

TAEKWONDO HAKEMLERİNİN PSİKOLOJİK İHTİYAÇLARININ, YAŞAM DOYUMUNUN VE SPORA ÖZGÜ MOTİVASYONUNUN SATIN ALMA DAVRANIŞLARINA ETKİSİNİN İNCELENMESİ¹

AN INVESTIGATION ON THE EFFECT OF PURCHASING BEHAVIOR OF PSYCHOLOGICAL NEEDS, LIFE SATISFACTION AND SPORT-SPECIFIC MOTIVATION OF TAEKWONDO REFEREES

²Ömer Kürşad TÜFEKÇİ, ³Yusuf GENCER

*e-mail: oktufekci@gmail.com

ÖZET

Psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumunu ve spora özgü motivasyon tüketim toplumunda önemli bir rol üstlenmiştir. Bunun en temel nedeni tüketicilerin çevresel koşullardan daha çok etkilenir bir yapıya bürünmesinden kaynaklanmaktadır. Bu faktörler tüketicilerin satın alma davranışına da etki etmektedir. Bu araştırmada bu kapsamda psikolojik ihtiyaçların, yaşam doyumunun ve spora özgü motivasyonun satın alma davranışlarına etkisinin test edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma amacını gerçekleştirebilmeye yönelik taekwondo hakemlerinden bir örneklem belirlenmiştir. Taekwondo hakemleriyle yüzyüze gerçekleştirilen anket sonucunda 170 kullanılabilir anket elde edilmiştir. Elde edilen veri seti istatistikî yöntemlerle test edilmiştir. Verilerin normal dağılıma uyması nedeniyle parametrik testler uygulanmıştır. Yapılan regresyon analizi ile araştırma amacına bağlı oluşturulan hipotezler test edilmiştir. Araştırma sonucunda spora özgü motivasyonun satın alma davranışına etkisi anlamlı sonuç vermiştir. Psikolojik ihtiyaçların ve yaşam doyumunun satın alma davranışına etkisi istatistikî açıdan anlamlı sonuç vermemiştir.

Anahtar kelimeler: Psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumunu, spora özgü motivasyon, satın alma davranışı, taekwondo hakemleri

ABSTRACT

Psychological needs, has played an important role in life satisfaction and motivation sport specific consumer society. This is the main reason why consumers are more affected by environmental conditions, it is due to take on a structure. These factors have an impact on the purchasing behavior of consumers. In this study, the psychological need in this context, the motivation of specific life satisfaction, buying behavior and the effect of sport is intended to be tested. taekwondo referees for the purpose of the study was determined to be able to perform a sample. 170 usable responses were obtained in a survey carried out face to face with the referee taekwondo. The resulting data sets were tested using statistical methods. parametric tests are imposed to comply with the normal distribution of data. Depending on the purpose of research hypotheses generated by the regression analysis tested. The results of motivation in sport-specific effect on the buying behavior yielded significant results. Impact on the buying behavior of the psychological needs and life satisfaction were not statistically significant results.

Keywords: Psychological needs, life satisfaction, sport-specific motivation, purchase behavior, taekwondo referees

JEL CODE: M31, L83

¹Bu araştırma; Süleyman Demirel Üniversitesi, Bilimsel Araştırmalar Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen SDÜ-BAP-4321-YL1-15 nolu proje kapsamında; Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalında yüksek lisans tezi olarak kabul edilen aynı başlıklı tezden üretilmiştir.

²Doç. Dr. Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı

³Süleyman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

GİRİŞ

Sporun bireyler üzerinde birçok katkısı bulunmaktadır. Bireylerin bedensel, ruhsal ve sosyal gelişmelerini sağlamasının yanı sıra; ekonomik, pratik ve sürekli bir şekilde yaşamlarını sürdürmelerini sağlamada önemli bir araç olarak görülebilir. Ayrıca bireyler boş zamanlarını değerlendirmek, fiziksel açıdan güçlenmek, dış etkenlere karşı kendilerini savunmak, sağlıklarını korumak ve kişisel gelişimlerini sağlamak gibi nedenlerle sportif faaliyetlere yönelmektedir. Bu kapsamda ele alındığında Uzakdoğu kökenli mücadele sporları içerisinde yer alan taekwondo sporu günümüzde önemini artıran spor branşlarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Tel, 2008).

