).

Kişilerarası iletişimde geribildirim olumlu olup olmadığını anlamak için, mesajın alıcıya ulaşp ulaşmadığı, alıcının gelen mesajı algılayıp algılamadığı ve yorumlayıp yorumlamadığı bilinmelidir. Eğer alıcı mesajı alabildi, anladı ve yorumladı ise geribildirim olumlu olmuş demektir. Aynı zamanda, eğer alıcı mesajı tam olarak algılayamadı veya yorumlayamadı ise geribildirim negatif olacaktır (Tutar ve Yılmaz, 2002). Bu sebeple, iletişimde önemli olan, alıcının yanıtının ya da tepkisinin yanı sıra, alınan mesajın ne kadar doğru alındığının bilinmesidir. Geribildirim sadece sözlü yanıtlar değil, yüz ifadeleri ve duruştaki değişiklikleri de içermektedir. Çünkü bazen bir yüz ifadesi, geribildirim, tepki ya da yanıt olarak algılanır.

Geribildirim, ilişkiler sadece kişilerarası değil, iş yerlerinde de önemlidir. İşletmelerde müşterilerle kurulan iletişimde müşterilerin geribildirimi, müşteri memnuniyetini ya da memnuniyetsizliğini gösterir. Müşteriden olumlu bir geribildirim alabilmek için, ürün ve hizmet kalitesi kadar iletişim kalitesi de önemlidir. Çünkü iletişimle müşterinin tepkisinin ne derece olumlu ya da olumsuz olduğu da açıkça anlaşılır (Kayapınar, 2017).

2.4. Etkili İletişim Becerileri

Etkili iletişim, bireylerin ve toplumların barış ve huzur içinde yaşamaları için temel etkindir. İletişimin uygarcı bir seviyede yaşanmadığı toplumlarda yerini,

çatışmalara ve savaşırlara bırakmıştır. Etkili iletişim, kaynağın göndermek istediğı mesajı, alıcının doğru bir şekilde algılaması ve bunu karşıya yansıtabilmesi için mesajın içeriğine uygun anlamlı bir şekilde geri bildirim vermesidir. Etkili iletişim planlı bir süreç olup, belirli bir amaca erişmeye odaklanır (Al-Johani ve Ark. 2019; Güven, 2016). Etkili iletişim için, empati kurma, ben dilini kullanma, ego geliştirici dil kullanma, etkili dinleme ve kendini tanıma becerileri gereklidir (Şahin ve Aral, 2012; Uzuntaş, 2013)

2.4.1. Kendini Tanıma/Açma

Etkili iletişim öncelikle insanın kendini tanınması, kendi iç dünyasıyla kurduğu dengeli bir iletişimle başlamaktadır. Kendini tanıma, kişinin yeteneklerini, güçlü ve zayıf yönlerinin farkına varması ve bunları kabullenmesidir. Bu sayede insanlar çevredeki olay 8 ya da durumları daha iyi anlamlandırabilir ve etkileşimde olduğu kişilerle de ilişkileri olumlu yönde etkilenir (Şengün, 2013; Koç, 2019).

Kendini tanıma, insanın inanç, duygu ve düşüncelerin, ön yargı ve sınırlarını tam olarak içinde anlamlandırması ve bunların karşıdaki kişilerde nasıl bir etki oluşturduğunun fark etme sürecidir. Terapötik ilişkinin temeli kendini tanımadır. Hemşireler de kendi davranışlarının, duygu ve düşüncelerini tam anlamıyla içinde kavramalı, bu davranışlarının da ilişki kurduğu kişiler üzerindeki etkilerini fark etmelidir (Şengün, 2019; Koç, 2019; Pektetin, 1991).

Kendini tanıma, ömür boyu süren bir süreçtir. İnsanın kendisinin farkına vardığı, farkına varabileceğı ve hiç fark edemeyeceğı şeyler vardır. Johari penceresiyle (kendini tanıma penceresi), insanın bilinen ve bilinmeyen yönlerinin farkına varabiliriz (Cüceloğlu, 2019; Şengün, 2013; Koç, 2019). Bu pencereler;

Açık alan: Yaş, cinsiyet, din, medeni durum, isim gibi insanın hem kendisinin hem de diğerlerinin bildiğı penceredir.

Kör alan: İnsanların kendilerinin farkında olmadığı ama çevresinin farkında olduğu penceredir. Ağız kokusu ve gerginlik örnek olarak verilebilir.

Gizli alan: İnsanın kendisinin bilip, çevresinin bilmediğı penceredir. Çevredeki insanlardan gizlenen korku, suç vb. olabilir.

Bilinmeyen alan: İnsanın kendisinin ve çevresinin bilmediği penceredir. İnsanın bilinçaltı bu alana örnek verilebilir (Çetinkaya, 2010).

Kendini açma, insanın kendisiyle ilgili bilinmeyenleri, çevresiyle paylaşma derecesidir. Etkili ve sürdürülebilir bir ilişki için kendini açma davranışının olması elzemdir. Kendini açma davranışıyla insanlar, ön yargı ve yanlış anlaşılmanın farkına varabilmektedir. Kendini açma kişiler arasında güvene dayalı bir ilişki geliştiğinde uygulanmalıdır, aksi takdirde kişi kendisiyle ilgili olumsuz ve istenmeyen bilgileri paylaştığında pişman olabilir (Çetinkaya, 2010).

2.4.2. Empati

Empati, insanın kendi bakışından sıyrılıp, olayları karşısındakinin gözüyle görebilmeyi, o kişinin aktarmak istediği duygu ve düşüncelerini tam manasıyla anlayıp, hissetmeyi ve ne anladığını da karşısındakine iletmesini içerir. Empati de sözel ifadelerle birlikte kişinin ses tonu ve beden diliyle ifade ettikleri de dikkate alınmalıdır (Öztekin, 2017)

Kişiler arası etkili iletişim kurmak ve sağlıklı etkileşim gerçekleştirmek için bir yol olarak empati kullanılır. Empati, bir kişinin kendini karşısındaki kişinin yerine koyarak onun duygularını, düşüncelerini ve ruh halini anlaması ve hissetmesi olarak tanımlanır. (Geçikli, 2016).

Dökmen (2008) empatiyi üç aşamalı bir sınıflandırma yaparak anlatmıştır;

- **Onlar basamağı:** Empatinin en alt düzeyidir. Kişi karşısındakinin sorunlarını dikkatle dinlemez, duygu ve düşüncelerine odaklanmaz. Tepki olarak genellemeler, atasözü ve klişe sözlerle yanıt verir.
- **Ben basamağı:** Bireyin sorunları karşısında, dinleyen kişinin kendi düşünce, duygu ve hissettiklerinden bahsettiği basamaktır. Bu basamakta empati düzeyi ortadır. Dinleyen kişi karşısındakini sorunlarıyla yalnız bırakmıştır. Akıl verme, eleştirme, tespit yapma ya da bireye kendi sorunlarından bahsederler.

- **Sen basamağı:** İstenilen empati düzeyidir. Bireyin yaşadığı sorunlara odaklanarak, olayları onun bakış açısıyla görebilmeyi, ne hissettiğini ve düşündüğünü anlayıp bunu da danışana aktarmaktır.

2.4.3. Ben Dili

Kişilerarası ilişkilerde, tarafların kendilerini uygun bir biçimde ifade etmeleri oldukça önemlidir (Darrington ve Brower, 2012). İletişim sürecinde ben dili; gerginlik, kızgınlık gibi olumsuz duygu ve düşüncelerin, karşı tarafa suçlanmışlık duygusu yaşatmadan, yargılamadan ve savunma durumuna geçirmeden, bireyin kendi üzerinde oluşan etkileri açıklamasına olanak sağlar (Eroğlu, 2019; Yüksel, 2010). Ben dili kullanılırken, daha çok davranışlara odaklanılmalı ve kişi üzerinde nasıl bir etki oluşturduğu ifade edilmelidir. Ben diliyle iletişimde amaç karşıdaki kişiyi değiştirmeye yönelik değildir. Aksine karşımızdakinin, bizim duygu ve beklentilerimizin farkına varmasını sağlamaktır. Sen diliyle iletişim ise karşı tarafı suçlamaya ve savunmaya geçirmeye yöneliktir. Gösterilen tepki, oluşan duygu ve davranışlara yönelmez, insanın kişiliğine yöneliktir. Bu tarz iletişimde karşı tarafa saygı duyulmaz ve sonunda kişiler arasında çatışma kaçınılmazdır (Darrington ve Brower, 2012; Sahin, 2010).

2.4.4. Egoyu Geliştirici Dil

Egoyu geliştirici dil, olumsuz bir özellik, tutum veya davranış için daha kabul edilebilir ve saldırgan olmayan bir ifadedir. Bu, insanların olumsuz davranışlarına odaklanmalarını ve özgüvenlerini zedelememelerini sağlar. Her insanın kendine verdiği önem ve değer "özgüven" olarak tanımlanır. Özgüven, diğer insanların insana yönelik tepkileriyle etkilenir ve şekillenir. (Tezel, 2004) Coopersmith, kişinin kendisini yeterli, değerli ve başarılı olarak algılama düzeyinin özgüven olduğunu belirtmiştir (Güloğlu, 1999).

2.4.5. Etkin Dinleme

Dinleme, işitsel uyarıları alma sürecidir ve pasif bir davranış değil, aktif bir süreç olduğu vurgulanır (Mutlu, 2008). İnsan ilişkilerinin önemli bir parçası olan

dinleme, iletişim sürecinin devamlılığını sağlar. Satir, etkili kişilerarası iletişimde dinlemenin gerçekleşmesini şu nedenlerle açıklar (Cihangir, 2004):

- Dinleyici tüm dikkatini konuşana vermeli ve her şeyiyle orada bulunmalıdır.
- Dinleyici, konuşmacının ne söyleyeceğini tahmin etmek için uğraşmamalıdır.
- Dinleyici yorumlarını açıklayıcı ancak yargılayıcı olmayan bir şekilde yapmalıdır.
- Dinleyiciler, gerektiğinde kafa karışıklığını önlemek için sorular sorabilmelidir.
- Dinleyici, konuşmacıya duyulduğunu ve algılandığını hissettirmelidir.

2.4.6. İletişim ve Spor

Spor, kişinin sosyal çevrelerle etkileşim içinde olmasını sağlayan bir sosyal aktivite olduğu için kişinin sosyalleşmesinde önemli bir rol oynar. Modern toplumlarda spor genellikle toplu olarak yapıldığından, spor yapanların farklı topluluklarla yakın sosyal bağlar kurulmasını sağlamaktadır. Spor vesilesiyle kişi dar çevresinden çıkıp diğer bireylerle diyaloga girebilmektedir. Bu yönüyle spor, yeni arkadaşlar edinmenizi ve sosyal gruplarla bağlantı kurmanızı sağlamaktadır. Spor sadece sporcular için değil, seyirciler için de önemli bir iletişim aracıdır (Tazegül, 2014).

Spor, çeşitli sosyal işlevleri yerine getirebilen çok karmaşık ve kapsamlı bir olaydır. Sporun insan sosyalleşmesine katkısı çok önemlidir. Spor sayesinde bir kişi belirli bir topluma aidiyet kazanabilmektedir. Ayrıca yetişkinlerin yeniden sosyalleşmesi sürecinde spor oldukça verimlidir. Bu katkı göz önüne alındığında, eğitim programlarında ve toplumsal yaşamda spora daha aktif ve daha geniş bir yer verilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır (Kaplan ve Akkaya, 2014).

Spor ve beden eğitimi, çocukların fiziksel gelişim sürecinin yanı sıra toplumsal açıdan da önemlidir. Çocukların çevreyi anlamasını, iletişim kurmasını ve çevrede olup bitenlere anlam vermesini sağlamak için spor faaliyetleri önemlidir. Spor, takım çalışmasını kolaylaştırmak, dayanışmayı sağlamak, özgüveni artırmak ve toplumda

kendine yer bulmak, insan bedeninin ve zihninin gelişimini desteklemek, iradeyi güçlendirmek açısından önemlidir (Yetim ve Ark., 2015).

Spor yöneticileri, antrenörler ve beden eğitimi öğretmenleri, insanların yoğun olduğu ortamda çalıştıkları için insan ilişkilerini geliştirmek ve kolaylaştırmak için yetenekli olmaları gerekir. Spor ortamı, insanların olayları görmelerine, duymalarına ve deneyimlemelerine fırsat tanıdığı için sağlıklı iletişim becerileri öğrenilebilir ve sosyal hayatta kullanılabilir. Bu nedenle spor yöneticileri, antrenörler ve beden eğitimi öğretmenlerinin bu konuda yetiştirilmeleri ve donanımlı olmaları önemlidir. Ayrıca herkesin zorunlu eğitim aldığı ve eğitim müfredatında beden eğitiminin zorunlu olduğu göz önünde bulundurulduğunda bu becerilerin beden eğitimi ve spor öğretmenleri için daha da önemli olmaktadır (Tepeköylü ve Ark., 2009).

2.4.6.1. Etkili İletişimin Sporcu Davranışına Katkıları

Etkili iletişim sayesinde her insan, spor yaptığı takımın bir parçası olarak takımın amacına uygun hareket edebilmektedir. Böylece sporcunun maç sırasında diğer takım arkadaşları ile uyum içinde hareket etmesine olanak sağlamaktadır. Yine karşılaşma öncesi yöneticinin görüş, öneri ve yorumlarını göz önünde bulundurmasını sağlar. Karşılaşma öncesi takım arkadaşları ve yöneticisi ile düzenli antrenmanlara katılımını sağlar. Belirtilen hedefe uygun olarak performans sergilemesi takım arkadaşları ve yöneticileri ile kuracakları iletişim becerilerine bağlı olmaktadır. Sporcu bir takım veya bireysel sporla uğraşsa bile, sporcular arasındaki sağlıklı iletişim yöntemleri ve sporcunun lider ile sürdüreceği iletişim, göstereceği atletik performansı oldukça etkilemektedir. Çünkü antrenörün göstereceği davranış biçimi vücut diline yansıdığı için etkili bir iletişim dili kurması çok önemli hale gelmektedir. Buda, antrenörün davranışına bağlı olarak sporcuları olumlu veya olumsuz etkilemektedir. Farklı spor kulüplerinde veya takımlarında yer alan sporcuların liderleri arasındaki iletişim olumlu ise, bu olumlu iletişim onları olumlu yönde etkileyecek ve performanslarının artmasına neden olacaktır (Gerçek, 2017).

Buluş, Atan ve Sarıkaya (2017) yılında yaptıkları çalışmalarında, etkili iletişim becerilerini farklı açılardan değerlendirmek için yeni bir kavramsal çerçeve önermek ve bu çerçevede önerilen iletişim becerilerini değerlendiren bir ölçek geliştirmeyi amaçlamışlardır. Önerilen kavramsallaştırma doğrultusunda çalışmada ego

destekleyici dil, aktif-katılımlı dinleme, kendini tanıma/kendini açma, empati ve ben dili olmak üzere beş temel iletişim becerisi üzerinde durulmuştur. Bu becerileri değerlendirmek amacıyla geliştirilmesi amaçlanan ölçeğin taslak formu Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi 3. ve 4. sınıflarda öğrenim gören bir grup öğrenciye uygulanmıştır. Geçerlik analizi kapsamında Madde analizi, Açıklayıcı Faktör Analizi, Ölçekler arası korelasyon analizi kullanılmıştır. Ölçeğin güvenirliği Cronbach alfa katsayısı ile incelenmiştir. Sonuçlar, ölçeğin kavramsal çerçevede önerildiği gibi 5 faktörde sınıflandırıldığını ve psikometrik niteliklerin kabul edilebilir görüldüğünü göstermiştir. Çalışmanın bulguları tartışılmış ve önerilerde bulunulmuştur.

Kaya (2022) yılında yaptığı bir araştırmada, çalışanların etkili iletişim becerilerinin kişilerarası problem çözme davranışlarına nasıl bir etkiye sahip olduğunu incelemeye çalışmıştır. Sonuçlar, etkili iletişimin işte memnuniyet, yöneticiye olan güven, çalışanların verimliliği ve sosyal uyum üzerinde etkili olduğunu ve kişilerarası problem çözme davranışlarının algılanan stres, saldırganlık, benlik saygısı, empati ve kişilik özellikleri arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle, işletmelerde iletişim süreci ve kişilerarası problem çözme davranışlarının araştırılmasının önemi olduğu düşünülmektedir. Bu araştırma, İstanbul'da görev yapan çalışanlar arasından elde edilen verilerle yapılmıştır ve sonuçlar etkili iletişim becerisi yüksek olan çalışanların kişilerarası problemleri daha başarılı çözdüklerini göstermektedir. Bu nedenle hükümetler, işletmeler, araştırmacılar ve iletişim uzmanlarına etkili iletişim becerilerinin önemi konusunda öneriler sunulmuştur.

2.5. Karar verme

2.5.1. Karar Verme Kavramı

İnsan davranış ve hareketlerinin hepsi bir karar ile başlar ve önceden düşünülmüş, planlanmış bir takım düşünsel olgulara dayanır. Bu olgular arasından en iyi seçenek olduğunu düşündüğünü tercih etmektedir. İyi olanı tercih etmek için, bu düşünsel ürünün kaliteli ve pozitif olması çok önemlidir. Çünkü kişinin başarı derecesi verdiği kararın ne kadar isabetli ve iyi olmasıyla ilintilidir. Herkes, yaşamın her anında bir karar verme durumu ile karşılaşmaktadır. Bireyin aldığı her karar sadece kendisini değil çevresindeki diğer kişileri de etkilemektedir. Bu nedenle karar verme eyleminin herkes için çok önemli olduğu belirtilmiştir (Öneren ve Çiftçi, 2013).

Karar vermek, kişinin hayatını etkileyen önemli bir beceridir. Doğru ve zamanında alınan kararlar, kişinin hayatını pozitif yönde değiştirebilirken, yanlış kararlar ise hayatı olumsuz etkileyebilir. Karar verme, hem seçim yapmayı hem de seçim sonunda sorumluluk almayı içermektedir. Çünkü kişi aldığı kararın sonuçları ile yüzleşmek zorundadır. Karar verme, hem duygusal hem de bilişsel özellikler tarafından etkilenmektedir (Yeşilyaprak, 2000; Seyhun, 2000; Güçray, 1998).

Karar vermek, çeşitli olaylar karşısında en iyi alternatifi belirlemek değildir; Aynı zamanda hedeflerimiz, arzularımız, yaşam tarzlarımız ve değerlerimizle birlikte en uygun olanı bilmek anlamına da gelir. Karar vermek alternatifler arasında en uygun olanı seçerken şüphe ve belirsizlikleri de azaltma süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu belirsizlikleri elemekten çok azaltmak önemlidir. Çünkü tüm alternatifler hakkında bilgi sahibi olma güçtür. Bu nedenle her karar belli bir miktarda risk içerir (Arslan, 2013).

Karar, düşünmenin ve değerlendirmenin sonunda alınan yargı, süreklilik, devamlılık, sabır, düzen, faydalı bir tahmin ve benzeri anlamlara gelirken kararsızlık ise aceleci, sebatsız, değişken, seçim yapamama gibi anlamlara gelmektedir. Başka bir deyişle karar verme kavramı düşünüleni değerlendirerek eyleme dönüştürmedir (Çetin, 2009).

Kuzgun'a göre karar verme eyleminin oluşabilmesi için üç koşula ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir (136).

1. Karar verme olgusunun oluşabilmesi için bir etki ve bunun hissedilmesi,
2. Bu etkiyi ortadan kaldıracak birden çok alternatifin olması,
3. Bireyin bu alternatiflerden birine yönelmesi ve bu yönelişte özgürlüğün temel alınması gerekmektedir.

2.5.2. Karar Verme Süreci

Sporda karar vermenin standart bir türü yoktur. Genel olarak birtakım kurallardan süreçlerden söz edilebilir. Bunlardan bahsedecek olursak; sporda karar verme sürecinde karar verme durumunun doğal oluşum göstermesidir. Karar vermeden önce kişinin tercih seçenekleri oldukça fazla olabilir. Örneğin; Bir sporcu müsabakada karşılaştığı durum sonrası karar vermek zorundadır. Daha önceki önsezilerine, tecrübelerine göre değil bulunduğu duruma şartlara göre karar vermelidir (Johnson 2006). İkincisi karar verme durumu o anlık durumun dinamik olması sonucu gerçekleşir. Karar verme süreci zaman içinde değişim gösteren dış dinamiklere sahiptir. Bu dinamizm kişinin bilgiye ihtiyaç duymasına sebep olur. Bu bilgiler kimi zaman pasif gereksiz bilgiler bile olabilir durumun gereklerini karşılaması yeterlidir. Üçüncüsü Zaman ve durum gereği karar verme dinamiğinin gerçekleşmesi belirli zaman içerisinde olması bakımından hızlı karar verme durumu oluşumu görünür olmaktadır (Johnson, 2006). Buna dayanarak şunu diye biliriz karar verme süreleri yapılan etkinliklere durumlara göre değişim gösterebilir (Seiler, 1997).

Bilişsel olarak 3 farklı şekilde açıklarsak karar vermeyi . Bunlar şu şekildedir;

- Yetenek temeli (Skill-based)
- Kural temeli (Rule-based)
- Bilgi temeli (Knowledge-based).