Ülkemizde bu spor dalında 2015 yılı itibariyle lisanslı sporcu sayısı 344550, Vizeli Antrenör sayısı 969, Vizeli hakem sayısı (Kategorileri ayrı bir şekilde; Aday Hakem 148, Bölge Hakemi 111, Milli Hakem 202, Uluslararası Hakem 28, POOMSE Hakemi 45).

Odak noktanın tüketici olduğu günümüz pazarlama anlayışı tüketicilerin ihtiyaç ve isteklerinin kültürel, sosyal, ekonomik bir çerçevede değerlendirilerek satın almalarını etkileyecek birçok farklı strateji geliştirmeye imkân sağlayacaktır. Hem işletmenin sürekliliği hem de tüketici tatminliliğini sağlayacak olan ise satın alma kararına etki eden faktörleri iyi bilmek ve tüketici satın alma karar sürecini iyi analiz edebilmekle mümkün olacaktır. Bu kapsamda bu araştırmada taekwondo hakemlerinin psikolojik ihtiyaçlarının, yaşam doyumunun ve spora özgü motivasyonunun satın alma davranışlarına etkisi üzerine etkisinin araştırılmıştır.

Araştırmada ilk olarak kavramsal çerçeve üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda kısaca psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumunu ve spora özgü motivasyon kavramları üzerinde durulmuştur.

İnsanların davranışları ile psikolojik ihtiyaçları arasında ilişki olduğu bütün psikologlarca kabul edilmektedir. İnsanların tutum ve davranışlarını daha iyi anlamak için onların psikolojik ihtiyaçlarının yeterince bilinmesi gerekmektedir. Öğretmenler öğrencilerinin psikolojik ihtiyaçlarının, işletmeler müşterilerinin psikolojik ihtiyaçlarının, hakemler sporcuların psikolojik ihtiyaçlarının neler olduğunu bilmeleri sonucu, tarafların daha geliştirici ve yapıcı olabilmelerine önemli katkılar sağlayabilecektir. İhtiyaçların yeterince bilinmesi ve davranışların yeterince anlaşılması sonucunda verimli bir iş ortamının oluşturulması için önemli bir ön koşul sağlanmış olmaktadır.

İhtiyaçların her insanda farklı olması, kişisel farklılıkların ve davranış farklılıklarının oluşmasına neden olmaktadır. Psikolojide ihtiyaç kavramı, insanın gelişimi ve çevresiyle uyumsal ilişki kurabilmesi için gerekli önemli koşulların eksikliği anlamında kullanılmaktadır (Bayrnur, 1994).

İhtiyaçlar organizmada algılama, zihinsel etkinlik ve eylemi doyurucu bir yöne dönüştürme gibi belirli güç yaratan bir yapıdır. Murray (1983) gereksinimlerin bazen belirli içsel süreçler tarafından ancak daha sıklıkla çevresel güçler tarafından yönlendirildiğini ve organizmada belirli bir baskıya karşı tepki oluştuğunda ortaya çıktığını ifade etmiştir. Her bir gereksinim

belirli bir duygu ile karakterize olmakta ve belirli bir eğilim göstermektedir. bu eğilim genellikle bir ısrarlılık gösterdiğinden belirli bir davranışa yol açmakta ve organizmayı doyuracak bir durum yaratacak değişikliklere neden olmaktadır. Doyurulmayan gereksinimler, bireylerde duygusal açıdan güvensizlik yaratmakta çatışma ve kaygıya yol açmaktadır. Her bireyde gereksinimlerini karşılama ve gizil güçlerini gerçekleştirme yönünde güçlü bir eğilim vardır. İnsancı psikologlara göre insanı güdüleyen en önemli güç onun kendini gerçekleştirmek isteğidir ve bu amaçla gizil güçlerine etkinlik kazandırma eğilimi insanda doğuştan vardır. İhtiyaç kavramı, güdü, motivasyon, istek, gereksinim, arzu, ümit ve benzeri birkaç kelimedenden biridir. İhtiyaç insanlara özgü, başarıma isteği gibi yüksek dürtülere denir. Bugün psikologlar tarafından kullanılan şekli ile ihtiyaç; içten ya da dıştan meydana gelen bir hareketle beyin bölgesinde oluşan bir baskı olarak belirtilir ve itici bir güç ya da gereksinim hissi olarak da açıklanır. Temel psikolojik ihtiyaç kavramlarına bağlı olarak kaygı ve motivasyon dayanaklarına dikkat etmek, öğretmenler, antrenörler, idareciler ve ebeveynler gibi rolü diğer kişileri motive ve kontrol etmek olanlar için öncelikle önemlidir. Bu ihtiyaçlar her nasılsa engellendiğinde motivasyon ve performans çeşitli şekillerde etkilenir (Deci, ve Ryan, 1987).

Araştırmada ikinci olarak yaşam doyumunu üzerinde durulmuştur. Yaşam doyumunu bir bireyin kendi belirlediği kriterlere uygun bir biçimde bireyin tüm yaşamını pozitif değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır (Diener, Emmons, Larsen ve Griffin,1985; Veenhoven, 1996). Yaşam doyumunu öznel iyi olmanın bilisel bileşenidir ve bireyin kendisine yüklediği kriterler ve yaşam koşullarını algılayışı arasındaki karşılaştırılmaları, dolayısıyla yaşamı hakkında değer biçmesini içermektedir (Pavot ve Diener,1993; Selçukoglu, 2001; Deniz, 2006). Yaşam doyumunu ile ilgili yapılan çalımsalar cinsiyetin, ırkın ve gelir durumunun yaşam doyumunu ve mutluluğu yormamada hemen hemen hiçbir etkiye sahip olmadığını, psikolojik değişkenlerin örneğin kişisel eğilimlerin, yakın ilişkilerin ve kültürün yaşam doyumunu açıklamada daha fazla etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Myers ve Diener, 1995). Mutluluğu etkileyen psikolojik faktörler arasında benlik saygısının tutarlı ve güçlü bir biçimde yaşam doyumunu yordadığı hemen hemen tüm kültürlerde (bireyci ve toplulukçu) yapılan çalışmalarda rapor edilmiştir (Campbell,1981; Çivitci, 2007; Diener ve Diener, 1995; Lucas, Diener, Suh, 1996; Leung ve Leung,1992; Tüfekci ve Tüfekci, 2013). Yapılan literatür taraması sonucu ülkemizde yaşam doyumunu ile ilgili son yıllarda yapılan çalışmaların sayısının giderek arttığı dikkat çekmekle birlikte; psikolojik ihtiyaçlar, spora özgü motivasyon ve satın alma davranışları ile yaşam doyumunu birlikte ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Yaşam doyumunu kavramının kişiden kişiye farklı algılanma düzeyine bağlı olarak, kavramın tanımlanmasında ve kapsamın belirlenmesinde belirsizlik söz konusudur. Bu nedendir ki; yazında çok farklı yaklaşımlara rastlanmaktadır (Keser, 2005). İlk kez Neugarten (1961) tarafından ortaya atılan yaşam doyumunu kavramı, bir insanın beklentileri ile (ne istediği), elinde olanların (neye sahip olduğu) karşılaştırılması ile elde edilen durum ya da sonuçtur. Yaşam doyumunu bir bireyin kendi belirlediği kriterlere uygun bir biçimde bireyin tüm yaşamını pozitif değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır (Diener, Emmons, Larsen ve Griffin, 1985). Yaşam doyumunu öznel iyi olmanın bilişsel bileşenidir ve bireyin kendisine yüklediği kriterler ve yaşam koşullarını algılayışı arasındaki karşılaştırılmaları, dolayısıyla yaşamı hakkında değer biçmesini içermektedir (Pavot ve Diener,1993).

Araştırmanın üçüncü boyutunu spora özgü motivasyon oluşturmaktadır. Motivasyonun gücü ve başarı arasındaki ilişkinin, özellikle sporda çok önemli olduğu gayet açıktır. Motive edici gücü düşük olan bir durumun, düşük bir başarı ile sonuçlanması muhakkaktır. Her insan, kendini tatmin eden ve huzur verici durumları arama, rahatsız edici durumlardan ise kaçınma eğilimi gösterir. Arama ve kaçınma eğilimleri, güdülerin yapısında mevcuttur. Hangi eğilim daha ağır basarsa, ona yönelik güdüler ortaya çıkar. Buna göre, başarı güdüsü, başarılı olma ya da başarısızlıktan kaçınma; arkadaşlık güdüsü ise itibar arama ya da reddedilmekten kaçınma şeklinde ortaya çıkar. Sporda motivasyonu incelerken, sporun biyolojik ve sosyal yönünü de bilmek faydalı olur. Kişilerin önemli bir gereksinimi de harekettir. Bu gereksinim spor faaliyetleri sayesinde karşılanabilmekte ve organizmada olumlu yönde gelişmeler olmaktadır. Yine spor, sosyal ve ekonomik nitelikler kazanmış ve büyük kitlelere hitap etmeye başlamıştır. Spor toplumsal bir kurum haline gelmiş ve spora ilgi günden güne artmıştır. Bu durum spordaki motivasyonu da etkilemiş ve bu kavram psikolojik yönü dışında sosyal ve biyolojik boyutlarda kazanmıştır (Başer, 1998).