Yetenek temellide kararları açıklarsak, duyuşsal motor performanslarını içine almaktadır. Örnek verecek olursak; bilinç kontrol altında olmadan hareketi eylemi yapan kişi verebilir. Topun gelişine göre sporcunun ani olarak pozisyonu karşılayarak tepki vermesi bu tepki kural temelli bir pozisyon alma ise kural kontrolü sağlanmış olur. Şimdi yetenek temelli olan ve kural temelli olan karar verme tepkilerindeki farkı şu şekilde açıklayabiliriz birisi otomatik olarak bilinç dışı gerçekleşirken diğeri özenle seçilerek uygun olan ile tepkisi verilir. Bilişsel davranışlar genelde soyuttur ve ayrıntı barındırır bu sebeple bilgi işlevli karar vermeler de tercihlerin açık bir şekilde değerlendirilerek yapılması gerekir (Çetin, 2009).

Karar vermede aynı zamanda düşünme stillerinin de etkisini görmekteyiz. Düşünme stilleri çok uzun yıllar öncesine dayanmaktadır. Bununla ilgili pekçok akademik kuramlar oluşturulmuştur (Zhang ve Postiglione, 2001). Ülkemizde

düşünme stilleriyle ilgili genel boyut insanların nasıl düşündüğünü açıklamasına yöneliktir. Sternberg kuramında düşünme stillerini şöyle tanımlıyor;

- Tek başlarına bir beceri olmadığını sadece bir tercihten ibaret olduğunu söylüyor.
- Stillerin duruma zamana koşullara göre değişe bileceğini görecelik oluşturduğunu ve birçok seçenekte olabileceğinden bahseder.
- Stillerin öğrenilebileceği ve uygun şartlar altında da ölçülebileceğini alanlara göre etkinliği ve etkisi değişim gösterebileceğiyle birlikte tek başlarına iyi ya da kötü anlamlarına gelmeyeceğini belirtir.

Karar verme sürecinde kişilere düşen görevler vardır:

- Doğruyu ve güncel olanı dikkate almak,
- Seçenekleri belirleyerek listelemek,
- En ince ayrıntılarına kadar değerlendirme ve seçenekleri kontrol edebilmek,
- Seçeneklerin analizinden sonra tek bir karara inmek (Sternberg, 1997).

Karar verme aktif bir süreç içermekte olup kişi bu aktif süreçte etkin rol oynayarak araştırma bilgi toplama geri bildirim alma durumundadır. Birey bu süreçte iç dünyasıyla bir denge oluşturma çabası içerisine girer. Bununla birlikte dış dünya ile olan dengesini de sağlamış olur. Bu durumu sağlaya bilmesi için çevresel ve kişisel kaynakları kullanabilmesi gerekir(Daft, 1994).

Karar verme döneminde 3 evre vardır. Karar verilmeden önce, kararın verildiği dönem ve kararın verildikten sonrası dönem (Zeleny 1982) bu dönemleri şu şekilde açıklar;

- Karar Öncesi Dönem; Kişide karar verme güdüsünü oluşturur. Bu güdü Kaos ortamının oluşmasıyla başlar ve bilgileri toplayarak değerlendirme yapmaya başlar bu dönemde.

- Karar dönemi; Tüm seçeneklerini analiz ederek elemeye başladığı seçip uygulamaya koyacağı dönemdir.
- Karar sonrası Dönem; Seçilen kararın uygulamaya koyularak sonuçlarının değerlendirildiği bölümdür (Deniz, 2002).
- Karar verme süreci birey karar verme ihtiyacı duyduğu anda başlamaktadır. Sonrasında birey kendisine hedefler ve amaçlar koyarak bu doğrultuda hedef ve amaçlarına yönelik seçeneklerle alakalı veriler biriktirir. Daha sonra birey kendi değerleri ve seçeneklerin sonuçlarına ulaşma ihtimali üzerinde yoğunlaşır. Bu değerlerin kesinleştirilmesi yerinde kararlar için büyük önem arz etmektedir. Bireyin seçenekler arasından yalnız birini tercih etmesi karşımıza bilişsel bir süreç olarak çıkmaktadır. Bu süreç bazı işlemleri gerektirmektedir bunlar; seçenekler hakkında ayrıntılı bir şekilde verilerin toplanmasını, toplanan bu verilerin sınıflama, sıraya koyma, her birinin isteklerini karşılama ihtimali doğrultusunda irdelenmesidir (Tatlılıoğlu, 2010).
- Başarı ve başarısızlıklar, verilecek olan kararın vasfıyla yakından ilişkilidir. Kararların vaktinde verilebilmesi oldukça önemlidir. Zamanından önce bireyin vermiş olduğu kararlar, birçok fırsatın gözden kaçmasına neden olurken, zamanında verilmiş olan kararların ise hiçbir önemi olmaz (Özmen, 2005).
- İyi bir kararda bulunması gereken özellikler şunlardır:
 1. Doğru karar, örgütün amaçlarını yerine getirebilecek özellikte olmalıdır.
 2. Fayda sağlayan, sorunu ortadan kaldıran, ortaya çıkan olumsuzlukları yok eden ve öngörülen sonuçları sağlayıcı nitelikte olmalıdır.
 3. Akılcı ve verimli olmalıdır.
 4. Yönetimsel ve hukuki mevzuata uygun olmalıdır.
 5. Doğru karar, anlaşılabilir, net ve uygulayacak kişilerin rahatlıkla anlayacağı özelliktedir (Gürsel, 2012).

- Dinçer ve Fidan (1995) karar verme sürecini şu beş aşamada ifade etmişlerdir:

1. Hangi bağlamda karar verileceği belirlenmeli,
2. Karara gerçek bağlamda gerekli olan bütün veriler toplanmalı,
3. Toplanan bütün veriler çözümlenmeli,
4. Alternatif çözümler oluşturulmalı,
5. Alternatif olarak oluşturulan veriler birbiriyle karşılaştırılmalı ve en uygun olan seçilip uygulanmalıdır.

- Ersever (1996)' ya göre ise karar verme süreci sıralı aşamalardan oluşur. Bu aşamalar:

1. Kararın ortaya çıkmasına neden olan durumun farkına varılması: Karar verme süreci bireyin karar vermesini gerektiren bir durumu algıladığı anda başlatmaktadır.
2. Verilen kararın ortaya çıkardığı problemin tanımlanması: Birey karar verilmesine neden olan durumu irdelemekte ve tanımlamaktadır.
3. Seçenekler oluşturma: Kişi karar verici olarak problemi çözebilmek için yapabileceklerini içeren bir skala oluşturur.
4. Eldeki seçenekleri değerlendirme: Kişi seçenekleri uygulamaya koyduğunda karşılaşması olası sonuçları, kendisine sağlayacağı faydalar ve bunun meydana getireceği muhtemel kayıplar yönünden değerlendirmektedir.
5. Seçeneklerin azaltılması: Kişi seçenekleri olası sonuçları değerlendirerek seçeneklerin sayısını en aza indirmeye çalışır.
6. Kararın verilmesi: Kişi hedeflemiş olduğu sonuca varabilmek için aklından geçen tek seçeneği hayata geçirmek için kararını verir.
7. Kararın uygulanmaya başlanması: Kişi uygulamaya koyacağı kararı ile ilgili davranışsal hareketlerde bulunur.
8. Verilen kararın sonuçlarının değerlendirilmesi: Kişi vermiş olduğu kararın sonuçlarının neler olduğunu değerlendirir; kararının kendisine sağladığı fayda ve zararları değerlendirir.

9. İhtiyaç halinde kararın tekrarlanması: Kişi verilen kararın sonucundan tatmin olmadıysa bu kararı düzeltmek için farklı yöntem ve seçeneklere başvurur (Ersever, 1996).
- Çavuş (2008), ise karar verme süreci aşamalarını şu şekilde sıralamaktadır:
 1. Karar verilecek konunun veya sorunun tanımlanması,
 2. Sorunun çözümü sağlamak için eldeki verilerin bir araya getirilmesi,
 3. Çözüm esnasında yapılacak olan tüm yöntem ve tekniklerin belirlenmesi,
 4. Çözüm maliyetlerinin tespit edilmesi,
 5. Çözümlerin sonuçlarının neden olabileceği durumların yorumlanması,
 6. Çoklu seçenekler içerisinde birinin tercih edilmesi,
 7. Kararın uygulamaya koyulması,
 8. Uygulamadan sonra ortaya çıkan sonuçların değerlendirilmesi
 - Bireylerin karar verme sürecini etkileyen etmenlerden biri de karar verme stilleridir. Karar alma esnasında kişinin tepki, fiil ve yaklaşımlarda bulunurken sergilediği durumlara karar verme stili denir (Altun ve Oğuz, 2012).

2.5.3. Karar verme süreci sınırlayan etkenler

Karar verme süreci içerisinde şüphe ve problemleri ortadan kaldırma ya da yeterli düzeyde azaltma süreci olarak ifade edilebilir (Tekin ve Ark., 2009).

Karar vermede Hayatın her alanında her rolde olduğu gibi sporda da önem arz etmektedir. Günümüzde spor branşları daha teknik ve taktiğe dayalı oyun dinamiklerine göre hızlı ani beklenmedik değişimlerin olması sporcuların hızlı ve sürekli karar vermesine sebebiyet verir. Bilinçli bir şekilde doğru tercihte bulunması anlamına gelir karar verme (Sánchez ve Ark. 2009).

Karar vermede seçeneklerin çok olması strese yol açmaktadır. Aynı zamanda kararsız kalmasına kafa karışıklığına da yol açmaktadır. Unutulmamalıdır ki her kişi kendi bireysel farklılıkları çerçevesinde tercihlerde bulunur bu süreçte de olumsuz etkilenmeler söz konusu olabilir (Sánchez ve Ark., 2009).

Kneeland (2001) bu olumsuz etkilerden kurtulmak için doğru zamanda doğru karar verilmesi gerekmektedir (Kneeland, 2001). Adair (2000) 'e baktığımızda karar vermenin ilk aşamasının daima problemin bilinmesi gerektiği önemle vurgulanmıştır. Son adımda da uygulama sonrası geri bildirimlerin alınması ve değerlendirilmesi olmalıdır (Adair ve Ark., 2000).

Karar vermede birey kendi faydasına kendisine uyanı tercih etmelidir (Tatlılıoğlu ve Deniz, 2011). En uygun olan seçeneğin tercih edilmesi de kişinin yaşam tarzı, değerleri, istekleri, hedefleri, vs. gibi kriterlerin oluşturduğu seçeneklerden ibarettir. Bu kriterlere sahip seçenekler arasından kendisine en uygun olan olanı tercih eder. Bazı durumlarda belirsizlikler oluşur bu belirsizlikleri ortadan kaldırmak seçenekleri azaltarak olur kesin bir yargıya varılmaz çünkü karar verme sürecinde yeterli bilgi tüm seçenekler için mevcut değildir. Karar verme çeşitli süreçlerden oluşmaktadır. Kişi ilk olarak vereceği kararların analizinden sonra o kararın ne sonuçlar getireceğini değerlendirir (Tatlılıoğlu, 2014).

İnsan kendi benliği dışında dünyadaki var oluşunu anlama çabasına yoğunlaşmıştır. 20. Yüz yılda bu anlam arama çabasının düşünsel bir nitelik kazanmasıyla bilginin işlenmesine yönelim artmıştır (Mills, 1979). Bu yönelim sayesinde kişi bireysel farklılıkların varlığını anlamada ve yeni düşünce becerileri kazanmaktadır. Bu beceriler düşünme stillerinin ve birçok düşünme kuramlarını ortaya çıkartmıştır (Zhang ve Postiglione, 2001). Bu kuramların bakış açıları ve düşünme stillerinin terminolojisi kafa karıştırıcıdır (Balgalmış ve Baloğlu, 2010). Karmaşık olmasının sebebi fikir birliğinin olmamasıdır. Sadece insanların nasıl düşündüğünü açıklar. En yaygın kullanılan kuramı zihin özyönetim kuramıdır (Sternberg, 1997). Dünya sıralamasına bakıldığında ise; ‘‘Kuralcılık, Yetkililik, Yargısal, Monarşik, Hiyerarşik, Oligarşik’’ gibidir (Park ve Stoel, 2005).

Sternberg (1997) birçok düşünme stili temel almıştır (Sternberg, 1997). Buluş (2006)'da bu düşünme stillerini Türkçe tanımlamalarını oluşturarak benimsemektedir (163). Kuram da toplam 13 düşünme stili 5 alt grup vardır. Gruplar; İşlevler

(Functions), Eğilimler (Leanings), Düzeyler (Levels), Formlar (Forms), Alanlar (Scopes) dır (Zhang, 2001).

Düşünme; gözlem, tecrübe, akıl yürütme, sezgiler ile insanı diğer canlılardan ayıran kavramsallaştırma yeteneği, değerlendirme, uygulama şeklidir (Özden, 2005). Ya da zihnin bir konuyla ilgili bilgilerini karşılaştırarak bağlantı kurarak bir yargı bir karar verme etkinliğidir. Bakıldığında düşünme süreci sembolleştirme ile tanımlanır. Nesneleri olayları sembolleştirerek beyin hipotez kurar değerlendirir ve sonraki aşamaları oluşturur ve sonra bu çıkan durumu tekrar dış dünyaya çevirir (Arkonaç, 1998).

Düşünme eylemi her birey de farklılık gösterir. İnsanlara özgü bir yetenektir. Bilgi zihinsel olarak durum ve olaylara soru ve problemlere karşı işlenerek bilginin düzenlenmesiyle transfer edilir. Düşünme bir beceridir üzerinde çalışılarak geliştirilebilir ve öğretilir bilir. Geleceğe dair üst düzeyde düşünme kabiliyeti stratejileri geliştirilebilir ve toplum faydası için kullanılabilir (Çubukçu, 2004). Bireyler karşılaştıkları problemler karşısında düşünme stillerine başvururlar (Sünbül, 2004). Bu düşünme stilleri de çevresel faktörler tarafından sosyalizasyon süreçleri içerisinde öğrenilmiştir (Sternberg ve Grigorenko, 1993).

İnsanlar farklı düşünme stillerini kullanırlar farklı düzeyde farklı konularda ihtiyaç duyulan şekilde farklılaşabilir değişim gösterebilir. Değişim söz konusudur daima değişmeyen bir düşünce stilinden söz edilemez (Sternberg, 1997). Örneğin; bir birey okula gittiğinde yaşama düşünce stilini kullanırken aynı kişi evde yürütme stilini oyun oynarken liberal stili kullanıyor olabilir. Birey her bir stili durum ve olaylar karşısında farklı şekillerde farklı düzeyde kullanabiliyor. Bu sebeple tercih ve esneklik söz konusu olabiliyor (Sternberg, 1997).

Düşünme stillerini oluşturan fonksiyonlardan bir diğerleri şunlardır;

- Yasama düşünme stili; Bu stile kuralcı stil de denebilir. Kendi kararlarını kurallarını kendileri yaratır geliştirir bu durumdan da oldukça hoşlanan kişilerdir. Prosedürlere uygun hareket eden kişilerdir (Çubukçu, 2004). Talimatlara uyar kendilerine söylenen şeyleri yaparlar (Park ve Stoel, 2005) ve olan kurallar üzerinden düşünürler (Duru, 2002).

- Lokal düşünme stili; detaylara yoğunlaşırlar (Çubukçu, 2004). Somutluklarla daha ilgili oldukları gibi mikro ayrıntılara önemle dikkat ederler ki bu sebeple remi

görmekten uzaklaşırlar. Bu durumda onlara önemli önemsizi ayırt etme zorluğu yaratır (Buluş, 2005). Çok detay konularla ilgilenirken büyük keyif alırlar (Balkıs, 2003).

- Global düşünme stili; kurumsallığa ve bütünlüğe önem verir. Detaylara takılmazlar (Buluş, 2005). Ayrıntılıyı kabul etmezler iş yükünü başkasına paslarlar. Soyutlama, genellemeler ve resimlerle ilgilenemezler (Park ve Stoel, 2005). Düşünce dünyasında olmayı severler ormanın içindeki ağaçlardan ziyade ormanın kendisini görme eğilimindedirler (Buluş, 2005). Resmi bütün olarak gördükleri gibi genel çevreye odaklanır fikirleri özet geçerler (Fer, 2005).

- İçsel düşünme stili; Bireysellik içe dönüş konu merkezli ve az sosyaldirler. Yalnızlığı çalışmada tercih ederler (Buluş, 2000; Buluş, 2005). Bu düşünme stilini kullanan kişiler kendi kendine yeten kişiler olur (Fer, 2005). Tek Bireysel çalışmayı tercih ettikleri gibi grup içerisinde de huzursuz ve kaygılı olur bu sebeple asla grup çalışması yapmaz ve başarılı olabileceklerine bu şekilde inanmazlar.

- Dışsal düşünme stili; İnsan merkezli, dışa dönük, yüksek sosyallik içeren düşünme stilidir. Grup iş birliği içerisinde öğrenmekten hoşlanan problem çözmekten zevk alan cana yakın kişilerdir (Buluş, 2005). Sosyal oldukları için sosyal problemlere konulara karşı oldukça hassastırlar. İş birliğine önem verirler (Buluş, 2006). Özellikle atılgan, cana yakın, bireysellikten uzak kişilerdir (Fer, 2005).

Sternberg 'in Zihinsel Özyönetimi Kuramında (Mental Self-Government) toplumlar gibi bireylerin de öz denetim kendi düzenlemelerini yapabileceklerini söylemekle birlikte şöyle der; Kişi kendisine en uygun en doğru düşünme stilini kabul ederek seçer. Birçok sebep insanların düşünme stillerinde oynamalar esneklikler uyumlar sağlamasına sebebiyet verir hatta bu farklılıkları stilleri kullanma düzeyi her kişide farklılık gösterdiği için benlik yönetimine maruz kalmasından dolayı stillerin çok fazla çeşitlilik göstermesine sebep olmuştur (Sternberg, 1997). Her birey için öznel bir durum oluşturduğunu savunur düşünme stilleri bu kurama göre (Çubukçu, 2004). Bu kuramda aynı zamanda kişinin yaşadığı alan çevresel faktör gibi birçok değişken tarafından sosyalleşir ve değişebilir. Sadece olay olgular değil aynı zamanda düşünme stillerini kendi yetenekleri doğrultusunda kullanabilme tipik performansı ölçme doğrultusunda olabilir (Duru, 2002).

2.5.4. Karar verme süreçlerini etkileyen faktörler

Karar verme sürecine etki eden bazı unsurlar bulunmaktadır. Bunlar karar vermeyi olumlu ya da olumsuz olarak sürekli etkileyebilmektedir (Yılmaz ve Talas, 2010). Literatürde yer alan çalışmalarda da (Allwood ve Salo, 2012; Bavolar ve Orosová, 2015) karar vermeyi etkileyen olumlu ve olumsuz unsurlar olduğu görülmektedir. Karar verme süreçlerini etkileyen unsurların iyi bilinmesi için öncelikli olarak karar verme sürecinin temel özelliklerinin bilinmesi gerekmektedir. Literatürde yer alan çalışmalarda karar verme sürecinin temel özellikleri aşağıdaki gibi açıklanmıştır (Koçoğlu, 2010);

- Psikolojik ve maddi boyutların zorluğu,
- Maddi yükünün bulunması,
- Faaliyet ve rasyonelliğe dayalı olması,
- En az bir yeterlilik ve özgürlüğe dayalı olması,
- Gelecekle ilgili olması ve geleceği tahmin edebilme amacı taşıması,
- Belirli bir zamanda sonuçlanma mecburiyeti olması,
- Belirli bir plan dahilinde gerçekleşmesi ve öngörüye dayalı olması,
- Bir takım farklı harcamaları doğurması,
- Bir problem çözme süreci özelliğinde olması

Bireysel karar verme süreçleri üzerinde belirleyici olan demografik değişkenlerin başında yaş faktörü gelmektedir. Daha yaşlı karar vericiler, daha önce karşılaştıkları durumlarda verilen kararlarda genç insanlara göre aktif bellekte iki alternatif kararın olası faydalarını birbiriyle karşılaştırma olasılığı daha yüksektir. Bu durum, karmaşık alternatifler arasından en iyisinin yaşlılar lehine tercih edilme olasılığını artırmaktadır. Ayrıca, kararlar basit olduğunda veya gündeme getirdikleri sorunlar iki yaş grubu arasında eşit uzaklıkta olduğunda, yaşlı yetişkinlerin daha iyi seçimler yapma olasılıkları daha düşüktür (Can, 2009).

Karar verme sürecini etkileyen demografik değişkenlerden bir diğeri cinsiyet faktörüdür. Literatürde farklı yaş gruplarından oluşan bireylerle gerçekleştirilen araştırmanın sonuçları da karar verme sürecinin ve karar verme stillerinin cinsiyete

göre bazı farklılıklar gösterdiği görüşünü desteklemektedir (Can, 2009; Tatlılıoğlu, 2010). Bununla birlikte insanların farklı kişilik özellikleri de alınacak karar türünü etkilemektedir. Literatürde bu konuda yapılan çalışmalarda da karar verme stillerinin kişilik özelliklerinden etkilendiği rapor edilmiştir (Bayram ve Aydemir, 2017; Halama ve Gurnáková, 2014; Riaz ve Ark., 2012).

Karar verme sürecini ve stillerini etkileyen demografik değişkenler içinde bireyin eğitim düzeyi de önemli bir yer tutmaktadır. Genel olarak eğitilmiş bireylerin karar vermede analitik metotları kullanma eğiliminde olduklarını ifade edilmektedir (Yaşar, 2016).

Bireyin konuyla alakalı, bilgi seviyesi, problem çözme becerisi: Karar verme evresinde birey konu ile ne derece ilgili ise, kişisel nitelikleri etkisi o düzeyde fazladır. Bireyin hiç ilgi göstermediği bir konuda karar alırken bireysel niteliklerin etkisi o düzeyde azdır. Bireyin olayla ilgili bilgisi ne kadar çoksa kişisel niteliklerinin ön plana çıkması da o derece az olacaktır. Aksi durumda ise, bireyin olaya ilişkin bilgisi ne derece az ise diğer sübjektif ölçütlerin etkisi artacaktır. Bunların yanı sıra bireyin problem çözme becerisi ve pratiği ne kadar çoksa karar verme aşamasında bireysel niteliklerinin etkisi o kadar azdır. Ayrıca konuyu ne kadar rasyonel bir değerlendirmeye tabi tutarsa bireysel niteliklerin etkisi o kadar azdır (Özer, 2012).

Deneyim: Karar vericinin daha önceki tecrübeleri ve bundan çıkardığı deneyimleri, karşı karşıya kaldığı problemleri anlayıp değerlendirme sürecinde ve çözümünde yardımcı olmaktadır.

İnanç sistemi: İnançlar, doğruluğu ispat edilmiş olmasa da karar vericilerin doğru olarak nitelendirdikleri varsayımlardır. İnanç sistemi bir toplumun mevcut değerleri yani “iyi kötü” grupları ve bireyin kendisine ve dış dünyasına dair bütün düzenli verileri kapsamında ortaya çıkmış geleceğe, şimdiki zamana ve geçmişe ilişkin farklı imajlardan oluşmaktadır. Toplumlarda sık sık karşılaşılan ve alınan kararları etkileyen inançlar dahilinde, belli bir etnik grup, ekonomik düzen, politik sistem, yaşam şekli ya da etnik bir grubun diğerlerinden üstün olması vs. ifade edilebilir (Özer, 2012).

2.5.5. Karar verme güçlüğü

Bireyin karar verme sürecinde karar verme güçlüğüne, ele alınması gereken bir sorun olduğu ileri sürülmektedir. Bu güçlükler, ortaya çıkma zamanlarına, zorluğun

kaynağına, zorluğun karar verme üzerindeki etkisine ve güçlüğüün üstesinden gelmek için gereken eylem çeşidine göre sınıflandırılmaktadır (Gati ve Ark., 1996).

Bireyler tarafından karar verme sürecinde; tedbirli, kaçınan, erteleyici ve panik halinde karar verme tarzlarını kullandıkları ifade edilmektedir. Tedbirli karar verme stiline sahip kişiler, bir karar vermeden önce dikkatli bir şekilde bilgi toplamaya çalışırlar ve seçenekleri titiz bir şekilde değerlendirdikten sonra karar verirler. Kaçınan karar verme stili kullanan insanlar, karar vermekten kaçınırlar ve karar verme eylemini başkalarına bırakırlar. Erteleyici karar verme stilini kullanan kişiler, karar verme davranışlarını sürekli olarak ertelemeye, ötelemeye ve onları bir ikilem içinde bırakmaya çalışmaktadır. Karar vermeyi sebepsiz yere sürekli ertelemek isterler. Panik bir karar verme tarzında, kişi bir karar verme durumuyla karşı karşıya kalma konusunda kendini yetersiz hisseder. Bu nedenle, pervasız davranırlar ve yanlış sonuçlar çıkarırlar (Deniz, 2002).

2.5.6. Karar Verme Stilleri

“Karar verme stili” kavramı incelendiğinde birçok araştırmacının yaptığı farklı tanımlamalar ve bilgiler göze çarpmaktadır. Ün tarafından yapılan tanımda karar verme stili; bireyin bir karar verme süreciyle yüz yüze kaldığındaki bilgi edinilmiş ve alışılmış reaksiyon durumu 32 olarak isimlendirilmiştir (Ün, 2010).

Altay’ın yapmış olduğu tanımlamada, karar verme stili; bir kişinin, karar verme anında sergilemiş olduğu, kendine has özelliklerini yansıtan davranış halidir (Altay, 2011).

Karar verme anında kullanılan yöntemler öncesinde planlama yapılarak gerçekleştirilebildiği gibi, karar verme anıyla yüz yüze kalındığı esnada da yapılabilmektedir. Bazı stratejilerin birbiriyle beraber kullanılması da tercih edilebilir (Ersever, 1996).

İnsanların günlük hayatta karşılaştıkları problemlerin çözümünde kullandıkları birçok karar verme stili bulunmaktadır. Yapılan araştırma bulguları insanların karşılaştıkları problemler veya durular karşısında birbirinden farklı karar verme stillerini kullandıklarını göstermektedir (Raffaldi ve Ark., 2012). Literatürde yer alan çalışmalarda insanların vermiş oldukları kararların farklı stillere sahip olduğu belirtilmekte olup, temel karar verme stilleri aşağıda açıklanmıştır.

Kararsız karar verme: Bu karar verme stiline göre karar veren kişiler aldıkları kararlar konusunda çok memnun değildirler. Bu yüzden daima yeni kararlar alma yaklaşımları mevcuttur ve diğer kişilerin fikirlerinden daima etkilenmektedirler (Acat ve Dereli, 2012).

Kendi başına (bağımsız) karar verme: Bu karar verme stiline göre karar veren kişiler kendi bağımsızlıklarını elde etmiş bireylerdir. Ayrıca bu modelde, belli bir konuyla ilgili karar alınması gerekiyorsa yalnız başlarına karar alacak güdülenmeye her an sahiptirler (Acat ve Dereli, 2012).

Mantıklı karar verme: Bu karar verme stiline göre karar veren kişiler seçeneklerle ilgili bilgi edinerek karar verme evresini başlatmaktadırlar. Bundan sonra alternatiflerin özellikleri dahilinde bunların olumlu ve olumsuz getirilerini göz önünde bulundurarak kararlar alırlar (Acat ve Dereli, 2012). Bir başka deyişle akılcı karar verme karar vericinin, karar verilecek konuyla alakalı ihtiyaç duyulan araştırmalar neticesinde ulaşılan bilgiler ve oluşturulan seçeneklere göre en uygun tercihte bulunmasıdır. Akılcı karar verme yöntemine sahip bireyler daha titiz bir yaklaşım geliştirirler (Keysan, 2018).

İçtepesel karar verme: Bu karar verme stiline göre karar veren kişiler genellikle kararlara duygusal olarak yaklaşmaktadır. İçtepesel karar verme yöntemini kullanan bireyler diledikleri şekilde karar alırlar. Bu nedenle bu yöntemden faydalanan kişiler seçeneklerle ilgili yeterince değerlendirmede bulunamazlar (Acat ve Dereli, 2012). Ayrıca içtepesel karar verme yöntemine sahip bireyler, diğerlerine kıyasla daha hızlılardır ve önsezilerinden faydalanırlar (Keysan, 2018).

Katılımcı karar verme: Alan yazında yönetici bireylerin astlarına alınan kararlara katılı şansı sunduğu karar verme stiline katılımcı karar verme adı verilmektedir. Benzer şekilde, katılımcı karar verme, iki veya daha fazla tarafın politika ve plan geliştirmede veya karar vermede birbirini etkilediği süreçler olarak karakterize edilir. Katılım yöntemiyle alınacak kararların hangileri olacağı noktasında “kararlara dahil olacak bireyleri gelecekte etkileyecek kararlar” olarak ifade ederek genel sınırları çizilmiştir (Özer, 2012).

Düşüncesizce karar vermek: Verilecek kararın sonuçlarını çok fazla irdelemeden kararı uygulamayı ifade etmektedir. Bu karar verme türünde karar verici

“önce kararı alayım, sonra gerisini düşünürüm” tarzında bir psikolojik varsayımla karar verme davranışında bulunur (Temur, 2012).

Kaçınan karar verme: Karar alıcının, karar alma durumunda karar almamak adına karar vermeden uzak durmasıdır. Kaçınan karar verme modeline göre karar veren kişiler, karar verme yükümlülüğünü üstlenmemek için kaçma eğilimi gösterilmektedirler (Keysan, 2018).

Mücadele ederek karar verme: Bu tür karar vermede, karar verici öncelikle sorunu tanımlar ve sorunun tüm yönlerini inceler. Problem hakkında yeterince bilgi edinmeye ve zihninde belirlediği alternatiflerden en iyi şekilde yararlanmaya çalışır. Bu tür bir karar verme stiline göre karar veren kişilerin karşılaştıkları en çarpıcı sorun, zamanla geliştirmeye çalıştıkları alternatifler arasında kaybolmaları ve sağlıklı kararlar verememeleridir (Temur, 2012).

Bağımlı karar verme: Karar vericinin, karar alma durumunda diğer bireylerin önerilerine ve yön vermelerini göz önünde bulundurarak karar almasıdır. Bağımlı karar verme modeline sahip bireyler, başka bireylerin etkisinde karar aldıklarından, kararın sonuçlarını o bireylere yükleyebilirler (Keysan, 2018).

Planlı karar vermek: Bu karar verme stiline göre karar veren bireyler duyguları ve mantıklarıyla birlikte karar vermeye çalışmaktadırlar. Bu karar verme şeklini kullanan bireylerde “kaderime yön veren benim, geleceğimden sorumlu olan da benim” düşüncesi hakimdir (Temur, 2012).

Çok ölçütlü karar verme: Çok ölçütlü karar verme stiline göre karar veren bireyler alternatiflerin tamamını değerlendirmektedir. Daha sonra alternatifleri kendi görüşlerine göre ve başarılı olma durumuna göre sınıflandırmaktadır. Son aşamada ise alternatifler arasında hangisini seçip uygulayacağını kararlaştırır. Nihai kararı vermeden önce de mutlaka alternatiflerin karşılaştırılmasından yararlanmaktadırlar (Ofloğlu ve Ark., 2006).

Kurumsal karar verme: Kurumsal kararlar firmanın alt yapısının oluşturulmasını sağlayan bir özelliğe sahiptir. Bu nedenle işletme için yaşamsal öneme sahiptir. Şirketin kuruluş yeri, misyonu (şirketin asıl amacı, var olma nedeni), vizyonu (şirketin uzun vadede ulaşmayı amaçladığı sonuçlar), hedefleri (ulaşılacak istenen pozisyon, seviye) ile alakalı belirlemeler yapılmaktadır. Henüz profesyonel kadroları yoktur. Kuruluş sürecinde verilen bu kararların, şirketin geleceği adına optimum

düzeyde alınması gerekmektedir. Bu aşamada alınacak yanlış bir karar firmanın uzun zaman diliminde çalışmalarına devam edememesine neden olabilir. Dolayısıyla karar alacak bireylerin uygun araştırma ve hazırlık dönemlerini en iyi şekilde tamamlamış olması beklenir. Kararlar belirsizlik ortamında alınır (Keysan, 2018).

Çok amaçlı karar verme: Bu karar verme stiline göre karar veren bireyler verecekleri bir kararla birden fazla amaç için fikir sahibi olurlar. Çok amaçlı karar verme aynı zamanda karar verme sürecin, kaynakların, çevrenin ve diğer faktörlerin sebep olduğu kısıtlamaları göz önünde bulundurlar (Ofloğlu ve Ark., 2006).

Spontan karar verme: Karar vericinin, karar alma durumunda o anda ve şartlara uygun olarak karar almasıdır. Spontan karar alma modeline sahip bireyler, kendiliğinden ve doğal sürecine uygun olarak karar verme yaklaşımı sergilerler (Keysan, 2018).

Programlı karar verme: Bu kararlar, kurumun farklı bölümlerindeki uygulamacılar tarafından alınan alışlagelmiş ve tekrar eden kararlardır. Bu kararların niteliği, karar vericilerin, belirli bir tepki ile karşılaştıklarında nasıl davranış sergileyeceklerini bilmeleri ve sürekli aynı tepkiyi vermeleridir. Bu tepkinin yinelenmesiyle de davranışları rutinlik kazanmıştır. Özetle programlı karar önceden karşılaşılmış ve çözüm yöntemi daha önce belirlenmiş ve bilinen kararlardır. Bu kararlar, kurum bünyesindeki sorunların her biri ortaya çıktığında ya da sorunu ortadan kaldıracak bir faaliyet yapıldığında, yeniden bir karar alma sürecine gerek duyulmayan belirli ve sistemli programlara kurallara bağlıdır (Yılmaz ve Talas, 2010).

2.5.7. Karar Verme Stratejileri

Karar vermek, kişinin hayatını etkileyebilecek bir süreçtir. Bireyler farklı seçenekleri inceler, değerlendirir ve sonunda bir karar alırlar. Bu süreç, kişinin karar verme problemine nasıl yaklaştığına bağlıdır. İnsanların kararlarını alma yolları, Problem çözmek ve karar vermedeki tarzları farklılık gösterebilir. Bireylerin karar verme sürecinde kullandıkları yollar, karar verme tarzları ve stratejileri olarak adlandırılır. Bu stratejiler, kişisel özellikleri, karar türünü, karar verme süresini, bilgiyi, becerileri ve deneyimi içerebilir. Bu nedenle, bireylerin karar verme davranışları genellikle karar verme tarzlarına ve stratejilerine göre değişebilir. (Avşaroğlu, 2007; Kuzgun, 2014; Nas, 2006).

Karar verme tarzı, bir kişinin karar verme durumlarında sürekli olarak izlediği genel yöntem ve davranışları ifade eder. Bir kişinin karar verme tarzını tanımlamak için, kişinin davranışlarının belirli bir düzenliliğe sahip olması beklenir. Yani, karar verme tarzı bir kişinin karakteristik bir davranışı olarak kabul edilir. Bu nedenle, karar verme tarzı, kişilerin karar verme sürecinde izledikleri genel yöntem ve davranışları tanımlar (Arroba, 1977).

Deniz (2004)ye göre, kişiler karar verme sürecine katılarak, dikkatli, kaçınma, geciktirme ve panik tarzlarını kullanabilirler. Dikkatli karar verme tarzını uygulayan kişiler, karar vermeden önce bilgi toplar ve diğer seçenekleri dikkatli bir şekilde değerlendirerek karar verirler. Kaçınma tarzını benimseyen kişiler ise karar vermekten kaçınır ve kararı başkalarına bırakırlar. Bu nedenle sorumlulukları başkalarına devrederek karar vermekten kaçınmaya çalışırlar. Geciktirme tarzını uygulayan kişiler ise karar vermeyi her zaman ertelemeye çalışırlar. Panik tarzını uygulayan kişiler ise karar verme durumlarında zaman baskısı altında olduklarını hissederler. Bu nedenle, aceleci çözümler ararlar ve dürtüsel davranışlar sergilerler (Shiloh ve Ark., 2001).

Karar verme ve problem çözme, kişilerin çeşitli seçenekleri değerlendirerek ve sonunda bir karar alıp uygulamaya koydukları zorlu bir süreçtir. Kişiler karar verme sürecinde kullandıkları yöntemleri, yöntemleri izleme tarzlarını ve karar verirken kullandıkları stratejileri kullanırlar (Kuzgun, 2000).

Kişiler, karar verirken farklı yöntemler kullanabilirler. Bu yöntemler, kişinin yaşı ve cinsiyetine göre değişebilir. Örneğin, kişiler yaşlandıkça daha bilgi ve becerili

hale gelerek daha mantıklı, planlı ve sorumlu kararlar vermeye yönelirler. Ayrıca, cinsiyete göre de karar verme yöntemleri farklılık gösterebilir (Kuzgun, 2000).

Bireylerin karar verme yöntemleri ve tarzları genel olarak karar verme araştırmalarının temelini oluşturur. Kişisel özellikler, kişinin karar verme hızını ve değerlendirilen verileri etkiler. Kişisel özellikler ve atıflar, kişinin karar verme tarzını etkileyebilir. (Avşaroğlu, 2007). Araştırmacılar, sosyal faktörlerin karar verme tarzlarını etkili bir şekilde belirleyebildiğini ve aile, arkadaş ve çevre gibi sosyal etkenlerin karar verme şekillerini etkilediğini belirtmektedir. (Payne ve Ark., 1993).

Bireyler, karar verme sürecinde farklı yollar ve metodlar kullanırlar. Bu süreç, çatışmaları içerebildiğinden, kullanılan stratejiler çatışmalarla nasıl baş edileceği veya bunlardan kaçınılacağını içerebilir. Kişiler, karar vermede kullanabilecekleri stratejileri önceden planlayabilirler veya karar verme durumlarına göre belirlenebilir. Bu stratejiler birbirleriyle de kombine edilebilir. Karar verme stratejilerinin kullanımı ve etkililiği kişiden kişiye farklılık gösterebilir (Payne ve Ark., 1993).

Araştırmacılar, karar verme tarzlarını bilişsel olarak incelerler ve bu tarzları dokuz farklı yapıya ayırırlar (Mann ve Ark., 1989; Tiryaki, 1997). Bu yapılar arasında seçim, anlama, yaratıcı problem çözme, uzlaşma, sonuçları değerlendirme, doğru seçim, güvenilirlik, belirlenme ve bağlanmadır (Deniz, 2002). Bu yapıların her biri karar verme sürecinde farklı bir rol oynar ve araştırmacılar tarafından incelenir:

1. Seçim: Bu, karar verme becerilerinin temelidir. Kontrol etme kararı verme; duygusal kontrol ve kişisel değerlendirme ile ilgilidir. Çocukluk döneminde, genellikle arkadaş gruplarına uymak gerektiğinden, denetim ve sorumluluk duygusunun gelişimi genellikle gecikir.
2. Anlama: Bilişsel bir süreç olarak karar verme durumlarının anlaşılmasına atıfta bulunur. Bir şahsın kendi bilişsel süreçlerini anlaması; okuma, hafıza ve problem çözme gibi becerileri gerçekleştirmelidir.
3. Yaratıcı Problem Çözme: Problemin tanımlanması, alternatiflerin belirlenmesi, yeni alternatifler yaratmak için alternatiflerin seçimi ve hedeflere ulaşmak için gereken adımları içermektedir.
4. Uzlaşma: Anlaşmazlığın kabul edilmesi ve aile veya arkadaş grupları ile uygun bir çözüme ulaşmaktır. Diğerlerinin görüşlerini almak önemlidir.

5. Sonucu Değerlendirme: Bu, seçilen davranışın kendiniz ve başkaları üzerindeki sonuçları hakkında düşünme becerisidir.
6. Doğru Seçim: Bu, bilginin verimli ve mantıklı bir şekilde edinilmesi için bir ön koşuldur. Problem çözücü olarak karar veren kişiler, problem çözerken stratejileri esnek bir şekilde kullanırlar.
7. Güvenilirlik: Alternatifleri seçerken bilginin doğruluğunu ve sağlıklılığını değerlendirme yeteneğidir. Güvenilirlik, önceki bilgilerle birlikte elde edilen yeni bilgilerin kontrol edilmesiyle de sağlanabilir.
8. Kararlılık: Yetenekli politika yapıcılarının seçimlerinde kararlı kalmak beklenir. Yaşlandıkça, karar verme sürecinde daha yüksek yetenekler gösterebilirsiniz.
9. Bağlanma: Karar vermenin sonucuna uymak ve uymak için sorumlu olmak anlamına gelir. Yaşlandıkça, karar verme sürecinde daha yüksek sorumluluk alma yeteneği gösterebilirsiniz.

2.5.8. Sporda Karar Verme

Karar verme süreci ve davranışı, birçok bilim dalı tarafından incelenir. Örneğin, sosyoloji, psikoloji, matematik, coğrafya, siyasi bilimler ve yönetim bilimleri gibi alanlar karar verme üzerine araştırmalar yaparlar. Spor alanı ise karar verme davranışının incelenmesi açısından özellikle uygun bir alandır çünkü kişinin karar verme süreci ile ilişkili olan bir laboratuvar olarak kabul edilir (Bar-Eli ve Raab, 2006).

Sporda karar verme davranışı çeşitli şekillerde ortaya çıkar. Ancak genel olarak, spor esnasında alınan kararların doğal bir şekilde meydana gelmesi ve sporcunun oyun sürecinde potansiyel seçeneklerin çokluğu önemli özellikler arasında sayılabilir. Örneğin, bir sporcu müsabaka esnasında alacağı kararları, sorumluluğunu ve oyun içindeki yaratıcılığını istediği şekilde kullanmak istiyorsa, önceden bir plan yapmaz ve ani durumlar karşısında hızlı kararlar ve davranışlar sergileme ihtiyacı duyar (Johnson, 2006).

Karar verme sürecinin meydana gelmesi için gerçekleşen duruma dâhil edilen bilişsel anlamda birçok süreç vardır. Bir problem ortaya çıktığında en önemli özelliklerin neler olduğu bulunur, daha önce edinmiş olduğumuz bilgiler bellekten geri istenir daha sonra bu bilgi anlamlı bir organizasyon oluşturur. Diğer bilgiler

yorumlanır, birleştirilir ve sonunda karar verme durumu gerçekleşir. Bir müsabakada sporcunun doğru çevresel bilgiyle yanıltıcı bilgiyi birbirinden ayırması gereklidir. Bu durumda sporcunun karar vermesi ve daha sonra yapmış olacağı hareketi, sinyal ve ses oranıyla alakalıdır (Tenenbaum, 1993).