MATERYAL ve METOT

Sporcular gerek sportif faaliyetlerini sürdürmek için gerekse farklı bölgelerde müsabakalara katılmak için çeşitli zamanlarda satın alma davranışı göstermektedirler. Bununla birlikte farklı bölgelerde müsabakalara katıldıkları zamanlarda da satın almaya yönelik tutum içinde olmaktadır. Bu kapsamda düşünüldüğünde bu araştırmada psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumu, spora özgü motivasyon ve satın alma davranışları arasındaki ilişkinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Ayrıca araştırmada psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumu, spora özgü motivasyonun satın alma davranışlarına etkisinin olup olmadığının araştırılması da amaçlanmıştır.

Araştırmanın evrenini 2015-2016 sezonunda faal olarak görev yapan Taekwondo Federasyonu hakemleri oluşturmaktadır. Taekwondo Federasyonu bünyesinde sporcular, idareciler, antrenörler de bulunmaktadır. Ancak araştırmanın odak noktasından uzaklaşmaması için bu çalışmaya sporcular, idareciler ve antrenörler dahil edilmemiştir. Anket çalışmasına başlamadan önce ilgili kurumdan gerekli izinler alınmış ve anket çalışması araştırmacının kendisi tarafından yapılmıştır. Anket ile ilgili bazı bilgiler ankete katılan kişilere açıklanmış ve bu çalışmanın gönüllülük esasına dayalı olduğu belirtilmiştir. Anketler katılımcılara özellikle turnuvaların/müsabakaları olduğu dönemlerde katılımcılarla yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Anketlerin büyük bir kısmı için katılımcıların uygun gördüğü zamanlarda tamamlanmıştır.

Araştırmada kullanılan veri toplama aracı Türkiye Taekwondo Federasyonuna bağlı olan sadece faal durumdaki hakemlere uygulanmıştır. Federasyondan alınan veriler ışığında 2015-2016 sezonunda deplasmanlı liglere görevlendirilebilecek durumda olan 148 aday hakem, 111 bölge hakemi, 202 Milli hakem, 28 Uluslararası hakem olmak üzere toplam 389 faal hakemin bulunduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamında bütün taekwondo hakemlerine ulaşılarak anket uygulanmak istenmiş fakat görevlendirmeler, çalışma yoğunluğu, anket formunun cevaplanmak istenmemesi ve dağıtılan anket formu kayıpları gibi sebeplerden dolayı 176 anket elde edilmiştir. Anket formları incelemeye alınmış, eksik ve hatalı doldurulan hiçbir formun bulunmadığı görüldüğünden 170 anket formu analiz kapsamına alınmıştır.

Bu çalışmada başarı motivasyonunu ölçmek için Willis tarafından 1982 yılında geliştirilen Spora Özgü Başarı Motivasyonu Ölçeği (SÖBMÖ) kullanılmıştır. Willisin ölçeği iki alt boyuttan oluşmaktadır. Bu alt boyutlardan ilki Güç Gösterme Güdüsü (power motive, POW), ikincisi başarıya ilişkin güdülerdir. Başarıya ilişkin güdüler; başarıya yaklaşma güdüsü (motive to approach success, MAS) ve başarısızlıktan kaçınma güdüsüdür (motive to avoid failure, MAF). Başarıya yaklaşma güdüsü Atkinson'un teorisi içinde yer alan Başarılı Olma Güdüsü ile aynı anlama gelmektedir ve literatürde genellikle başarılı olma güdüsü olarak kullanılmaktadır (Cox, 1994).

Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmanın amacına göre belirli hipotezler oluşturulmuştur. Hipotezler aynı zamanda araştırma modelini de şekillendirilmiştir. Öncelikle hipotezler üzerinde durulacak, arkasından hipotezlerle ilişkilendirilen araştırma modeli sunulacaktır. Araştırmanın hipotezleri:

H1: Taekwondo hakemlerinin psikolojik ihtiyaçları internetten satın alma davranışlarını etkilemektedir.

H2: Taekwondo hakemlerinin yaşam doyumu internetten satın alma davranışlarını etkilemektedir.

H3: Taekwondo hakemlerinin spora özgü motivasyonu internetten satın alma davranışlarını etkilemektedir.

BULGULAR

Araştırmaya katılan taekwondo hakemlerinin demografik özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 1: Demografik Bulgular

Değişkenler	Frekans	Yüzde
Yaş		
18-25	27	15,88
26-35	30	17,65
36-45	76	44,71
46-55	32	18,82
56 ve üzeri	5	2,94
Cinsiyet		
Erkek	58	34,12
Kadın	112	65,88
Medeni Durum		
Evli	106	62,35
Bekar	63	37,06
Diğer	1	0,59
Eğitim Durumu		
İlköğretim	3	1,8
Lise	55	32,4
Önlisans	26	15,3
Lisans	72	42,4
Lisans üstü	14	8,2
Gelir Durumu		
1500 ve altı	35	20,6
1501-2500	59	34,7
2501-3500	36	21,2
3501-4500	19	11,2
4501 ve üzeri	21	12,4
TOPLAM	170	100

Tablo incelendiğinde araştırmaya katılan taekwondo hakemlerinin büyük çoğunluğunun 34-45 yaş aralığında olduğu (%44,71) görülmektedir. Katılımcıların %65,88'inin kadın hakem olduğu, %62,35'inin ise evli olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında yer alan taekwondo hakemlerinin %42,4'ünün lisans mezunu olduğu ve %34,7'sinin 1501-2500 gelir aralığında olduğu bulgulanmıştır.

Araştırmaya katılan taekwondo hakemlerine demografik soruların altında ayrıca hakemlik durumunu belirlemeye yönelik bir soru ile internetten satın aldıkları ürün gruplarına yönelik soru yöneltilmiştir. Elde edilen bulgular aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 2: Hakemlik ve İnternette Satın Alma Bulguları

Değişkenler	Frekans	Yüzde
Hakemlik Durumu		
Aday	44	25,88
Bölge	33	19,41
Ulusal	86	50,59
Uluslararası	7	4,12
İnternette Satın Alma		
Spor ürünleri	76	44,7
Elektronik ürünler	64	37,6
Tekstil ürünleri	31	18,2
Çocuklara yönelik ürünler	16	9,4
Gıda ürünleri	2	1,2
Beyaz Eşya	9	5,3
Mutfak Malzemeleri	11	6,5
Kozmetik Ürünler	7	4,1
Diğer	68	40,0

Araştırma sonrasında elde edilen verilere göre sürekli değişkenler arasında nedensellik ilişkisini belirlemek üzere; bağımsız değişkenler yardımıyla zor elde edilen bağımlı değişken değerini kestirmek için regresyon analizi uygulanır. Regresyon analizi bağımlı değişken ile bir veya daha çok bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla kullanılan bir analiz yöntemidir. Bir tek bağımsız değişkenin kullanıldığı regresyon tek değişkenli regresyon analizi, birden fazla bağımsız değişkenin kullanıldığı regresyon analizi de çok değişkenli regresyon analizi olarak adlandırılır. Regresyon analizi ile bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında bir ilişki var mıdır? Eğer bir ilişki varsa bu ilişkinin gücü nedir? Değişkenler arasında ne tür bir ilişki vardır? Bağımlı değişkene ait ileriye dönük değerleri tahmin etmek mümkün müdür ve nasıl tahmin edilmelidir? Belirli koşulların kontrol edilmesi durumunda özel bir değişken veya değişkenler grubunun diğer değişken veya değişkenler üzerindeki etkisi nedir ve nasıl değişir? gibi sorulara cevap aranmaya çalışılır. Bu kapsamda araştırma modeline göre oluşturulan hipotezler regresyon analizi ile test edilmiştir. Regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3: Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Model Özeti		Etkiler			ANOVA		Durbin-Watson
	R	R ²	β	t	p	F	p	
Psikolojik ihtiyaçlar	,226 ^a	,051	-,234	-1,155	,250	2,980	,033 ^b	1,952
Yaşam doyumu			,161	1,655	,100			
Spora özgü motivasyon			,285	2,376	,019			

Araştırmada bağımlı değişken olarak ele alınan internetten satın alma davranışına etki eden faktörler üzerinden hipotezler geliştirilmiştir. Bu kapsamda bağımsız değişken olarak ele alınan psikolojik ihtiyaçların, yaşam doyumunun ve spora özgü motivasyonun bağımlı değişken olan internetten satın alma üzerindeki etkisi test edilmiştir.