Rasmussen (1993) sporda bilişsel karar verme sürecini üç farklı karar verme davranışı ile açıklar. Bu üç davranış stili ise şunlardır:

- Becerilere dayalı
- Kurallara dayalı
- Bilgiye dayalı

Yeteneğe dayalı karar, duyuşsal ve motor performansını içerir. Örneğin, bilinçli kontrol olmaksızın bir eylemi etkili bir şekilde gerçekleştiren bir kişi, ani bir şekilde topun nasıl geldiğine göre vücut pozisyonunu değiştirerek uygun bir vuruş yapabilir. Kurala dayalı kararlarda ise davranış, kurallar tarafından kontrol edilir. Bir eylemi gerçekleştiren kişi, mevcut ipucu ve görev arasındaki ilişkiyi açıkça tanımlar. Beceriye dayalı davranış ve kurala dayalı davranış arasındaki fark, birinin otomatik olarak gerçekleştirilirken, diğerrinin ise dikkatli bir şekilde yapılmasıdır. Bilgi temelli davranış ise daha soyut ve ayrıntılıdır. Hedef, işlenen belirli bilgilerdir. Bu nedenle, bilgi temelli davranışta olası durumlar ve nesnelerin daha net bir şekilde değerlendirilmesi gerekir.

Gigerenzer ve Selten (2001) sporda bilişsel karar verme sürecinin üç aşamadan oluştuğunu savunmaktadır. Bu süreç, Simon (1956) tarafından ortaya atılan "sınırlı rasyonellik" fikrine dayanmaktadır. İlk adım, basit arama kurallarının benimsenmesidir. Bilgi toplama, bir durum hakkında bilgi ve veri toplamayı ve bir problemin çözümünün gerekip gerekmediğini belirlemek için gerçekleştirilir. Örneğin, top oynarken, oyuncu pozisyon bilgisi alır ve topun taşıyıcısının en iyi pasını belirlemek için basit kuralları dikkate alır. İkinci aşamada, karar vermenin gerektiği belirlenir ve tasarım aşamasına geçilir. Bu aşamada alternatifler ve kriterler belirlenir ve değerlendirilir. Son adımda, basit kurallar kullanılarak karar verilir. Topa sahip olan oyuncu, oyundan önce yapılan taktik plana göre basit bir karar kuralına göre karar verir (Westbury, 2003).

Kelecek, Altıntaş ve Aşçı (2012) yapmış oldukları bir araştırmada, sporcuların karar verme stillerinin belirlenmesi ve sporcuların karar verme stillerinde cinsiyet ve

spor deneyimi açısından farklılık olup olmadığının incelenmesi amaçlandı. Bu araştırmanın örneklemini Ankara ilindeki spor kulüplerinde lisanslı olarak spor yapan 55 kadın ve 195 erkek, toplam 250 sporcudan oluşturdular. Çalışmada, Türkçe geçerlik ve güvenirliği Deniz (2004) tarafından yapılan 'Melbourne Karar Verme Ölçeği' kullanıldı. Anketler, yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulandı ve SPSS paket programında analiz edildi. Sonuç olarak, sporcuların genellikle dikkatli karar verme stilini kullandıkları ve erteleyici karar verme stilini daha az tercih ettikleri belirlendi. Ancak cinsiyet ve spor deneyimi açısından karar verme stillerinde farklılık bulunamadı.

2.5.9. Karar Verme ve Etkili İletişim Beceleri İle İlgili Önceki Çalışmalar

Ayan ve Demircan'ın (2022) yaptıkları çalışma, beden eğitimi ve spor öğretmenlerinin problem çözme becerileri, karar verme stilleri ve örgütsel bağlılık düzeylerinin incelenmesi olarak adlandırılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, meslekteki hizmet yılları arttıkça beden eğitimi ve spor öğretmenlerinin dikkatli karar verme puan ortalamalarının da arttığı görülmüştür. Ayrıca, cinsiyet, yaş ve meslekteki hizmet yılı gibi değişkenlere göre problem çözme becerileri, karar verme stilleri ve örgütsel bağlılık düzeyleri arasında istatistiksel anlamda farklılıklar olduğu saptanmıştır.

Şenbakar'ın (2021) yaptığı 'Elazığ İlindeki Futbolcuların Karar Verme Stillerinin İncelenmesi' adlı çalışmada, Elazığ ilindeki futbolcuların karar verme stillerinin incelenmiştir. Çalışma sonucunda, karar verme stillerinden özsaygı boyutunda 23 ve üzeri, dikkatli ve erteleyici alt boyutunda ise 15-18 ve kaçınan ve panik alt boyutunda 19-22 yaşında olan futbolcuların diğer yaş gruplarına göre ortalama değerlerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. Eğitim düzeyinde, özsaygı ve erteleyici alt boyutlarında farklılık olduğu saptanmıştır. Bu farklılıkları gösteren gruplarda, eğitim seviyesi arttıkça ortalamaların düştüğü görülmüştür. Ayrıca, futbolcuların spor yılı ve antrenman sıklığı arttıkça karar verme stillerinin de değiştiği tespit edilmiştir.

Temel ve Nas (2021) yaptıkları çalışma ile spor bilimleri fakültesi öğrencilerinin karar vermede öz saygı ve karar verme düzeylerini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, öğrencilerin karar vermede öz saygı ve karar verme çözme ölçeği

alt boyutlarından dikkatli karar verme ve kaçınan karar verme düzeylerinin orta seviyenin üzerinde olduğu, fakat erteleyici karar verme ve panik karar verme düzeylerinin ise orta seviyeye yakın olduğu tespit edilmiştir.

Durmuş'un (2020) yaptığı 'Spor Bilimleri Fakültelerindeki Akademisyenlerin Etkili İletişim Becerilerinin Örgüt Kültürü Tipine Etkisi' adlı çalışma, spor bilimleri fakültelerinde çalışan evli ve bekâr akademisyenlerin medeni durumlarına göre iletişim becerileri değerlendirmelerinde anlamlı bir farklılık olmadığını göstermektedir.

Arslanhan'ın (2020) yaptığı 'Müzik Eğitimi Alan Ve Almayan Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Etkili İletişim Becerileri İle Duygusal Zekâlarının İncelenmesi Ve Karşılaştırılması' adlı çalışma, müzik eğitimi alan ve almayan eğitim fakültesi öğrencilerinin etkili iletişim becerileri ve duygusal zekâlarını karşılaştırmaktadır. Çalışma sonucunda, müzik eğitimi alan öğrencilerin etkili iletişim beceri puanlarının müzik eğitimi almayan öğrencilerin puanlarından daha yüksek olduğu anlamlı bir fark olarak bulunmuştur.

Kabadayı ve arkadaşlarının (2020) yaptığı 'Elit Sporcular ile Sedanterlerin Problem Çözme Becerileri ve Karar Verme Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi' adlı çalışma, elit sporcular ile sedanterler arasındaki problem çözme becerileri ve karar verme düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışma sonucunda, sporcular ve sedanterlerin karar verme ve problem çözme becerilerinin benzer sonuçlar ortaya koyduğu ancak sporcuların sedanterlere oranla daha yüksek puanlara sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca cinsiyet değişkeni bakımından incelendiğinde erkeklerin kadınlara oranla daha yüksek karar verme puanlarına sahip olduğu, problem çözme becerilerinin ise erkekler ve kadınlar arasında benzer olduğu sonucuna varılmıştır.

Nas ve Temel'in (2019) yaptığı 'Antrenörlerin Karar Vermede Öz Saygı Ve Karar Verme Düzeylerinin Belirlenmesi' adlı çalışma, antrenörlerin karar verme sürecinde öz saygılarının ve karar verme düzeylerinin ne seviyede olduğunu incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, antrenörlerin karar vermede öz saygılarının orta seviyenin üzerinde olduğu ve karar verme alt boyutlarından dikkatli karar verme ve panik karar verme düzeylerinin de orta seviyenin üzerinde olduğu,

ancak kaçınan ve erteleyici karar verme boyutlarında orta seviyede oldukları sonucuna varılmıştır.

Sheppard ve Levy'in (2019) yaptığı araştırma, öğretmenlerin bakış açılarından duygular ve karar verme arasındaki ilişkiyi incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, duyguların karar vermede neyin, nasıl öğretileceği konusunda önemli bir rol oynadığı ve duyguların karar verme sürecini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Atılğan'ın (2018) yaptığı 'Beden Eğitimi Öğretmenleri Ve Antrenörlerin Özgüven Düzeyleri İle Karar Verme Stilleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi' adlı çalışma, beden eğitimi öğretmenleri ve antrenörlerin özgüven düzeyleri ile karar verme stilleri arasındaki ilişkiyi incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, Beden Eğitimi Öğretmenleri ve Antrenörlerin dikkatli karar verme stillerinin yüksek, kaçınan, erteleyici ve panik karar verme stillerinin ise düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Veysel, T. ve Birol'un (2017) yaptığı 'Bedensel Engelli Sporcuların Problem Çözme Becerilerinin Karar Verme Stillerine Olan Etkisinin Belirlenmesi' adlı çalışma, bedensel engelli sporcuların problem çözme becerilerinin karar verme stillerine olan etkisini incelemeye odaklanmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, problem çözme puanı ile karar vermede öz saygı puanı arasında pozitif ancak istatistiksel açıdan anlamlı olmayan bir ilişki olduğu. Ayrıca karar verme stilleri alt boyutlarından dikkatli karar verme puanı arasında pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki olduğu, kaçınan karar verme puanı arasında negatif ve anlamlı olmayan bir ilişki olduğu, erteleyici karar verme puanı arasında negatif ve anlamlı olmayan bir ilişki olduğu ve panik karar verme puanı arasında yine negatif ve anlamlı olmayan bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Kıssal, A., Kaya, M. ve Koç'un (2016) yaptığı 'Hemşirelik ile Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Beceri Düzeyleri ve Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi' adlı çalışma, Hemşirelik ve Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu (BESYO) öğrencilerinin iletişim beceri düzeylerini ve etkileyen faktörleri incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, hemşirelik ve BESYO öğrencilerinin spor yapma durumlarına göre incelendiğinde, spor yapanların her iki bölümde de iletişim beceri puanlarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Dinçer'in (2013) yaptığı 'Spor Yöneticilerinin Karar Verme Stilleri İle Problem Çözme Becerileri Üzerine Bir Araştırma' adlı çalışma, spor yöneticilerinin karar verme stilleri ve problem çözme becerileri arasındaki ilişkiyi incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, spor yöneticilerinin çok azının alan mezunu olduğu görülmekte ve yöneticilik kariyerinin ilk yıllarında spor yöneticilerinin daha çok kaçınan karar verme stilini kullandıkları görülmektedir. Eğitim seviyesi daha düşük olan yöneticilerin kaçınan karar verme stilline daha yatkın oldukları ifade edilebilir. Ayrıca spor yöneticilerinin çoğunlukla dikkatli karar verme stilini tercih etmektedirler.

Şahin'in (2012) yaptığı 'Elit Düzeyde Takım Spor ve Bireysel Spor Yapan İki Grubun İletişim Becerilerinin Karşılaştırılması' adlı çalışma, elit düzeyde takım sporunda ve bireysel sporda yer alan iki grup arasındaki iletişim becerilerinin karşılaştırılmasına odaklanmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde her iki grubun da iletişim becerileri puanı oldukça yüksek olmasına rağmen, takım sporcuları ve bireysel sporcular arasında iletişim becerileri yönünden istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna varılmıştır.

Dalkılıç'ın (2011) yaptığı 'İlkokul öğrencilerinin spor faaliyetlerine katılım düzeyi ve iletişim becerileri arasındaki ilişkinin incelenmesi' adlı çalışma, ilkokul öğrencilerinin spor faaliyetlerine katılım düzeyi ve iletişim becerileri arasındaki ilişkiyi incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, öğrencilerin anne ve babalarının eğitim durumuna göre spor faaliyetlerine katılım ve iletişim becerileri karşılaştırıldığında anlamlı farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır.

Çiftçi ve Taşkaya'nın (2010) yaptığı 'Sınıf Öğretmeni Adaylarının Öz Yeterlilik ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişki' adlı çalışma, sınıf öğretmeni adaylarının öz yeterlilik ve iletişim becerileri arasındaki ilişkiyi incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda, sınıf öğretmeni adaylarının iletişim becerileri algılarının ortalamasının kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, kız ve erkek sınıf öğretmeni adaylarının iletişim becerileri algıları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Dubrin'in (2005) "Fundamentals of Organizational Behavior" adlı çalışması, grup davranışlarını ve liderlik stillerini, o gruptaki kişilerarası etkili iletişim becerilerine göre incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda gruplar arasında oluşan bazı çatışma ve örgütsel etkinleşmede anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Özdiñ'in (2005) yaptığı "Çukurova Üniversitesi Öğrencilerinin Sporun Ve Spora Katılımın Sosyalleşmeyle İlişkisi Üzerine Görüşleri" çalışması, Çukurova Üniversitesi öğrencilerinin sportif aktivitelere katılımının sosyalleşmeyle nasıl bir ilişkiye sahip olduğunu incelemeye odaklanmıştır. Çalışma sonucunda cinsiyete göre sportif aktivitelere katılımında bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Diamond ve Aspinwall'ın (2003) yaptıkları araştırmada, pozitif duyguların karar verme sürecinde olumlu sonuçlar doğurduğu tespit edilmiştir.

Butler (1996) tarafından yapılan "Sports Psychology in Action" çalışmasında, farklı branşlar üzerinde etkili iletişim farklılıkları incelenmiş ve badminton liderlerinin voleybol branşındaki liderlere göre daha yüksek puan almış oldukları sonucuna varılmıştır.

Horne ve Carron'ın (1985) "Compatibility in Coach-Athlete Relationship" adlı yapmış olduğu çalışmasında, özel bir kolejde futbol ile uğraşan sporcular yönünden algılanan etkili iletişim becerilerini incelemiş ve bazı değişkenler açısından önemli farklılıklar bulunmamıştır. Fakat eğitici ve öğretici alt boyutlarında önemli puan farklılıklarına rastlamıştır.

3. GEREÇ VE YÖNTEMLER

Araştırma Türkiye genelinde spor yapan bireyler tarafından yapılmıştır. Toplama aracımız ise Melbourne Karar Verme Ölçeği ve İletişim Becerileri Ölçeğidir. Araştırmada Spor yapan bireylerin, etkili iletişim becerilerinin karar verme düzeyine olan etkisinin incelenmesin de “Tarama Modeli” kullanılacaktır. Tarama modeli, “geçmişte ya da halen var olan bir durumu var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımlarıdır. Araştırmaya konu olan olay, birey ya da nesne, kendi koşulları içinde ve olduğu gibi tanımlamaya çalışır. Onları, herhangi bir şekilde değiştirme, etkileme çabası gösterilmez” (Karasar, 2016).

Araştırmanın yöneldiği amaç ve kapsam bakımından ise tarama modelinin bir türü olan “İlişkisel tarama” modelinden yararlanılmıştır. (Büyüköztürk ve diğ. 2017).

Katılımcılardan toplanan veriler kodlanarak SPSS paket programına aktarılacak ve verilerin istatistik analizleri yapılacaktır.

Etkili İletişim Becerileri Ölçeği

Etkili iletişim becerileri ölçeği; İletişim Becerileri Ölçeği, Egoyu Geliştirici Dil, Etkin Dinleme, Kendini Tanıma/Açma, Empati ve Ben Dili olmak üzere beş boyuttan ve 34 maddeden oluşan 5’li likert şeklindedir. Buluş ve ark. (2017) tarafından 26 yapılan geçerlilik-güvenirlik analizlerinde ölçekteki maddelerin faktör yükleri. 40 ile. 80 arasında, madde korelasyon katsayıları. 32 ile. 50 arasında, alt boyutlara ilişkin Cronbach Alfa güvenirlik katsayıları ise. 72 ile. 85 arasında değişmekte. Bu çalışmada yapılan geçerlilik-güvenirlik analizlerinde ise maddelerin faktör yükleri. 31 ile. 66 arasında, madde korelasyon katsayıları. 11 ile. 68 arasında, alt boyutlara ilişkin Cronbach Alfa güvenirlik katsayıları ise. 78 ile. 84 arasında değişmekte.

Ölçeğin alt boyutları;

- Egoyu Geliştirici Dil: Temas edilen bireyin olumlu özellikleri ve performansları vurgulanarak ihtiyaç duyulan değişimlerin gerçekleştirilmesi amaçlanır. Bir başka deyişle, bireyin kendini zayıf ve yetersiz görmesine neden olmadan, yetenekleri öne çıkarılarak eksiklikleri dile getirilerek, kişinin eksikliklerini giderebileceği algılanmaya ve hissedilmeye çalışılır.

- Etkin/Katılımlı Dinleme: Kişinin mesajını anlamasına katkıda bulunmak için yeterli motivasyon ve dikkatle ana aktif katılım olarak kavramsallaştırılır.

- Kendini Tanıma/ Açma: Bireyin kendisinin farkında olmasına, düşünce ve duygularıyla yeterli bir ilişki kurmasına, kendini gönüllü olarak açmasına ve şeffaf olmasına işaret eder.

- Empati: Bireyin karşısındakinin sübjektif dünyasından yola çıkarak onu anlaması ve böylece anlaşılan duygu, düşünce ve beklentileri kendisine aktarmasıdır.

- Ben Dili: Mesajı ileten kişinin istenildiği gibi algılanmayan davranışının dinleyici üzerindeki etkilerinin geri bildirimi olarak tanımlanmaktadır. Yargılamak, eleştirmek, suçlamak vs. I dili mesajları yorum içermez, davranışın başkalarını nasıl etkilediğini açıklar, somut etkilere işaret eder ve duyguyu tanımlar. Öte yandan, dil mesajlarında durum tam tersi, kişiyi suçlama, gücendirme vb. anlamlar söz konusudur (Buluş ve diğerleri, 2017).

Cronbach alpha katsayıları Egoyu Geliştirici Dil alt boyutu için 0,808; Etkin/Katılımlı Dinleme alt boyutu için 0,885; Kendini Tanıma- Açma alt boyutu için 0,745; Empati boyutu için 0,884; Ben Dili alt boyutu için 0,462; ölçeğin tamamı için ise 0,912 olarak hesaplanmıştır.

Melbourne Karar Verme Ölçeği

Melbourne Karar Verme Ölçeği I-II (MKVÖ I-II): Melbourne Karar Verme Ölçeği Mann, Burnett, Radford ve Ford (1997) tarafından, Flinders Karar Verme Ölçeği I-II temel alınarak hazırlanmıştır. Mann ve arkadaşları (1998)'de altı ülkeyi kapsayan kültürler arası bir araştırmada, üniversite öğrencilerinin karar vermede öz-saygı ve karar verme stillerini karşılaştırmak amacıyla Melbourne Karar Verme Ölçeği I-II (MKVÖ I-II)'yi kullanmıştır. MKVÖ I karar vermede öz-saygıyı belirlemeyi amaçlayan bir ölçektir. Altı maddeden oluşmaktadır. Puanlama maddelere verilen “Doğru yanıtı 2 puan, Bazen Doğru yanıtı 1 puan, Doğru Değil yanıtı 0” puan şeklinde yapılmaktadır. Ölçekten alınabilecek maksimum puan 12'dir. Yüksek puanlar karar vermede öz-saygının yüksek olduğunun göstergesidir. Kültürler arası yapılan bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı. 74 olarak bulunmuştur. MKVÖ II 22 maddeden oluşmaktadır. Ölçek karar verme stillerini ölçmektedir. Dört alt ölçeği bulunmaktadır. Bunlar; dikkatli (6 madde), kaçınan (6 madde), erteleyici (5 madde)

ve panik (5 madde) karar verme stilleri. Bu ölçekte MKVÖ I gibi yanıtlanmaktadır. Puanların yüksekliği ilgili karar verme stiline kullanıldığına işaret etmektedir. Alt ölçeklerin güvenirlik katsayıları sırasıyla dikkatli .80, kaçınan .87, erteleyici .81 ve panik .74 olarak hesaplanmıştır (Mann ve ark.1998).

MKVÖ I-II'nin Türkçe uyarlaması Deniz (2004) tarafından yapıldı. Üniversite öğrencileri üzerinde yapılan güvenirlik çalışmasında MKVÖ I-II'nin güvenirliği test tekrarı ve iç tutarlılık yöntemleri ile ayrı ayrı hesaplanmıştır. Alt ölçeklerden tekrarlamaya yöntemiyle elde edilen güvenirlik katsayıları $r = .68$ ile $r = .87$ arasında değişmektedir. MKVÖ I-II'nin iç tutarlılık katsayıları $\text{Alpha} = .65$ ile $\text{Alpha} = .80$ arasında değişmektedir.



4. BULGULAR

Tablo 4.1. Tanımlayıcı İstatistik Analizi

	Değişkenler	Frekans	Yüzde(%)
Cinsiyet	Kadın	119	48,37
	Erkek	127	51,63
	Toplam	246	100,00
Yaş	18-21 yaş	31	12,60
	22-25 yaş	29	11,79
	26-29 yaş	56	22,76
	30-34 yaş	54	21,95
	35 yaş ve üzeri	76	30,89
	Toplam	246	100,00
Eğitim durumu	Lise	16	6,50
	Ön lisans	17	6,91
	Lisans	132	53,66
	Yüksek lisans	61	24,80
	Doktora	20	8,13
	Toplam	246	100,00
Medeni durum	Bekar	105	42,68
	Evli	141	57,32
	Toplam	246	100,00

Ankete katılan bireylerin %48,37(119)'si kadın, %51,63(127)'ü erkektir. Yaş ortalamaları; 18-21 yaş %12,60(31), 22-25 yaş %11,79(29), 26-29 yaş %22,76(56), 30-34 yaş %21,95(54), 35 yaş ve üzeri %30,89(76) olarak bulunmuştur. Eğitim durumu; lise %6,50(16), ön lisans %6,91(17), lisans %53,66(132), yüksek lisans %24,80(61), doktora %8,13(20) olarak bulunmuştur. Medeni durum; bekar %42,68(105), evli %57,32(141) olarak bulunmuştur.

Tablo 4.2. Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları

Etkili iletişim becerileri ve alt boyutları	Güvenilirlik alfa katsayısı(α)
Etkili iletişim becerileri ölçeği	0,931
Egoyu geliştirici dil	0,831
Etkin dinleme	0,927
Kendini tanıma	0,755
Empati	0,877
Ben dili	0,421

Etkili iletişim becerileri güvenilirlik alfa katsayısı $\alpha=0,931$ olarak bulunmuştur. Etkili iletişim becerileri alfa katsayısının çok yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Egoyu geliştirici dil güvenilirlik alfa katsayısı $\alpha=0,831$ olarak bulunmuştur. Egoyu geliştirici dil alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Etkin dinleme güvenilirlik alfa katsayısı $\alpha=0,927$ olarak bulunmuştur. Etkin dinleme alfa katsayısının çok yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Kendini tanıma güvenilirlik alfa katsayısı $\alpha=0,755$ olarak bulunmuştur. Kendini tanıma alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Empati alfa katsayısı $\alpha=0,877$ olarak bulunmuştur. Empati alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Ben dili alfa katsayısı $\alpha=0,421$ olarak bulunmuştur. Ben dili alfa katsayısının zayıf derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.3. Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Güvenilirlik Katsayıları

Karar verme ölçeği ve alt boyutları	Güvenilirlik alfa katsayısı(α)
Karar verme ölçeği	0,851
Kendine güven	0,643
Dikkatli	0,736
Kaçıngan	0,741
Erteleyici	0,726
Panik	0,750

Karar verme ölçeği alfa katsayısı $\alpha=0,851$ olarak bulunmuştur. Karar verme ölçeği alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Kendine güven alfa katsayısı $\alpha=0,643$ olarak bulunmuştur. Kendine güven alfa katsayısının orta derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Dikkatli alfa katsayısı $\alpha=0,736$ olarak bulunmuştur. Dikkatli alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Kaçıngan alfa katsayısı $\alpha=0,741$ olarak bulunmuştur. Kaçıngan alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Erteleyici alfa katsayısı $\alpha=0,726$ olarak bulunmuştur. Erteleyici alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Panik alfa katsayısı $\alpha=0,750$ olarak bulunmuştur. Panik alfa katsayısının yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.4. Karar Verme Ölçeği İle Etkili İletişim Beceri Ölçeği ve Alt Boyutlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikler

		N	$\bar{X}$	Ss	Skewness	Kurtosis	Min.	Max.
Karar Verme	Kendine Güven	246	1,99	,258	0,994	1,265	1,50	3,00
	Dikkatli	246	2,74	,306	0,845	1,554	1,83	3,00
	Kaçıngan	246	1,67	,454	-1,225	0,629	1,00	3,00
	Erteleyici	246	1,73	,484	0,790	0,411	1,00	3,00
	Panik	246	1,71	,482	0,469	-0,249	1,00	3,00
	Toplam Karar Verme	246	1,99	,297	0,534	-0,164	1,45	3,00
İletişim	Etkili İletişim Becerileri	246	3,91	,530	-0,896	1,227	1,47	4,88
	Egoyu Geliştirici Dil	246	3,95	,736	-0,854	1,285	1,00	5,00
	Etkin Dinleme	246	4,28	,736	-1,183	1,322	1,00	5,00
	Kendini Tanıma	246	3,85	,777	-0,194	-0,812	1,60	5,00
	Empati	246	3,88	,671	-0,202	0,560	1,00	5,00
	Ben Dili	246	3,54	,396	-0,109	0,303	2,14	4,57

Tablo 4.4'e bakıldığında karar verme ölçeği ile etkili iletişim beceri ölçeklerine ilişkin Skewness (Çarpıklık) – Kurtosis (Basıklık) normallik test sonucuna göre her iki alt boyutları – 2 ile +2 olduğu için normal dağılıma uygun olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca, Levene testi değeri .90 olarak belirlenmiştir. Bu değerler incelendiği zaman bağımlı değişkenlerin normal dağılım varsayımını ve varyans-kovaryans matrislerinin homojenliği varsayımını sağladığı anlaşılmıştır. Tüm varsayımlar karşılandığı için analize devam edilmiştir.

Katılımcıların karar verme düzey puan ortalamaları incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda araştırma kapsamına alınan katılımcıların toplam karar verme ölçeği puan ortalamaları Ort.=1,99 ile orta düzeyin altında, karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli karar verme puan ortalamaları Ort.=2,74 ile orta düzeyin üzerinde, karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçıngan karar verme puan ortalamaları Ort.=1,67 ile orta düzeyin altında, karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici karar verme puan ortalamaları Ort.=1,73 ile orta düzeyin altında, karar verme ölçeği alt boyutlarından panik karar verme puan ortalamaları Ort.=1,71 ile orta düzeyin altında olduğu anlaşılmaktadır.

Katılımcıların etkili iletişim beceri düzey puan ortalamaları incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda araştırma kapsamına alınan katılımcıların toplam etkili iletişim beceri ölçeği puan ortalamaları Ort.=3,91 ile orta düzeyin üzerinde, etkili iletişim beceri ölçeği alt boyutlarından egoyu geliştirici dil puan ortalamaları Ort.=3,95 ile orta düzeyin üzerinde, etkili iletişim beceri ölçeği alt boyutlarından etkin dinleme puan ortalamaları Ort.=3,95 ile orta düzeyin üzerinde, etkili iletişim beceri ölçeği alt boyutlarından kendini tanıma puan ortalamaları Ort.=3,85 ile orta düzeyin üzerinde,

etkili iletişim beceri ölçeği alt boyutlarından empati puan ortalamaları Ort.=3,88 ile orta düzeyin üzerinde ve etkili iletişim beceri ölçeği alt boyutlarından ben dili puan ortalamaları Ort.=3,54 ile orta düzeyin üzerinde olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 4.5. Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Cinsiyet Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart sapma	T	P
Etkili iletişim becerileri	Kadın	119	3,964	0,495	1,466	0,144
	Erkek	127	3,865	0,559		
Egoyu geliştirici dil	Kadın	119	4,029	0,700	1,674	0,095
	Erkek	127	3,873	0,764		
Etkin dinleme	Kadın	119	4,370	0,685	1,743	0,083
	Erkek	127	4,207	0,776		
Kendini tanıma	Kadın	119	3,827	0,781	-	0,658
	Erkek	127	3,871	0,776		
Empati	Kadın	119	3,949	0,650	1,530	0,127
	Erkek	127	3,818	0,687		
Ben dili	Kadın	119	3,559	0,389	0,830	0,407
	Erkek	127	3,517	0,404		

Tablo 4.6. Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Yaş Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları

	Yaş	N	Ortalama	Standart sapma	F	P
Etkili iletişim becerileri	18-21 yaş	31	3,855	0,585	2,340	0,056
	22-25 yaş	29	3,846	0,566		
	26-29 yaş	56	3,799	0,586		
	30-34 yaş	54	3,895	0,527		
	35 yaş ve üzeri	76	4,058	0,423		
	Toplam	246	3,913	0,530		
Egoyu geliştirici dil	18-21 yaş	31	4,059	0,769	2,382	0,052
	22-25 yaş	29	3,782	0,851		
	26-29 yaş	56	3,810	0,776		
	30-34 yaş	54	3,867	0,684		
	35 yaş ve üzeri	76	4,127	0,651		
	Toplam	246	3,949	0,736		
Etkin dinleme	18-21 yaş	31	4,246	0,735	2,070	0,085
	22-25 yaş	29	4,185	0,792		
	26-29 yaş	56	4,127	0,844		
	30-34 yaş	54	4,264	0,724		
	35 yaş ve üzeri	76	4,472	0,607		
	Toplam	246	4,286	0,736		
Kendini tanıma	18-21 yaş	31	3,497	0,750	3,126	0,016
	22-25 yaş	29	3,690	0,827		
	26-29 yaş	56	3,811	0,736		
	30-34 yaş	54	3,941	0,816		
	35 yaş ve üzeri	76	4,018	0,726		
	Toplam	246	3,850	0,777		
Empati	18-21 yaş	31	3,839	0,823	1,319	0,264
	22-25 yaş	29	3,879	0,663		
	26-29 yaş	56	3,781	0,731		
	30-34 yaş	54	3,813	0,682		
	35 yaş ve üzeri	76	4,021	0,534		
	Toplam	246	3,881	0,671		
Ben dili	18-21 yaş	31	3,507	0,462	1,692	0,152
	22-25 yaş	29	3,586	0,390		
	26-29 yaş	56	3,429	0,443		
	30-34 yaş	54	3,561	0,364		
	35 yaş ve üzeri	76	3,596	0,346		
	Toplam	246	3,538	0,396		

Analiz sonucuna göre; kendini tanıma 18-21 yaş ölçek puan ortalaması 3,497, 22-25 yaş ölçek puan ortalaması 3,690, 26-29 yaş ölçek puan ortalaması 3,811, 30-34 yaş ölçek puan ortalaması 3,941, 35 yaş ve üzeri ölçek puan ortalaması 4,018 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında en yüksek ortalamanın 35 yaş ve üzeri, en

düşük ise 18-21 yaşa ait olduğu tespit edilmiştir. Kendini tanıma alt boyutu yaşa göre farklılaşmaktadır ($p=0,016<0,05$)

Etkili iletişim becerileri ($p=0,056>0,05$), Egoyu geliştirici dil($p=0,052>0,05$), Etkin dinleme ($p=0,085>0,05$), Empati ($p=0,264>0,05$), Ben dili ($p=0,152>0,05$) yaşa göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.7. Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları

	Eğitim durumu	N	Ortalama	Standart sapma	F	P
Etkili iletişim becerileri	Lise	16	3,699	0,568	1,386	0,239
	Ön lisans	17	3,739	0,781		
	Lisans	132	3,949	0,539		
	Yüksek lisans	61	3,953	0,392		
	Doktora	20	3,874	0,539		
	Toplam	246	3,913	0,530		
Egoyu geliştirici dil	Lise	16	3,813	0,990	0,463	0,763
	Ön lisans	17	3,931	0,981		
	Lisans	132	4,001	0,736		
	Yüksek lisans	61	3,913	0,599		
	Doktora	20	3,833	0,697		
	Toplam	246	3,949	0,736		
Etkin dinleme	Lise	16	3,984	0,806	1,616	0,171
	Ön lisans	17	4,022	1,027		
	Lisans	132	4,321	0,722		
	Yüksek lisans	61	4,383	0,592		
	Doktora	20	4,219	0,836		
	Toplam	246	4,286	0,736		
Kendini tanıma	Lise	16	3,350	0,587	1,951	0,103
	Ön lisans	17	3,847	0,709		
	Lisans	132	3,876	0,789		
	Yüksek lisans	61	3,941	0,758		
	Doktora	20	3,800	0,861		
	Toplam	246	3,850	0,777		
Empati	Lise	16	3,805	0,806	1,235	0,296
	Ön lisans	17	3,559	0,975		
	Lisans	132	3,913	0,684		
	Yüksek lisans	61	3,936	0,491		
	Doktora	20	3,838	0,626		
	Toplam	246	3,881	0,671		
Ben dili	Lise	16	3,402	0,443	1,569	0,183
	Ön lisans	17	3,378	0,428		
	Lisans	132	3,570	0,409		
	Yüksek lisans	61	3,525	0,366		
	Doktora	20	3,607	0,296		
	Toplam	246	3,538	0,396		

Etkili iletişim becerileri ($p=0,239>0,05$), Egoyu geliştirici dil($p=0,763>0,05$), Etkin dinleme ($p=0,171>0,05$), Kendini tanıma ($p=0,103>0,05$), Empati ($p=0,296>0,05$), Ben dili ($p=0,183>0,05$) eğitim durumuna göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.8. Etkili İletişim Becerileri ve Alt Boyutları İle Medeni durum Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları

	Medeni durum	N	Ortalama	Standart sapma	T	P
Etkili iletişim becerileri	Bekar	105	3,910	0,471	-0,063	0,950
	Evli	141	3,915	0,572		
Egoyu geliştirici dil	Bekar	105	3,943	0,660	-0,104	0,918
	Evli	141	3,953	0,791		
Etkin dinleme	Bekar	105	4,312	0,662	0,483	0,629
	Evli	141	4,266	0,789		
Kendini tanıma	Bekar	105	3,756	0,726	-1,632	0,104
	Evli	141	3,919	0,809		
Empati	Bekar	105	3,892	0,642	0,213	0,832
	Evli	141	3,873	0,694		
Ben dili	Bekar	105	3,555	0,391	0,592	0,554
	Evli	141	3,525	0,401		

Etkili iletişim becerileri ($p=0,950>0,05$), Egoyu geliştirici dil($p=0,918>0,05$), Etkin dinleme ($p=0,629>0,05$), Kendini tanıma ($p=0,104>0,05$), Empati ($p=0,832>0,05$), Ben dili ($p=0,554>0,05$) medeni durumuna göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.9. Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Cinsiyet Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart sapma	T	P
Karar verme ölçeği	Kadın	119	1,977	0,298	-0,482	0,631
	Erkek	127	1,995	0,297		
Kendine güven	Kadın	119	1,965	0,273	-1,517	0,131
	Erkek	127	2,014	0,241		
Dikkatli	Kadın	119	2,738	0,292	-0,053	0,958
	Erkek	127	2,740	0,320		
Kaçınan	Kadın	119	1,647	0,469	-0,791	0,430
	Erkek	127	1,693	0,440		
Erteleyici	Kadın	119	1,709	0,477	-0,781	0,436
	Erkek	127	1,757	0,491		
Panik	Kadın	119	1,726	0,469	0,410	0,682
	Erkek	127	1,701	0,496		

Karar verme ölçeği ($p=0,631>0,05$), Kendine güven ($p=0,131>0,05$), Dikkatli ($p=0,958>0,05$), Kaçınan ($p=0,430>0,05$), Erteleyici ($p=0,436>0,05$), Panik ($p=0,682>0,05$) cinsiyete göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.10. Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Yaş Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları

	Yaş	N	Ortalama	Standart sapma	F	P
Karar verme ölçeği	18-21 yaş	31	2,138	0,330	3,399	0,010
	22-25 yaş	29	1,929	0,266		
	26-29 yaş	56	2,020	0,358		
	30-34 yaş	54	1,980	0,280		
	35 yaş ve üzeri	76	1,925	0,232		
	Toplam	246	1,986	0,297		
Kendine güven	18-21 yaş	31	2,032	0,309	0,381	0,822
	22-25 yaş	29	1,960	0,304		
	26-29 yaş	56	1,996	0,287		
	30-34 yaş	54	1,972	0,244		
	35 yaş ve üzeri	76	1,993	0,201		
	Toplam	246	1,990	0,258		
Dikkatli	18-21 yaş	31	2,742	0,291	1,437	0,222
	22-25 yaş	29	2,632	0,360		
	26-29 yaş	56	2,738	0,301		
	30-34 yaş	54	2,725	0,319		
	35 yaş ve üzeri	76	2,789	0,279		
	Toplam	246	2,739	0,306		
Kaçıngan	18-21 yaş	31	1,833	0,477	2,235	0,066
	22-25 yaş	29	1,609	0,450		
	26-29 yaş	56	1,750	0,526		
	30-34 yaş	54	1,639	0,439		
	35 yaş ve üzeri	76	1,592	0,378		
	Toplam	246	1,671	0,454		
Erteleyici	18-21 yaş	31	1,942	0,485	2,961	0,020
	22-25 yaş	29	1,662	0,469		
	26-29 yaş	56	1,771	0,560		
	30-34 yaş	54	1,778	0,442		
	35 yaş ve üzeri	76	1,618	0,430		
	Toplam	246	1,734	0,484		
Panik	18-21 yaş	31	1,974	0,538	3,622	0,007
	22-25 yaş	29	1,738	0,441		
	26-29 yaş	56	1,732	0,538		
	30-34 yaş	54	1,696	0,454		
	35 yaş ve üzeri	76	1,595	0,412		
	Toplam	246	1,713	0,482		

Analiz sonucuna göre; karar verme ölçeği 18-21 yaş ölçek puan ortalaması 2,138, 22-25 yaş ölçek puan ortalaması 1,929, 26-29 yaş ölçek puan ortalaması 2,020, 30-34 yaş ölçek puan ortalaması 1,980, 35 yaş ve üzeri ölçek puan ortalaması 1,925 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında en yüksek ortalamanın 18-21 yaş, en düşük ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir. Karar verme ölçeği yaşa göre farklılaşmaktadır.($p=0,010<0,05$)

Analiz sonucuna göre; erteleyici 18-21 yaş ölçek puan ortalaması 1,942, 22-25 yaş ölçek puan ortalaması 1,662, 26-29 yaş ölçek puan ortalaması 1,771, 30-34 yaş ölçek puan ortalaması 1,778, 35 yaş ve üzeri ölçek puan ortalaması 1,618 olarak

bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında en yüksek ortalamanın 18-21 yaş, en düşük ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir. Erteleyici alt boyutu yaşa göre farklılaşmaktadır.($p=0,020<0,05$)

Analiz sonucuna göre; panik 18-21 yaş ölçek puan ortalaması 1,974, 22-25 yaş ölçek puan ortalaması 1,738, 26-29 yaş ölçek puan ortalaması 1,732, 30-34 yaş ölçek puan ortalaması 1,696, 35 yaş ve üzeri ölçek puan ortalaması 1,595 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında en yüksek ortalamanın 18-21 yaş, en düşük ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir. Panik alt boyutu yaşa göre farklılaşmaktadır.($p=0,007<0,05$)

Kendine güven ($p=0,822>0,05$), Dikkatli ($p=0,222>0,05$), Kaçınan ($p=0,066>0,05$), yaşa göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.11. Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Eğitim Durumu Arasında Yapılan ANOVA Testi Analiz Sonuçları

	Eğitim durumu	N	Ortalama	Standart sapma	F	P
Karar verme ölçeği	Lise	16	1,994	0,302	1,763	0,137
	Ön lisans	17	2,021	0,342		
	Lisans	132	1,976	0,269		
	Yüksek lisans	61	1,946	0,304		
	Doktora	20	2,141	0,385		
	Toplam	246	1,986	0,297		
Kendine güven	Lise	16	2,000	0,251	1,359	0,249
	Ön lisans	17	1,990	0,309		
	Lisans	132	1,978	0,234		
	Yüksek lisans	61	1,973	0,289		
	Doktora	20	2,117	0,260		
	Toplam	246	1,990	0,258		
Dikkatli	Lise	16	2,719	0,309	0,199	0,939
	Ön lisans	17	2,706	0,415		
	Lisans	132	2,754	0,294		
	Yüksek lisans	61	2,732	0,321		
	Doktora	20	2,708	0,253		
	Toplam	246	2,739	0,306		
Kaçınan	Lise	16	1,656	0,449	1,560	0,186
	Ön lisans	17	1,686	0,416		
	Lisans	132	1,653	0,426		
	Yüksek lisans	61	1,631	0,480		
	Doktora	20	1,908	0,553		
	Toplam	246	1,671	0,454		
Erteleyici	Lise	16	1,725	0,478	1,954	0,102
	Ön lisans	17	1,835	0,526		
	Lisans	132	1,729	0,459		
	Yüksek lisans	61	1,643	0,490		
	Doktora	20	1,970	0,548		
	Toplam	246	1,734	0,484		
Panik	Lise	16	1,800	0,516	1,319	0,263
	Ön lisans	17	1,788	0,589		
	Lisans	132	1,677	0,436		
	Yüksek lisans	61	1,682	0,497		
	Doktora	20	1,910	0,586		
	Toplam	246	1,713	0,482		

Karar verme ölçeği ($p=0,137>0,05$), Kendine güven ($p=0,249>0,05$), Dikkatli ($p=0,939>0,05$), Kaçınan ($p=0,186>0,05$), Erteleyici ($p=0,102>0,05$), Panik ($p=0,263>0,05$) eğitim durumuna göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.12. Karar Verme Ölçeği ve Alt Boyutları İle Medeni Durumu Arasında Yapılan T-testi Analiz Sonuçları

	Medeni durum	N	Ortalama	Standart sapma	T	P
Karar verme ölçeği	Bekar	105	2,029	0,339	1,983	0,048
	Evli	141	1,954	0,258		
Kendine güven	Bekar	105	1,986	0,281	-0,245	0,807
	Evli	141	1,994	0,240		
Dikkatli	Bekar	105	2,714	0,309	-1,100	0,272
	Evli	141	2,758	0,304		
Kaçınan	Bekar	105	1,722	0,495	1,539	0,125
	Evli	141	1,632	0,419		
Erteleyici	Bekar	105	1,804	0,526	1,960	0,051
	Evli	141	1,682	0,445		
Panik	Bekar	105	1,802	0,513	2,522	0,012
	Evli	141	1,647	0,448		

Analiz sonucuna göre; karar verme ölçeği bekar puan ortalaması 2,029, evli puan ortalaması 1,954 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında bekar ölçek puan ortalamasının evli ölçek puan ortalamasından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Karar verme ölçeği medeni duruma göre farklılaşmaktadır.