Bağımsız değişkenler olan psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumu ve spora özgü motivasyon ile bağımlı değişken olarak ele alınan internetten satın alma davranışı arasında kurulan çoklu regresyon modeli yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi önemli bulunmuştur (F=2,980; p=0,033). Ancak modele göre sadece spora özgü motivasyon anlamlı sonuç vermiştir (p=0,019<0,05). Bu sonuca göre sadece H3 hipotezi desteklenmiştir. Psikolojik ihtiyaçlar (p=0,250>0,05) ve yaşam doyumu (p=0,100>0,05) ise anlamlı sonuç vermemesinden dolayı H1 ve H2 hipotezleri desteklenmemiştir.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Sonuçları

	Ortalama	Standart Sapma	Psikolojik ihtiyaçlar	Yaşam doyumu	Spora özgü motivasyon	İnternette satın alma
Psikolojik ihtiyaçlar	3,3353	,41395	1	,229**	,253**	-,016
Yaşam doyumu	3,2988	,84047		1	,115	,129
Spora özgü motivasyon	2,8971	,68703			1	,178*
İnternette satın alma	2,8451	1,05094				1

Araştırmada kullanılan ölçekler arasındaki ilişkiyi görebilmek için korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Korelasyon analizine spora özgü motivasyon ile psikolojik ihtiyaçlar pozitif yönlü ilişkiyi göstermektedir ve ölçekler arasındaki en kuvvetli ilişkiyi açıklamaktadır. Ayrıca yaşam doyumu ile psikolojik ihtiyaçlar arasında da pozitif ve anlamlı ilişki bulunmuştur.

TARTIŞMA ve SONUÇ

Psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumu ve spora özgü motivasyon tüketim toplumunda önemli bir rol üstlenmiştir. Bunun en temel nedeni tüketicilerin çevresel koşullardan daha çok etkilenir bir yapıya bürünmesinden kaynaklanmaktadır. Bu faktörler tüketicilerin satın alma davranışına da etki etmektedir. Bu araştırmada bu kapsamda psikolojik ihtiyaçların, yaşam doyumunun ve spora özgü motivasyonun satın alma davranışlarına etkisinin test edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma amacını gerçekleştirebilmeye yönelik taekwondo hakemlerinden bir örneklem belirlenmiştir. Taekwondo hakemleriyle yüzyüze gerçekleştirilen anket sonucunda 170 kullanılabilir anket elde edilmiştir. Elde edilen veri seti istatistikî yöntemlerle test edilmiştir. Verilerin normal dağılıma uyması nedeniyle parametrik testler uygulanmıştır. Yapılan regresyon analizi ile araştırma amacına bağlı oluşturulan hipotezler test edilmiştir. Araştırma sonucunda spora özgü motivasyonun satın alma davranışına etkisi anlamlı sonuç

vermiştir. Psikolojik ihtiyaçların ve yaşam doyumunun satın alma davranışına etkisi istatistiki açıdan anlamlı sonuç vermemiştir.

Literatürde konu ile ilgili yapılmış çalışmalar az da olsa bulunmaktadır. Türkmen (2005), yaptığı araştırmada başarı gereksinimine ilişkin hipotezlerde profesyonel futbolcuların başarı gereksinimi, amatör futbolcuların başarı gereksinimlerine bakılmıştır. Profesyonel futbolcuların başarı gereksinimi, amatör futbolcuların başarı gereksinimlerinden yüksek bulunmuştur (Türkmen, 2005). Çalışmanın sonucunda, profesyonel futbolcuların başarı motivasyonu ile amatör futbolcuların başarı motivasyonu arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Ancak evli, tecrübeli, öğrenim düzeyi yüksek, kulübünden iyi para kazanan ve aylık geliri iyi futbolcuların başarı motivasyonunun bazı alt ölçekleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiş ve profesyonel futbolcuların başarı gereksinimi, amatör futbolcuların başarı gereksiniminden daha yüksek bulunmuştur (Türkmen, 2005). Bu sonuçlar bizim çalışmalarımızla örtüşmektedir.