Analiz sonucuna göre; panik bekar ölçek puan ortalaması 1,802, evli ölçek puan ortalaması 1,647 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında bekar ölçek puan ortalamasının evli ölçek puan ortalamasından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Panik medeni duruma göre farklılaşmaktadır.

Kendine güven ($p=0,807>0,05$), Dikkatli($p=0,807>0,05$), Kaçınan($p=0,807>0,05$), Erteleyici ($p=0,807>0,05$) medeni duruma göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.13. Etkili İletişim Beceri Ölçeğinden Alınan Puanlarla Karar Verme Ölçeği Toplam ve Alt boyutları Testi Puanları Arasındaki İlişkiyi Belirlemek Üzere Yapılan Pearson Çarpım Moment Korelasyon Analizi Sonuçları Tablosu

		Kendine Güven	Dikkatli	Kaçıngan	Erteleyici	Panik
Etkili İletişim Becerileri	R	,297**	,384**	-,374**	-,390**	-,372**
	P	,000	,000	,000	,000	,000
	N	246	246	246	246	246

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the

0.05 level (2-tailed).

Tablo incelendiğinde, etkili iletişim beceri ölçeği boyutundan alınan puanlarla karar verme ölçeği alt boyut test puanları arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan Pearson Çarpım Moment Korelasyon analizi sonucunda, etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından kendine güven karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = ,297; p < ,01$), etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından dikkatli karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = ,384; p < ,01$), etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından kaçıngan karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,374; p < ,01$), etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından erteleyici karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,390; p < ,01$) ve etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından panik karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,372; p < ,01$) olarak saptanmıştır.

5. TARTIŞMA

Bu çalışmanın amacı spor yapan bireylerin etkili iletişim becerileri ile karar verme düzeyleri ile olan ilişkisinin incelemesi ve etkili iletişim becerileri ile karar verme becerilerinin demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini araştırmaktır. Bu bölümde araştırmanın sonuçları, tartışması ve önerileri sunulmaktadır. Araştırmanın birinci alt problemi “Spor faaliyetlerine katılan bireylerin etkili iletişim becerileri puanlarında cinsiyete, yaşa, eğitim düzeyine ve medeni duruma göre anlamlı bir farklılık var mıdır?” sorusuna yöneliktir. Araştırma sonuçlarına göre “Etkili İletişim Becerileri Ölçeği”nin alt boyutları Benmerkezci Dil Geliştirme ($p = 0.095 > 0.05$), Etkili Dinleme ($p = 0.083 > 0.05$), Kendini farkındalık ($p = 0,658 > 0,05$), Empati ($p = 0,127 > 0,05$) ve Kendi Kendine Konuşma ($p = 0,407 > 0,05$) cinsiyete göre farklılaşmamaktadır.

Ulukan (2012) çalışmasında cinsiyete göre katılımcıların iletişim becerileri düzeylerinde farklılık bulamamıştır. Cesur (2009) tarafından yapılan benzer bir çalışmada da iletişim becerilerinin cinsiyete göre farklılık göstermediği saptanmıştır. Bizim çalışmamızda da farklı sonuçlar gösteren veriler var. Karademir ve Türkçapar (2016), takım ve bireysel sporcular üzerinde yaptıkları çalışmalarda cinsiyete göre farklılıklar bulmuştur. Bayrak ve Nacar (2015) yaptıkları çalışmada antrenörlerin iletişim becerilerinin kadın sporcular tarafından daha iyi algılandığını bulmuşlardır. Arslanhan (2020) da araştırmasında “Etkili İletişim Becerileri Ölçeği”nin ego geliştirici dil, etkin katılım/dinleme, empati ve “ben” dili kullanımı gibi alt boyutlarında kadınlar lehine anlamlı farklılıklar bulmuştur. Özer (2011), Karayiğit (2019) ve Ceylan (2019) da bizim araştırmamızdan farklı olarak cinsiyete dayalı çalışmalarında farklılıklar bulmuşlardır. Çalışmalardaki bu farklılıkların, katılımcıların büyüdüğü çevre, aile durumu, kültürel yapı gibi birçok değişkenden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Yaş değişkenine göre sporcuların puanlarına bakıldığında kendini tanıma 18-21 yaş ölçek puan ortalaması 3,497, 22-25 yaş ölçek puan ortalaması 3,690, 26-29 yaş ölçek puan ortalaması 3,811, 30-34 yaş ölçek puan ortalaması 3,941, 35 yaş ve üzeri ölçek puan ortalaması 4,018 olarak bulunmuştur.

Ortalamalar kıyaslandığında en yüksek ortalamanın 35 yaş ve üzeri, en düşük ise 18-21 yaşa ait olduğu tespit edilmiştir. Kendini tanıma alt boyutu yaşa göre farklılaşmaktadır. ($p=0,016 < 0,05$) Etkili iletişim becerileri ($p=0,056 > 0,05$), Egoyu

geliştirici dil($p=0,052>0,05$), Etkin dinleme ($p=0,085>0,05$), Empati ($p=0,264>0,05$), Ben dili ($p=0,152>0,05$) yaşa göre farklılaşmamaktadır.

Çalışma, bireylerin boş zamanlarında katılmayı seçtikleri rekreasyonel aktivitelerin spor seçimlerinden etkilendiğini bulmuştur. Çalışma aynı zamanda, bireylerin yaşlandıkça faaliyetlere aktif katılımlarının azaldığını, genç bireylerin daha fazla fiziksel çaba gerektiren aktiviteleri ve daha yaşlı bireylerin daha az fiziksel çaba gerektiren aktiviteleri tercih ettiğini tespit etmiştir.

Çalışmanın sonuçları, voleybol antrenörlerinin iletişim becerilerinde yaşa bağlı olarak anlamlı bir fark bulamamasına karşın Yılmaz (2008) gibi yaş arasında anlamlı bir ilişki bulan Gerek'in (2017) aksine literatürde yer alan sonuçlarla benzerlik göstermiştir. Çalışma aynı zamanda, eğitim düzeyi yüksek olan bireylerin, eğitim düzeyi düşük olanlara göre etkili iletişim becerileri için daha yüksek puanlara sahip olduğunu, ancak eğitim düzeyine göre öz farkındalık ve empati gibi diğer alanlarda anlamlı bir fark bulmadığını bulmuştur. Bu, Gerçek (2017) ve Güngör (2011) gibi eğitim düzeyine göre iletişim becerilerinde anlamlı bir fark bulamayan diğer araştırmalarla da uyumludur.

Yılmaz (2008) farklı spor branşlarındaki antrenörlerin iletişim becerilerini incelediği çalışmasında sporcuların eğitim düzeylerine göre iletişim becerilerinin değerlendirilmesinde anlamlı bir fark olmadığını bulmuştur. Çalışmamızın sonuçları literatürde bulunanlarla uyumludur.

Literatürde, iletişim becerileri ile ilgili farklı sonuçlar elde edilmiş olsa da, örneğin Razi ve ark. (2009) tarafından yapılan bir çalışmada 20-24 yaş grubunun iletişim becerisi ortalamasının 15-19 yaş grubunun iletişim becerisi ortalamasından yüksek olduğu görülmüştür. Ancak yapılan diğer çalışmalarda, eğitim seviyesi ile iletişim becerileri arasında bir farklılık bulunmamıştır. Örneğin Dursun ve Karagün (2012) tarafından yapılan bir çalışmada, lise türü açısından anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Aykora ve Olgaç (2018) tarafından yapılan bir çalışmada ise, meslek lisesi öğrencilerinin kaygı düzeylerinin diğer lise türlerinden yüksek olduğu bulunmuştur. Ayrıca yapılan bir çalışmada, etkili iletişim beceri ölçeği test puanları ile karar verme ölçeği alt boyutları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Bu ilişki pozitif yönde düşük düzeyde anlamlıdır ve kendine güvenli karar verme, dikkatli karar verme ve kaçınan karar verme boyutları için geçerlidir.

Çalışma, etkili iletişim becerilerinin medeni duruma göre farklılık göstermediğini bulmuştur. Etkili iletişim becerileri ($p=0,950>0,05$), ego geliştirici dil

($p=0.918>0.05$), aktif dinleme ($p=0.629>0.05$), öz farkındalık ($p=0.104>0.05$), empati ($p=0.832>0.05$) ve kendi dili ($p=0.554>0.05$) medeni duruma göre farklılık göstermemektedir. Benzer çalışmalar incelendiğinde Dursun ve Karagün (2012) medeni duruma göre yaptıkları çalışmada istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulamamışlardır. Bu çalışma bizim çalışmamız ile uyumludur.

Araştırmanın ikinci alt problemi “Spor yapan bireylerin etkin karar verme becerileri puanlarında cinsiyet, eğitim durumu ve yaş değişkenlerine göre anlamlı bir fark var mıdır?” Araştırma sonuçlarına göre cinsiyet değişkenine göre karar verme ölçeği 18-21 yaş ölçeği için 2.138, 22-25 yaş ölçeği için 1.929, 26-29 yaş ölçeği için 2.020, 30-29 yaş ölçeği için 1.980 olarak bulunmuştur. 34 yaş ölçeği, 35 ve üzeri yaş ölçeği için 1.925. Ortalamalar karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 18-21 yaş, en düşük ortalamanın ise 35 ve üzeri olduğu tespit edildi. Karar verme ölçeği yaşa göre farklılık göstermektedir ($p=0.010<0.05$).

Elit oryantiring sporcularının yaşlarına göre karar verme stilleri ve görsel reaksiyon sürelerinin karşılaştırıldığı araştırma sonuçlarımızla örtüşmeyen bir çalışmada, sporcuların dikkatli karar verme stillerinin 26 yaş ve üstü sporcularda daha yüksek olduğu bulunmuştur. (Pulur ve diğerleri, 2017). Güvendi ve Ark., (2020) tarafından yapılan bir çalışmada 15-20 yaş ve 36 yaş ve üstü triatlon sporcularında panik karar verme, erteleme ve kaçınma karar verme stillerinde anlamlı farklılıklar bulunmuşlardır.

Spor yapan bireylerin etkili karar verme becerileri puanları cinsiyet yönünden değerlendirildiğinde erkek oyuncular erkek sporcuların Kendiliğinden-Anlık Karar verme stilleri alt boyut puanlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Analiz sonucuna göre, karar verme ölçeği bekar ölçek puan ortalaması 2,029, evli ölçek puan ortalaması 1,954 olarak bulunmuştur. Ortalamalar kıyaslandığında bekar ölçek puan ortalamasının evli ölçek puan ortalamasından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Keleş ve ark., (2013) yapmış oldukları çalışmada, kadın ve erkek sporcuların karar verme stilleri puan ortalamalarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığını belirlemişlerdir ($p>0.05$). Bir başka benzerlik gösteren çalışmada Eraslan (2015) üniversite öğrencilerin karar verme stillerinin cinsiyete göre anlamlı farklılık göstermediği sonucuna varmıştır. Kuzgun (2000) ise, cinsiyete göre karar verme stratejilerinde farklılaşmalar olduğunu belirtmiştir. Kara (2020), karate branşındaki sporcuların karar verme stilleri ile bilişsel esneklik düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, yaş ilerledikçe öz saygı ve dikkatli karar vermenin de paralel

olarak arttığını, kaçınan karar verme, panik karar verme stillerinin azaldığı sonucuna varmıştır.

Analiz sonucuna göre, spor yapan bireylerin etkili kara verme becerileri puanları medeni durum yönünden değerlendirildiğinde, bekarların panik alt boyut puan ortalaması evli bireylerden yüksek bulunmuştur. Bu, panik düzeyinin medeni duruma göre farklılaştığını göstermektedir. Ortalamalar kıyaslandığında bekarın puan ortalamasının evlilerin puan ortalamasından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Panik alt boyutu medeni duruma göre farklılaşmaktadır.

Spor yapan bireylerin etkili iletişim becerileri ile karar verme düzeyleri arasındaki ilişkiyi belirlemeyi amaçlayan çalışmanın üçüncü alt problemine ilişkin araştırma sonuçları, istatistiksel olarak anlamlı, düşük düzeyde, etkili iletişim becerisi ölçeği test puanı ile kendine güvenli karar verme testi boyut puanı arasında pozitif ilişki ($r=.297$, $p<.01$), etkili iletişim becerisi ölçeği testi arasında istatistiksel olarak anlamlı, düşük düzeyde, pozitif bir ilişki puanı ile dikkatli karar verme testi boyut puanı ($r=.384$, $p<.01$), etkili iletişim becerisi ölçeği test puanı ile kaçınmacı karar verme testi boyut puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı, düşük düzeyde, negatif bir ilişki ($r=-.374$, $p<.01$), etkili iletişim becerisi ölçeği test puanı ile erteleyen karar verme testi puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı, düşük düzeyde, negatif bir ilişki t boyut puanı ($r=-.390$, $p<.01$) ve etkili iletişim becerisi ölçeği test puanı ile panikle karar verme testi boyut puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı, düşük düzeyli, negatif bir ilişki ($r=-.372$), $p<.01$) etkili iletişim becerisi ölçeği ve karar verme ölçeği alt boyutlarından alınan puanlar kullanılarak Pearson Korelasyon analizi ile belirlenmiştir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada spor yapan bireylerin etkili iletişim becerileri düzeylerini ve karar verme düzeylerini tespit ederek, etkili iletişim becerilerinin karar verme düzeylerine olan ilişkisini belirleyip, kişisel özelliklere göre bunların farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymak amacı ile yapılmıştır.

Katılımcıların Etkili İletişim Beceri Düzeylerinde;

Araştırmada spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri puanları incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda araştırma kapsamına alınan spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri düzey puan ortalaması 3,902 bulunup, yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Araştırmada spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri ölçeği ve alt boyutları ile cinsiyet değişkeni incelendiğinde, anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri ölçeği ve alt boyutları ile yaş değişkeni incelendiğinde, ‘Kendini tanıma’ alt boyutunda en yüksek 4,018 ortalamanın 35 yaş ve üzeri, en düşük 3,497, ise 18-21 yaşa ait olduğu tespit edilmiştir. Kendini tanıma alt boyutu yaşa göre fark olduğu tespit edilmiştir. Egoyu geliştirici dil, Etkin dinleme, Empati, Ben dili alt boyutları yaşa göre fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri ölçeği ve alt boyutları ile eğitim durumu değişkeni incelendiğinde, anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin etkili iletişim beceri ölçeği ve alt boyutları ile medeni durum değişkeni incelendiğinde, anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Katılımcıların Karar Verme Düzeylerinde;

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme puanları incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda araştırma kapsamına alınan spor yapan bireylerin karar verme düzey puan ortalaması 1.972 bulunup, orta seviye olduğu sonucuna varılmıştır.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile cinsiyet değişkeni incelendiğinde, anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile yaş değişkeni incelendiğinde, ‘Karar verme’ puan ortalamaları kıyaslandığında en yüksek

2.138 ortalamanın 18-21 yaş, en düşük 1.925 ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile yaş değişkeni incelendiğinde, ‘Erteleyici’ alt boyut puan ortalamaları kıyaslandığında en yüksek 1.942 ortalamanın 18-21 yaş, en düşük 1.618 ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile yaş değişkeni incelendiğinde, ‘Panik’ alt boyut puan ortalamaları kıyaslandığında en yüksek 1.974 ortalamanın 18-21 yaş, en düşük 1.595 ise 35 yaş ve üzerine ait olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile yaş değişkeni incelendiğinde, Kendine güven, Dikkatli ve Kaçınan alt boyutlarında yaşa göre fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile eğitim durumları değişkeni incelendiğinde, anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile medeni durumları değişkeni incelendiğinde, ‘Karar verme’ puan ortalamaları kıyaslandığında yüksek puan ortalaması 2,029 bekarların, düşük 1,954 ise evlilerin puan ortalaması olarak bulunmuştur.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile medeni durumları değişkeni incelendiğinde, ‘Panik’ alt boyut puan ortalamaları kıyaslandığında yüksek puan ortalaması 1.802 bekarların, düşük 1.647 ise evlilerin puan ortalaması olarak bulunmuştur.

Araştırmada spor yapan bireylerin karar verme ölçeği ve alt boyutları ile medeni durum değişkeni incelendiğinde, Kendine güven, Dikkatli, Kaçınan ve Erteleyici alt boyutlarında medeni duruma göre fark olmadığı tespit edilmiştir.

Etkili İletişim Becerileri Ölçeği İle Melbourne Karar Verme Ölçeği Arasındaki İlişkiyi;

Katılımcıların etkili iletişim becerileri ölçeği ile melbourne karar verme ölçeği arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan Pearson Çarpım Moment Korelasyon analizi sonucuna ilişkin bulgulara göre;

Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından ‘kendine güven’ karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = ,297; p < ,01$).

Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından ‘dikkatli’ karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde pozitif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = ,384; p < ,01$).

Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından ‘kaçıngan’ karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,374; p < ,01$).

Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından ‘erteleyici’ karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,390; p < ,01$).

Etkili iletişim beceri ölçeği test puanı ile karar verme ölçeği alt boyutlarından ‘panik’ karar verme test boyut puanları arasında istatistiksel açıdan $p < ,00$ düzeyinde negatif yönde düşük düzeyde anlamlı bir ilişkinin olduğu ($r = -,372; p < ,01$) olarak saptanmıştır.

Öneriler

Antrenör ve kulüp yöneticilerinin sporcularının iletişim ve karar verme becerilerini üst düzeyde tutmaları sonucunda sporcuların performanslarında ve sosyal yaşamlarında olumlu bir gelişme sağlayacakları söylenebilir. Araştırmacıları, bireysel sporcuların aile düzenlemelerine göre daha geniş bir sporcu iletişim ve karar verme becerileri örneğiyle çalışma yapılması önerilmektedir.

7. KAYNAKLAR

- Acat, M. B., ve Dereli, E. (2012). Okul öncesi öğretmenliği bölümü öğrencilerinin karar verme stratejileri ve akademik başarılarının öğrenme motivasyonlarını yordama gücü. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi* 12(4), 2661-2678.
- Adair, J. (2013). *Etkili iletişim*. (çev. Ö. Çolakoğlu). 4. Baskı. İstanbul: Babil Kültür Yayıncılığı.
- Adair, J., Kalaycı, N., ve Korkmaz, G. (2000). *Karar verme ve problem çözme*. (Çev: Kalaycı, N. Edit: Atay, M.T). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Afyon Y. A. ve Tunç A. (1997). *Beden Eğitimi ve Spor Tarihi*. Damla Ofset, Konya, s. 2-14.
- Ak, A. (2002). *İletişim Ötesi İletişim ve Dinleyici İstekleri*. Kilad, 29-47
- Akdeniz, Y. (2016). 3G ve 4.5G mobil internet bağlantısının, matematiksel iletişim modelindeki mesaj, iletili, kanal ve alıcı unsurlarına etkisi: whatsapp messenger örneği. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gazetecilik Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Akdoğan, B. (2017). Lise öğrencilerinin ve ebeveynlerinin beden eğitimi dersine ilişkin tutumları. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Antrenörlük Eğitimi Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Algan, F. (2022). Sporun Aile İçi İletişim Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. Gaziantep Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi.
- Al-Johani A.N., Aloufi A.H., Mariwa R.Z., Al-Omari A.A. (2019). The effective communication in nursing triage. *Trends in Social Sciences*. 1(2): 1–6.
- Allwood, C. M. ve Salo, I. (2012). Karar verme tarzları ve stres. *Uluslararası Stres Yönetimi Dergisi*, 19 (1), 34-47.
- Altay, Ü. (2011). Yöneticilerin duygusal zekâ düzeylerinin karar verme stillerine etkisi ve bir araştırma. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Altun, E. ve A. Oğuz (2012). “Sınıf öğretmeni adaylarının demokratik tutumları ile karar verme stilleri arasındaki ilişkinin incelenmesi”. *11. Ulusal Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Sempozyumu*. Rize Üniversitesi, Rize.
- Aracı H.(1999) *Okullarda Beden Eğitimi*, Ankara, Bağırhan Yayın Evi.
- Arkonaç, S.A., (1998). *Psikoloji: Zihin Süreçleri Bilimi*, Alfa Yayınları, 2. Baskı, 510s.
- Arroba, T. (1977). Styles of decision making and their use: An empirical study. *British Journal of Guidance and Counselling*, 5(2), 149-158.
- Arslan, A. (2013). Lise öğrencilerinin akademik erteleme davranışlarının karar verme stilleri ile ilişkisi. Gaziantep Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Arslanhan, E. (2020). Müzik Eğitimi Alan Ve Almayan Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Etkili İletişim Becerileri İle Duygusal Zekâlarının İncelenmesi Ve Karşılaştırılması. Bursa Uludağ Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Güzel Sanatlar Eğitimi Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Atılğan, D. (2018). Beden Eğitimi Öğretmenleri Ve Antrenörlerin Özgüven Düzeyleri İle Karar Verme Stilleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 20(4), 8-22.
- Avcıoğlu H (2005). *Etkinliklerle Sosyal Beceri Öğretimi*. Birinci baskı. Kök Yayıncılık, Ankara; Sayfa: 100-120
- Avşaroğlu, S. ve Üre, Ö. (2007). Üniversite öğrencilerinin karar vermede özsaygı, karar verme ve stresle başa çıkma stillerinin benlik saygısı ve değişkenler açısından incelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18, 85-100.
- Ayan, V. ve Demircan, Y. (2018). Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenlerinin Problem Çözme Becerileri, Karar Verme Stilleri ve Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin İncelenmesi. *Ulusal Spor Bilimleri Dergisi*, 6(1), 11-29.
- Aydın, N. (2009). *Etkili İletişim Stratejileri*. İstanbul: Kumsaati Yayınları.
- Aziz, A. (2013). *İletişime Giriş* (5. baskı). İstanbul: Hiperlink Yayınları.

- Balgalmış, E. ve Baloğlu, M. (2010). Eğitim yöneticilerinin düşünme stilleri açısından çeşitli değişkenlere göre incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 38, 01- 10.
- Balkıs, M. (2003). Üniversite Öğrencilerinin Düşünme Stilleri ile Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin Çeşitli Psikososyal Değişkenler Açısından İncelenmesi (İnceleme-Metin). Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Baltaş, Z. ve Baltas, A. (1992). *Beden dili*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bar-Eli M. ve M. Raab. (2006). *Judgment and decision making in sport and exercise*. Rediscovery and new visions. 1. 13.
- Bar-Eli M. ve M. Raab. (2006). *Judgment and decision making in sport and exercise*. Rediscovery and new visions. 1. 13.
- Barkan, M., & Eroğlu, E. (2004). Uzaktan Öğretimde Kalite:".. Sayısal Büyüklükler Doyuma Ulasti.. Ya Simdi?..". *TOJET: The Turkish Online Journal of Educational Technology*, 3(4).
- Bavolar, J. ve Orosová, O. G. (2015). Decision-making styles and their associations with decision-making competencies and mental health. *Judgment and Decision making*, 10(1), 115-122.
- Bayram, N., ve Aydemir, M. (2017). Decision-making styles and personality traits. *Int J Recent Adv. Organizational Behaviour Decision Sci*, 3, 905-15.
- Biçer T. (2007). *Sporda Duygu ve Aklın Yönetimi*, Beyaz Yayınları, İstanbul.
- Bilgin N. (2003). *Sosyal Psikoloji Sözlüğü*. 1.Baskı. İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Bolat, S. (1996). Eğitim örgütlerinde iletişim: H. Ü. Eğitim Fakültesi Uygulaması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12 (12), 75-80.
- Bora, M. V. (2013). Beden eğitimi öğretmeni ve sporcu öğrenciler arasındaki iletişimin, sportif başarı motivasyonu ile ilişkisi. Harran Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı, Yüksek lisans Tezi. Şanlıurfa.

- Budak, Y. (2009). Yaşam boyu öğrenme ve ilköğretim programlarının hedeflemesi gereken insan tipi. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 29(3), 693-708.
- Buluş, M. (2000). Öğretmen adaylarında yükleme karmaşıklığı, düşünme stilleri ve bilişsel tutarlılık tercihinin bazı psikososyal özellikler ve akademik başarı çerçevesinde incelenmesi. Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi. İzmir.
- Buluş, M. (2005). İlköğretim bölümü öğrencilerinin düşünme stilleri profili açısından incelenmesi. *Ege Eğitim Dergisi*, 6(1), 1-24.
- Buluş, M. (2006). Assessment of Thinking Styles Inventory, Academic Achievement and Student Teacher's Characteristics. *Eğitim ve Bilim Dergisi* 31(139), 35-48.
- Buluş, M., Atan, A. ve Sarıkaya, H. E. (2017). Etkili iletişim becerileri: bir kavramsal çerçeve önerisi ve ölçek geliştirme çalışması. *International Online Journal of Educational Sciences*, 9(2), 575 – 590.
- Burgoon, J. K., Baccus, A. E. (2003). “Nonverbal Communication Skills”, In J. O. Greene, B.R. Burleson (Eds.), *Handbook of Communication and Social Interaction Skills*, (p. 179–219), Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Burnett, J. ve Moriarty, S. (1998). *Pazarlamaya Giriş İletişimi*: “Bütünleşik Bir Yaklaşım”. New Jersey: Prentice – Hall, Inc.
- Can, H. (1999). *Organizasyon ve Yönetim*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Can, Ö. (2009). Üniversite öğrencilerinin akılcı olmayan inançları ve karar verme stillerinin incelenmesi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Konya.
- Caroline Lester, Luc Parlavecchio, Audrey Laurin-lamothe, Marie-pier Dumas, Maryse Benoît, Olivier Chanteau, Nicolas Moreau, (2014) Sports activities in a psychosocial perspective: Preliminary analysis of adolescent participation in sports challenges. *International Review for the Sociology of Sport*, Vol. 49(1) 85–101.

- Cihangir, Z. (2004). *Kişilerarası İletişimde Dinleme Becerisi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- Clark, A, J. (2007). *Empathy in Counseling and Psychotherapy: Perspectives and Practices*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cüceloğlu D. (2000). *İnsan ve Davranışı*. İstanbul, Remzi Kitabevi. 2000; 76-79.
- Cüceloğlu D. (2019). *İnsan insana*. 58. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Çalapkulu, Ç. (2015). *Kişilerarası iletişim sürecinde romantik eşlerde iletişim ötesi iletişim aktörlerinin kullanımı: Anadolu üniversitesi iletişim bilimleri fakültesi öğrenci örneği*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basın Yayın Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Eskişehir.
- Çavuş, F. M. (2008). Karar verme, karar destek sistemleri ve yönetsel etkinlik. *Akademik Bakış Dergisi*. 15. 1-18.
- Çetin, M. Ç. (2009). *Beden eğitimi ve spor yüksekokulu öğrencilerinin karar verme stilleri sosyal beceri düzeyleri ve stresle başa çıkma biçimlerinin bazı değişkenler açısından karşılaştırmalı olarak incelenmesi*. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana bilim Dalı, Yayımlanmamış Doktora Tezi. Ankara.
- Çetinkaya B. (2010). *İnsan İlişkileri ve İletişim*. Kaya A. (Ed.), İnsan ilişkileri ve iletişim. 15. Baskı. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık. 154–156
- Çiftçi, S. ve Taşkaya, S.M. (2010). Sınıf öğretmeni adaylarının öz yeterlik ve iletişim becerileri arasındaki ilişki. *e-Journal of New World Sciences Academy*. Cilt, 5, Sayı 3, 2010, s. 922-928.
- Çilenti, K. (1984). *Eğitim teknolojisi ve öğretim*. Ankara: Kadioğlu Matbaası.
- Çubukçu, Z. (2004). *Öğretmen Adaylarının Düşünme Stillerinin Öğrenme Biçimlerini Tercih Etmelerindeki Etkisi*. XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı. Eğitim Fakültesi, Malatya İnönü Üniversitesi
- Daft, R. (1994). *Management* (3rd edn), New York, The Dryden Press.
- Dalıkılıç, M. (2011). *İlköğretim öğrencilerinin sportif faaliyetlere katılım düzeyi ve iletişim becerileri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. Karamanoğlu Mehmetbey

Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği
Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Karaman.

Darrington, J. ve Brower, N. (2012). Effective Communication Skills: “I” Messages and Beyond. <http://strongermarriage.org>

Demircan, Ö. (2000). *İletişim ve Dil Devrimi*, 1. Baskı, İstanbul: Yaylın Yayıncılık

Demirci A. (2008). *İlköğretimde beden eğitimi dersi etkinlikleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım

Deniz, E. (2004). Üniversite öğrencilerinin karar vermede öz saygı, karar verme stilleri ve problem çözme yöntemleri arasındaki ilişkinin incelenmesi üzerine bir araştırma. *Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 4(15), 25-35.

Deniz, M. E. (2002). Üniversite öğrencilerinin karar verme stratejileri ve sosyal beceri düzeylerinin TA-baskın ben durumları ve bazı özlük niteliklerine göre karşılaştırmalı olarak incelenmesi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana bilim dalı, Doktora Tezi. Konya

Dever A. 2010. *Spor Sosyolojisi: Tarihsel ve Güncel Boyutlarıyla Spor ve Toplum*. Başlık Yayın Grubu, İstanbul.

Dinçer, N. (2013). Spor Yöneticilerinin Karar Verme Stilleri İle Problem Çözme Becerileri Üzerine Bir Araştırma. Gazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi. Ankara.

Dinçer, Ö. ve Y. Fidan. (1995). *İşletme yönetimine giriş*. İstanbul: İz Yayıncılık.

Dionigi, R. A. (2016). The competitive older athlete: A review of psychosocial and sociological issues. *Topics in Geriatric Rehabilitation*, 32(1), 55– 62.

Dökmen, Ü. (2005). *İletişim Çatışmaları ve Empati*. Ankara: Sistem Yayıncılık.

Dökmen, Ü. (2008). *Sanatta ve Günlük Yaşamda İletişim Çatışmaları ve Empati*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Dubrin AJ. (2007). *Fundamentals of Organizational Behavior*. 4.th edition. Australia: Thomson South-Western.

Dubrin, A. (2005). *Fundamentals of Organizational Behavior*. Australia: Thomson South-Western, 3th ed.

- Duman, S., ve Kuru, E. (2010). Spor Yapan ve Spor Yapmayan Türk Öğrencilerin Kişisel Uyum Düzeylerinin Belirlenmesi Ve Karşılaştırılması. *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 4(1), 18-26.
- Durmuş, G. (2020). Spor Bilimleri Fakültelerindeki Akademisyenlerin Etkili İletişim Becerilerinin Örgüt Kültürü Tipine Etkisi. Gazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Ankara.
- Dursun B. (2019). Kadın sporcuların sportmenlik yönelimlerinin etik duruma etkisi. Fırat Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Elazığ.
- Duru, E. (2002). Öğretmen Adaylarında Kişi-Durum Yaklaşımı Bağlamında Yardım Etme Davranışı Eğilimi, Empati ve Düşünme Stilleri İlişkisi ve Bu Değişkenlerin Bazı Psikososyal Değişkenler Açısından İncelenmesi. Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitimde Psikolojik Hizmetler Ana Bilim Dalı, Yayımlanmamış Doktora Tezi. İzmir.
- Düşükcan M. (2003). Örgütlerde Çatışma ve Çatışma Yönetimi Sürecinde Örgütsel İletişimin Etkililiği: Kurumsal ve Uygulamalı Bir Çalışma. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi. Konya.
- Eğimli, A. T. (2011). Kültürlerarası Yeterliliğin Kazanılmasında Kültürel Farklılık Eğitimlerinin Önemi. *Öneri Dergisi*, 9(35), 215-227.
- Eime, R. M., Young, J. A., Harvey, J. T., Charity, M. J., & Payne, W. R. (2013). A systematic review of the psychological and social benefits of participation in sport for children and adolescents: Informing development of a conceptual model of health through sport. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 10, 98. doi:10.1186/1479-5868-10-98.
- Elkatmış, M. ve Ünal, E. (2014). Sınıf öğretmenleri adaylarının iletişim beceri düzeylerine yönelik bir çalışma. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 98-112.
- Engür, Ç. (2019). “Yazılı İletişim”, Metin Işık (ed.) İletişim ve Etik, içinde (75-110), 5. Baskı, Konya: Eğitim Yayınevi

- Erdaş, F. N. (2019). Bireylerin Besin Etiketleri İncelemesi Konusunda Tutum Ve Davranışları İle Etiket Bilgisinin Besin Seçimine Etkisinin Araştırılması, Haliç Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. Beslenme ve Diyetetik Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.
- Erdem, A. (2011). İletişim sürecinde geri bildirimin önemi ve iletişime katkısı. *Erciyes İletişim Dergisi*, 1 (3).
- Erdemli A. (2016). *Temel Sorunlarıyla Spor Felsefesi* (3. Basım). İstanbul: E yayınları, 19.
- Erdoğan İ. (1994). *İşletmelerde Davranış*. 4.Baskı. İstanbul: Beta Basın Yayın.
- Erdoğan İ. (2000). *Okul Yönetimi ve Öğretim Liderliği*. 1.Baskı. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Eren E. (2003). *Yönetim ve Organizasyon, Çağdaş ve Kültürel Yaklaşımlar*. 7.Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Erkman, F. (1987). *Göstergebilime Giriş*. İstanbul: Alan Yayıncılık
- Erkuş, A., Günlü, E. (2009). “İletişim Tarzının ve Sözsüz İletişim Düzeyinin Çalışanların İş Performansına Etkisi: Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 20(1), s.7- 24.
- Eroğlu E. (2019). *Etkili iletişim ve doğru anlatma*. Eroğlu E., Yüksel A.H. (Ed.), Etkili iletişim teknikleri. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları. 20–36.
- Ersever, H. Ö. (1996). Karar verme becerileri kazandırma programının ve etkileşim grubu deneyiminin üniversite öğrencilerinin karar verme stilleri üzerindeki etkileri. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitimde Psikolojik Hizmetler Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Eskiyörük, D. (2015). *Örgütsel İletişim*. İstanbul: Cinius Yayınları.
- Fer, S. (2005). Düşünme Stilleri Envanteri. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi* 5(2), s. 433-461.
- Gati, I., Krausz, M. ve Osipow, S. H. (1996). A taxonomy of difficulties in career decision making. *Journal of Counseling Psychology*, 43(4), 510.
- Gayman, A. M., Fraser-Thomas, J., Dionigi, R. A., Horton, S., ve Baker, J. (2017). Is sport good for older adults? A systematic review of psychosocial outcomes

of older adults' sport participation. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 10(1), 164–185.

Geçikli, F. (2016). *Halkla İlişkiler ve İletişim*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Gerçek, A. (2017). Futbol kulüplerindeki sporcu, antrenör ve yöneticilerin kulüp ortamı iletişim düzeylerinin incelenmesi (Bölgesel Amatör Ligi 3. Grup Örneği). Fırat Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı Yüksek lisans Tezi. Elazığ.

Güçlü, N. (1997). Eğitim Örgütlerinde İletişim Engelleri. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(2): 104-111.

Güçray, S. (1998). Bazı kişisel değişkenler, algılanan sosyal destek ve atılganlığın karar verme stilleri ile ilişkisi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 2(9), 7-16.

Güler, M. (1990). Endüstri İşletmelerinin İş Doyumu ve Depresyon Kaygı ve Diğer Bazı Değişkenlerin Etkisi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara.

Güloğlu, B. (1999). The effect of a self-esteem enrichment program on the self-esteem level of elementary school students.. Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara.

Güney, T. (2022). Ortaokul Öğrencilerinin Sportif Faaliyetlere Katılım Düzeyi Ve İletişim Beceri Düzeyleri Arasındaki İlişki. Gaziantep Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi.

Güngör, N. (2011). *İletişim: Kuramlar ve Yaklaşımlar*, 1. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi

Gür, F. (2022). Spor Yapan Ve Yapmayan Bedensel Engelli Bireylerin Psikolojik Dayanıklılık Düzeylerinin İncelenmesi. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi.

Gürgeç H. (1997). *Örgütlerde İletişim Kalitesi*, 1. Baskı. İstanbul: Dergâh Yayınları.

- Gürsel M. (2012). *Okul yönetimi*. Konya: Eğitim Yayınları.
- Güven A.H. (2016). *Etkili iletişimin kuralları ve etkili iletişim kurma süreci*. Güven B. (Ed.), *Etkili iletişim*. 2. Baskı. Ankara: Pegem Akademi. 53–66.
- Güven Ö. (1999). *Türklerde Spor Kültürü. Geliştirilmiş 2. Baskı*. Atatürk Kültür Merkezi Başkanlığı Yayınları
- Halama, P. ve Gurnáková, J. (2014). Need for structure and Big Five personality traits as predictors of decision making styles in health professionals. *Studia Psychologica*, 56(3), 171-180.
- Holt, N. L., Neely, K. C., Slater, L. G., Camiré, M., Côté, J., Fraser-Thomas, J., Tamminen, K. A. (2017). A grounded theory of positive youth development through sport based on results from a qualitative meta-study. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 10(1), 1–49.
- İnan Şengün F. (2019). *İletişim becerileri*. Üstün B., Demir S. (Ed.), Hemşirelikte İletişim. 1. Baskı. İstanbul: Akademi Basın ve Yayıncılık. 97–118.
- Johnson, J. G. (2006). *Cognitive modeling of decision making*. Sports Psychology of Sport and Exercise. 7 (6). 631–652.
- Johnson, M. K. (2006). *Memory and reality*. American Psychologist, 61(8), 760.
- Kabadayı, M., Abiş, S., Yılmaz, A. K., Bostancı, Ö. ve Şebin, K. (2020). Elit sporcular ile sedanterlerin problem çözme becerileri ve karar verme düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Uluslararası Güncel Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 325-337.
- Kaplan, Y. ve Akkaya, C. (2014). Spor kültürü ve Türkiye'de spor. *International Journal of Science Culture and Sport*, 2(2), 114-119.
- Karayılmaz, A. (2006). Amatör Küme Futbolcularını Saldırganlığa İten Psiko-Sosyal Nedenler (Zonguldak Süper Amatör Ligi Örneği). Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Kat H. (2009). Bireysel sporcularla takım sporcularının stres düzeyleri ve problem çözme becerilerinin karşılaştırılması. Erciyes Üniversitesi Sağlık Bilimleri

Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Anabilim Dalı. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi.

Ker Dinçer, M. (2012). *İletişimin Kalbi: Sözsüz İletişim Becerileri*, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları, 2012.

Keysan, Ş. (2018). Kişisel özelliklerin karar verme sürecine etkileri: Denizli’ de finans sektörü çalışanları üzerinde uygulama. Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Denizli.

Kıssal, A., Kaya, M. ve Koç, Medine (2016). Hemşirelik ile Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Öğrencilerinin İletişim Beceri Düzeyleri ve Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi. *Acıbadem Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 3, 134-141.

Kneeland, S. (2001). *Problem çözme* (çev. N. Kalaycı). Ankara: Gazi Kitabevi.

Koç M. (2019). *İletişim becerileri*. Gürhan N., Okanlı A. (Ed.), Yaşamın Sırrı İletişim. 2. Baskı. Ankara: Ankara Nobel Tıp Kitabevleri. 119–144.

Koçoğlu, E. (2010). İşletmelerde yöneticilerin karar verme süreci ve bu süreçte bilişim sistemlerinin kullanımı: Ankara ili örneği. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi Ana bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Ankara.

Kuzgun, Y. (2000). *Meslek danışmanlığı, uygulamalar kuramlar*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Kuzgun, Y. (2014). *Meslek gelişimi ve danışmanlığı*. Ankara: Nobel Yayınları.

Küçük, M. (2017). “Yazılı İletişimin Önemi, İş Mektuplarının Elektronik Ortamda Düzenleme Usul ve Esasları”. *2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies - ICPESS*, (s. 127-144). 19-22.

Küçük, V. ve Koç, H. (2004). Psiko-sosyal gelişim süreci içerisinde insan ve spor ilişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (9), 1-11.

Lazar, J. (2001). “*İletişim Bilimi*”. Çevri: Cengiz Arık, Ankara: Vadi Yayınları, yayın No: 155.

- Lunenburg, F. (1991). *Educational Administration Concepts and Practices*. Belmont California Wodworth Publishing.
- Mann, L., Harmoni, R., ve Power, C. (1989). Adolescent decision-making: The development of competence. *Journal of adolescence*, 12(3), 265-278.
- Mann, M.E., Bradley, R.S. & Hughes, M.K. (1998). Global-scale temperature patterns and climate forcing over the past six centuries. *Nature*, 392, 779-787.
- Mengütay S. (1997). *Morpa Spor Ansiklopedisi*, Cilt 2, Orhan Ofset, İstanbul.
- Mills, W. C. (1979). Coupling stochastic and deterministic hydrologic models for decision-making.
- Mutlu, E. (1998). *İletişim Sözlüğü*. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları/ Ark.
- Mutlu, E. (2008). *İletişim Sözlüğü*. Ankara: Ayraç Kitabevi, 5. Basım.
- Nas, K. ve Temel, V. (2019). Antrenörlerin karar vermede öz saygı ve karar verme düzeylerinin belirlenmesi. *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 21(4), 75-85.
- Nas, S. (2006). Gemi operasyonlarının yönetiminde kaptanın bireysel karar verme süreci analizi ve bütünlük bir model uygulaması. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış doktora tezi. İzmir.
- Newstrom JV, Davis K. (1993). *Organizational Behavior Human Behavior At Work*. 9th edition. New York: McGraw-Hill.
- Odabaşı, Y., Oyman, M. (2002). “*Pazarlama İletişimi Yönetimi*”. İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Ofluoğlu, G., Büyükyılmaz, O. ve Koltan, Ş. (2006). İnsan kaynağı seçiminde çok ölçütlü karar verme yöntemleri: Etkileşimli beklenti düzeyi yaklaşımı. *Kamu - İş*, 9(1), 106-124.
- Orta, A. Z. (2009). Etkili iletişim sürecinde kişilerarası iletişim becerileri ve yaratıcı drama uygulama örneği. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Dinler Tarihi Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

- Ölçücüoğlu, G. (2019). Kişilerarası iletişimde “bedenlerin toplumsal inşası” konusunun eril ve dişil kavramlar kapsamında inceleme: moda dergileri. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.
- Öneren, M. ve Çiftçi, G. E. (2013). Yöneticilerin öz yeterlilik ve karar verme tarzlarına ilişkin özel bankalarda bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(3), 305-321.
- Özden, M. (2005). *A new optimization heuristic for continuous and integer decisions with constraints in simulation*. In Proceedings of the Winter Simulation Conference, 2005. (pp. 4-pp). IEEE.
- Özdiñç, Ö. (2005). Çukurova Üniversitesi Öğrencilerinin, Sporun ve Spora Katılımın Sosyalleşmeyle İlişkisi Üzerine Görüşleri. *Spormetre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*. 3(2), 77-84.
- Özen, Y. (2001). *İlköğretimde iletişim (sınıfta yönetim)*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Özer, M. A. (2012). Örgütsel karar verme ve yönetişim. *Türk İdare Dergisi*, 475, 147-170.
- Özkök, E. (1985). *İletişim Kuralları Açısından Kitlelerin Çözülüşü*. Ankara: Tan Yayınları
- Özmen, F. ve S. Yörük. (2005). İnsan kaynakları yönetimi çerçevesinde, okul yöneticilerinin karar verme sürecindeki etkililiklerine ilişkin ölçek geliştirilmesi. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 15 (2). 179-198.
- Öztekin, C. (2017). *Palyatif bakımda iletişim ve aile görüşmesi*. Türkiye Klin J Fam Med-Special Top. 8(4): 287–291. 55. Çoruk A. (2016). Etkili iletişimde sihirli anahtar : empati. Güven B. (Ed), Etkili İletişim. 2. Baskı. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık. 114–129.
- Öztürk, F. (1998). *Toplumsal boyutlarıyla spor*. Ankara, Bağırhan Yayımevi.
- Park, H. (2005). ‘The Role of Idealism and Relativism as Dispositional Characteristics in the Socially Responsible Decision-Making Process’, *Journal of Business Ethics* 56, 81–98. doi:10.1007/s10551-004-3239-1.

- Payne, W. J., Bettman, R. J. ve Johnson J. E. (1993). *The adaptive decision maker*. Cambridge: Cambridge University Press. New York
- Pehlivan Z, 2004. Fair-play kavramının geliştirilmesinde okul sporunun yeri ve önemi. *Spormetre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 2(2), 49-53.
- Pektekin Ç. (1991). *Hemşirelikte kişilerarası ilişkiler, yöntem ve teknikler*. Geylan R, (Ed.), *Hemşirelikte Kişilerarası İlişkiler*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları. 105–141.
- Pepe K, Kara A, Özkurt R, Dalaman O. (2019). Aktif Spor Yapan Amatör Sporcuların Spor Ortamında Fair Play (Sportmen) Davranışlarının İncelenmesi. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 5(2), 497-506.
- Planalp, S. (1999). *The intertwining of communication and emotion: A communications scientist's perspectives*. New York: Cambridge University Press.
- Raffaldi, S., Iannello, P., Vittani, L. ve Antonietti, A. (2012). Decision-making styles in the workplace: Relationships between self-report questionnaires and a contextualized measure of the analytical-systematic versus global-intuitive approach. *Sage Open journal* Vol. 2, pp. 1-11.
- Riaz, M. N., Riaz, M. A. ve Batool, N. (2012). Personality types as predictors of decision making styles. *Journal of Behavioural Sciences*, 22(2), 100-114.
- Rylee A. Dionigi, Jessica Fraser-Thomas, Rachael C. Stone & Amy M, Gayman. (2017). Psychosocial development through Masters sport: What can be gained from youth sport models? Psychosocial development through Masters sport: What can be gained from youth sport models? *Journal of Sports Sciences*, 36(13), 1533–1541.
- Sabuncuoğlu, Z., ve Tüz, M. (2003). *Örgütsel Psikoloji*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Sánchez, A. C. J., Calvo, A. L., Buñuel, P. S. L., ve Godoy, S. J. I. (2009). Decision-making of spanish female basketball team players while they are competing. *Revista de Psicología del Deporte*, 18(3), 369-373.
- Saraç, A. (2022). Öğretmenlerin Beden Dili Yeterlilikleri ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişkinin Spor ve Farklı Değişkenler Açısından İncelenmesi.

Atatürk Üniversitesi Kış Sporları ve Spor Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.

Satman, C. (2005). Futbol hakemlerinin kararları üzerinde seyirci sesinin etkisinin incelenmesi. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.

Schermerhorn J. R. (2001). Management. 6th edition. New York: John Wiley and Sons.

Seiler, R. L. (1997). *Methods to identify areas susceptible to irrigation-induced selenium contamination in the western United States*. US Department of the Interior, US Geological Survey.

Shiloh, S., S. Koren ve D. Zakay. (2001). Individual Differences in compensatory decision making style hit2 and need for closure as correlates of subjective decision complexity and difficulty. *Personality and Individual Differences*. 30, (699-710).

Singer M. G. (1990). Human Resource Management, Boston: PWS-KENT Publishing Company.

Slentz, Duscha, Johnson, Ketchum, Aiken, Samsa, Houmard, Bales ve Kraus. (2004). “Effects of The Amount of Exercise on Body Weight, Body Composition and Measures of Central Obesity: Stride-a Randomized Controlled Study”. *Archives of Internal Medicine*, 164(1), 31-39.

Sternberg, R. J. (1997). Managerial intelligence: Why IQ isn’t enough. *Journal of Management*, 23, 475-493.

Sternberg, R. J. (1997). *The concept of intelligence and its role in lifelong learning and success*. American psychologist, 52(10), 1030.

Sternberg, R. J. ve Grigorenko, E. L. (1993). Thinking styles and the gifted. *Roeper review*, 16(2), 122-130.

Sünbül, A. M. (2004). Düşünme stilleri ölçeğinin geçerlik ve güvenirliği. *Eğitim ve Bilim Dergisi* 29(132).

Şahin S. ve Aral N. (2012) Aile içi iletişim. *Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi*. 1(3): 55–66.

- Şenbakar, K. (2021). Elazığ İlindeki Futbolcuların Karar Verme Stillerinin İncelenmesi. *Spor Eğitim Dergisi*, 5(2), 11-17.
- Şeyhun, H. (2000). Karar verme becerisi eğitim programının ilköğretim son sınıf öğrencilerinin karar verme becerilerine etkisi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Ankara.
- Şimşek, Y. (2003). Okul Müdürlerinin İletişim Becerileri İle Okul Kültürü Arasındaki İlişki. Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Yönetimi, Teftişi, Planlaması ve Ekonomi Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi. Eskişehir.
- Tatlılıoğlu, K. (2010). Farklı öz-anlayış düzeylerine sahip üniversite öğrencilerinin karar vermede özsaygı, karar verme stilleri ve kişilik özelliklerinin değerlendirilmesi., Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, yayınlanmamış Doktora Tezi. Konya.
- Tatlılıoğlu, K. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Karar Vermede Öz-Saygı Düzeyleri İle Karar Verme Stilleri Arasındaki İlişkinin Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 2(1), 150-170.
- Tatlılıoğlu, K., ve Deniz, M. E. (2011). Farklı Öz-Anlayış Düzeylerine Sahip Üniversite Öğrencilerinin Karar Vermede Öz-Saygı, Karar Verme Stilleri ve Kişilik Özelliklerinin Değerlendirilmesi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 19-41.
- Tazegül, Ü. (2014). Sporun kişilik üzerindeki etkisinin araştırılması. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 25, 537-544.
- Tekin, M., Özmutlu, İ., ve Erhan, S. (2009). Özel yetenek sınavlarına katılan öğrencilerin karar verme ve düşünme stillerinin incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 11(3), 42-56.
- Telman, N., & Ünsal, P. (2005). *İnsan İlişkilerinde İletişim*. İstanbul: Epsilon Yayıncılık
- Temel, V., ve Nas, K. (2021). Spor Bilimleri Fakültesi Öğrencilerinin Karar Vermede Özsaygı ve Karar Verme Düzeylerinin İncelenmesi. *Uluslararası Bozok Spor Bilimleri Dergisi*, 2(1), 90-98.

- Temur, F. (2012). Öğretmen algılarına göre yöneticilerin karar verme stillerinin öğretmenlerin örgütsel bağlılığına etkisi (Rize İli Örneği). Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İlköğretim AnaBilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Rize.
- Tenenbaum, G. and M.B. Eli. (1993). *Decision making in Sport*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Tepeköylü, Ö., Soytürk, M. ve Çamlıyer, H. (2009). Beden eğitimi ve spor yüksekokulu (Besyo) öğrencilerinin iletişim becerisi algılarının bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Sportmetre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 7(3), 115-124.
- Tezel, A. (2004). Aile içi iletişim. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 1(1), 1-6.
- Tiryaki, M. G. (1997). Üniversite öğrencilerinin karar verme davranışlarının bazı değişkenler açısından incelenmesi Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Psikolojik Danışma ve Rehberlik Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Ankara.
- Topaloğlu, M. ve Koç, H. (2002). *Büro yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayınevi
- Tutar, H. ve Yılmaz, M. K. (2002). *Genel iletişim*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Türk, E. (2018). Katılımcılık, geribildirim ve cevap verebilirlik boyutlarıyla facebook'un kurumsal iletişimde etkileşimli bir mecra olarak kullanım yetersizliği: Türkiye menşeli hava yolları şirketleri üzerine bir değerlendirme. *Istanbul University Journal Of Communication Sciences*, (55), 171-196.
- Türkel Ç. (2010). İlköğretim öğrencilerinin sportif faaliyete katılım düzeyi ile sosyal uyum ve iletişim beceri düzeyleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Spor Yöneticiliği Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi, Kayseri.
- Uzuntaş A. (2013). Etkili iletişim: Anlatabilmek ve anlayabilmek. *Kastamonu Eğitim Dergisi*. 21(1): 11–30.
- Ün, E. (2010). Satranç eğitiminin, problem çözme yaklaşımları karar verme ve düşünme stillerine etkisinin incelenmesi. Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Konya.

- Veysel, T. ve Birol, S. Ş. (2017). Bedensel Engelli Sporcuların Problem Çözme Becerilerinin Karar Verme Stillerine Olan Etkisinin Belirlenmesi. *Journal of International Social Research*, 10(49).
- Wahlström, N. (2010). Learning to communicate or communicating to learn? A conceptual discussion on communication, meaning, and knowledge. *Journal of Curriculum Studies*, 42(4), 431-449.
- Weinrich H, Koontz H. (1993). *Management: A Global Perspective*. 10th edition. Singapore: McGraw-Hill.
- Westbury, T. (2003). *Decision making in sport outlining the theory of the adaptive toolbox*. Xıth European Congress Of Sport Psycholgy, 39,40.
- Williams, J., & Eggland, S. (1991). *Örgütlerde İletişim*. (Ş. Özalp, H. Seçim, & Y. Büyükerşen, Çev.) Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 628, 1.Baskı.
- Williams, R. (1993). *Kültür*, Çev. Suavi Aydın, Ankara: İmge Kitabevi
- Williams, R. E. (1979). Genel İletişim Kavram ve Modelleri. (Çev: Akın Ergüden). Kurgu Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi, *Uluslararası Hakemli İletişim Dergisi*, 2(2), 280-30.
- Yağcı, T. ve Uçar, M. (2018). İletişimde engeller ve etkinlik. *Al Farabi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (3).
- Yaşar, O. (2016). *Davranışsal karar verme, düşünme, problem çözme*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yeşilyaprak, B. (2000). *Eğitimde rehberlik hizmetleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Yetim, A. (2019). *Sosyoloji ve Spor*. 8. Genişletilmiş Baskı. Gazi Kitapevi, Ankara.
- Yetim, A. A. (2005). *Sosyoloji ve Spor*. Ankara: Morpa Yayınları
- Yetim, A., Tolukan, E. ve Şahin, M. Y. (2015). Spor tesisi yöneticilerinin dönüşümcü liderlik davranış özelliklerinin incelenmesi. *International Journal of Science Culture and Sport*, 3(3), 133-147.
- Yılmaz, İ. (2008). Sporcu Algıları Çerçeveside Farklı Spor Branşlarındaki Antrenörlerin Liderlik Davranış Analiz ve İletişim Beceri Düzeyleri. Gazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi. Ankara.

- Yılmaz, M., ve Talas, M. (2010). Bilgi merkezinde karar verme süreci. *Zeitschrift für die Welt der Türken. Journal of World of Turks*, 2(1), 197-216.
- Yüksel Sahin F. (2010). *İletişim becerilerine genel bir bakış*. Kaya A. (Ed.), İnsan ilişkileri ve iletişim. 15. Baskı. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık. 34–65
- Yüksel, A. H. (2006). *İletişim Kavram Tanımı*. (Ed: Uğur Demiray). Genel İletişim. Ankara: Pegem Yayıncılık, 1-34.
- Yürük, Kayapınar, P. (2017). İletişimde geri besleme sürecinin önemi. *Balkan Ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*. (3).
- Zeleny, M. (1982). *High technology management*. Human Systems Management, 3(2), 57-59.
- Zhang, L. F., & Postiglione, G. A. (2001). *Thinking styles, self-esteem, and socio-economic status*. Personality and individual differences, 31(8), 1333-1346.
- Zhang, N. L., ve Zhang, W. (2001). Speeding up the convergence of value iteration in partially observable Markov decision processes. *Journal of Artificial Intelligence Research*, 14, 29–51.
- Zıllıoğlu M. (2003) *İletişim Nedir?*. 2.Baskı. İstanbul: Cem Yayınevi, s 54.
- Zıllıoğlu, M. (2007). “*İletişim Bilgisi ve Tanımı* (Ed: Aysun Yüksel).İletişim bilgisi. Eskişehir: Açıköğretim yayınları.

8. EKLER

Ek 1. Melbourne Karar Verme Ölçeği I

İnsanlar karar verme aşamasında kendilerini ne derecede rahat hissettikleri ile ilgili farklılık gösterirler. Sizin için en uygun ifadeyi lütfen işaretleyiniz.

KISIM I

	1. Doğru 2. Bazen Doğru 3. Doğru Değil	1	2	3
1	Karar verme yeteneğime güvenirim.			
2	Karar verirken kendimi birçok kişiden aşağı görürüm.			
3	Kendimi karar vermede başarılı biri olarak düşünürüm.			
4	Kendimi o kadar cesaretsiz hissederim ki, karar verme uğraşımdan			
5	Verdiğim kararlar iyi sonuçlanır.			
6	Diğer insanların, benim kararımdan ziyade, kendi kararlarının doğru olduğu konusunda beni ikna etmeleri kolaydır.			

Ek 2. Melbourne Karar Verme Ölçeği I

	1. Doğru 2. Bazen Doğru 3. Doğru Değil	1	2	3
1	Karar verirken kendimi, sanki büyük bir zaman baskısı altındaymışım gibi hissederim.			
2	Bütün alternatifleri göz önünde tutmayı severim.			
3	Kararları diğer kişilere bırakmayı tercih ederim.			
4	Bütün alternatiflerin dezavantajlarını tercih ederim.			
5	Son kararı vermeden önce, önemsiz konular üzerinde çok zaman harcarım.			
6	Kararı en iyi şekilde nasıl uygulayabileceğimi enine boyuna düşünürüm.			
7	Bir kararı verdikten sonra bile kararı uygulamayı geciktiririm.			
8	Karar verirken, karar hakkında pek çok bilgi toplamaktan hoşlanırım.			
9	Karar vermekten kaçınırım.			
10	Karar vermek zorunda olduğum zaman, karar üzerinde düşünmeye başlamadan önce uzun süre beklerim.			
11	Karar verme konusunda sorumluluk üstlenmeyi sevmem.			
12	Karar vermeden önce amaçlarımı netleştirmeyi çalışırım.			
13	Önemsiz, küçük olayların yolunda gitmeyebileceği olasılığı, benim aniden tercihlerimden dönüş yapmama neden olur.			
14	Bir karar benim tarafımdan veya başka biri tarafından verilecekse, ben karar vermeyi diğer kişiye bırakırım.			
15	Ne zaman zor bir kararla karşı karşıya gelsem, iyi bir çözüm yolu bulma konusunda kendimi kötümser hissederim.			
16	Seçim yapmadan önce çok fazla dikkatli davranırım.			
17	Zorunda kalmadıkça karar vermem.			
18	Son ana kadar karar vermeyi geciktiririm.			
19	Çok daha bilgili kişilerin benim yerime karar vermelerini tercih ederim.			
20	Karar verdikten sonra, kararın doğru olduğuna kendimi inandırmak için çok zaman			
21	Karar vermeyi ertelerim.			
22	Acilen karar vermem gereken bir durumda doğru düşünemem.			

Ek 3: Etkili İletişim Becerileri Ölçeği

Aşağıda Etkili İletişim Becerisini ölçmeyi amaçlayan 34 adet cümle bulunmaktadır. Her bir cümleyi dikkatlice okuduktan sonra, cümlelerin ne derece uygun olduğunu belirtmek için cümlelerin sağındaki seçeneklerden size uygun olan yalnız bir tanesini (X) işareti koyarak işaretleyiniz. Lütfen cümlelerden hiçbirini yanıtızsız bırakmayınız.

	ETKİLİ İLETİŞİM BECERİSİ ÖLÇEĞİ	Hiç Uygun Değil	Çok Az Uygun	Kısmen Uygun	Çoğunlukla Uygun	Tamamen Uygun
1	İnsanlara eksiklerini söylerken/iletirken olumlu özelliklerinden de söz ederim.					
2	İnsanlara başarısızlıklarını ifade ederken başarılı yönlerine de muhakkak değinirim.					
3	Çevremdeki insanların yanlış ya da hatalarını onları incitmeden dile getiririm.					
4	Karşımdaki insanın kişiliğini ve benliğini hedef almadığım için konuşmalarım gerginlik yaratmaz.					
5	Karşımdakine önce olumlu özelliklerinden bahsederek olumsuz yönlerini değiştirmesi için cesaret veririm.					
6	Günlük yaşamımda insanlarla iletişimimde kullandığım ifadelere ve kelimelere onları incitmek için çok dikkat ederim.					
7	Biri benimle konuşurken onunla göz teması kurmaya çalışırım.					
8	Biri benimle, konuşurken onu anladığımı gösteren iletiler veririm.					
9	Karşımdaki kişi konuşurken beden diline ve yüz ifadesine dikkat ederim.					
10	Karşımdaki kişi konuşurken, onu anlamak için kullandığı ipuçlarına dikkat ederim.					
11	Biriyle iletişim halindeyken söylediklerini bütün halinde anlamaya çalışırım.					
12	Karşımdakini anlamaya çalışırken ihtiyaç duyduğumda soru sorarım.					
13	Konuşurken etkili göz teması kurarım.					
14	Konuşmaları dinlerken arkasındaki duygulan da anlamaya çalışırım					
15	Düşüncelerimi tanımada/fark etmede/anlamada zorluk çekerim					
16	Genellikle duygularımı tanımada/fark etmede/anlamlandırmada zorluk çekerim					
17	Kendini rahatlıkla ifade edebilen bir bireyim					
18	Üzüntülerimi, endişelerimi karşımdaki insana rahatlıkla ifade edebilirim					
19	Düşüncelerimi başkalarına iletmede zorluk çekmem					
20	Karşımdakinin duygu ve düşüncelerini doğru anlayabilirim					

21	Karşımdaki kişinin neye ihtiyacı olduğunu anlar ve onu yargılamadan bu durumu ona iletebilirim					
22	Kendimi karşımdaki kişinin yerine koyarak, olaylara onun bakış açısıyla bakabilirim					
23	Karşımdaki kişinin ne düşündüğünü fark edebilirim					
24	Karşımdaki kişinin yaşadığı duyguların neler olduğunu fark edebilirim					
25	Genellikle karşımdaki insanı anlarım					
26	Karşımdaki kişiye genellikle uygun/yerinde tepkiler veririm					
27	Karşımdaki kişinin beklentilerinin neler olduğunu fark edebilirim					
28	Karşımdakinin olumsuz davranışını değiştirmek için onu suçlayıcı bir dille uyarırım					
29	Karşımdakinin olumsuz davranışları karşısında hissettiğim duygulan ona uygun bir dille iletebilirim/yansıtabilirim.					
30	Karşımdakinin olumsuz bir davranışını, bendeki etkilerini ona yansıtarak göstermeye çalışırım					
31	Bir başkasının davranışlarının sonuçlarını görebilmesi için hissettiğim olumsuz duyguları ona iletebilirim.					
32	İnsanlar “sinirli/huysuz/agresif” gibi özelliklere sahipse onları bu kelimelerle nitelendirmede sakınca görmem					
33	İnsanların olumsuz davranışlarını gördüğümde hatasını düzeltmesi için gerekirse kötü konuşurum					
34	İnsanların yanlışlarını düzeltirken kişiliklerine saygı gösterilmesi gerektiğine inanırım					