Aslan (2000)' in, sportif tecrübenin başarı motivasyonu üzerindeki etkilerini belirlemek için yaptığı çalışmanın sonucunda, profesyonel futbolcuların sportif tecrübelerinin ($x=9,18\pm 1,71$) amatör futbolculardan ($x=5,64\pm 1,33$) yüksek olduğunu tespit etmiştir (Türkmen, 2005). Bu sonuç bizim çalışmalarımızla örtüşmemektedir. Bunun sebebi bizim profesyonel deneklerimizin futboldan beklentilerini yeterince karşılayamamış olmaları sayılabilir.

Aktop (2002), başarı motivasyonun göstergesi olan başarı gereksinimi ve başarılı olma güdüsü ile benlik saygısı arasında ilişki bulunmuştur.

Dorak ve Vurgun (2006), Takım Birlikteliği düzeylerinin spor branşları arasında farklılaştığı belirlenmiştir. Buna göre Voleybolcuların Hentbolculardan, Futbolcuların ise Hentbol ve Basketbolculardan Takım Birlikteliği puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur. Takım sporu yapan sporcuların empati düzeyleri ile takım birlikteliği düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur ($r=.30$) (www.sporbilim.com, 2009).

Moralı (1994) da yapmış olduğu bir çalışmada futbolcuların takım birlikteliği düzeyi Hentbolculara göre daha yüksek bulmuştur.

Çalışmanın sonucunda, futbolcuların başarı motivasyonu ile takım birlikteliği düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bayan futbolcuların erkek futbolculara göre takım birlikteliği ve başarı motivasyon düzeyleri ve daha yüksek bulunmuştur.

Araştırmada bağımsız değişkenler olan psikolojik ihtiyaçlar, yaşam doyumunu ve spora özgü motivasyon ile bağımlı değişken olarak ele alınan internetten satın alma davranışı arasında kurulan çoklu regresyon modeli oluşturulmuştur. Yapılan değerlendirme sonucunda modele göre sadece spora özgü motivasyon anlamlı sonuç vermiş ve spora özgü motivasyonla ilgili kurulan hipotez desteklenmiştir. Araştırmanın diğer iki ölçeği olan psikolojik ihtiyaçlar ve yaşam doyumunu ise anlamlı sonuç vermemesinden dolayı, bu iki ölçeği içeren hipotezler desteklenmemiştir. Bu nedenle genel olarak spora özgü motivasyonun internetten satın alma davranışına etki ettiği söylenebilir.

Araştırma bazı kısıtları da içerisinde barındırmaktadır. Özellikle zaman ve maliyet kısıtları nedenler ile araştırma ölçeği daraltılmıştır. Her ne kadar genelleme yapmaya yetmeyecek

sayıda bir örnekleme ulaşılsa da, araştırma sonuçlarının literatüre katkısı, bundan sonra bu konularla ilgili yapılacak çalışmalara yön vermesi ve yapılması muhtemel çalışmalara öneri getirmesi açısından önem taşımaktadır. Bu nedenle araştırmanın kısıtları aynı zamanda gelecekte yapılması muhtemel çalışmalara da ışık tutacaktır. Araştırma sadece taekwondo hakemlerini kapsamaktadır. Taekwondo branşında sporcular, antrenörler, yöneticiler ve federasyon yetkilileri de hiç şüphesiz önemli bir hedef kitleyi oluşturmaktadır. Gelecekte yapılması muhtemel çalışmalarda sporcular, antrenörler, yöneticiler ve federasyon yetkilileri de dahil edilerek daha kapsamlı araştırmalar yapılabilir. Ayrıca farklı branşlarda da benzer ölçek kullanılarak araştırmaların yapılması literatüre önemli katkılar sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- Aktop A, (2002). Spora Özgü Başarı Motivasyonu İle Psikolojik ve Yapısal Özellikler Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Antalya s 6-15.
- Başer E, (1998). Uygulamalı Spor Psikolojisi, Bağırhan Yayınevi. 3.Baskı, ss 186-188, Ankara.
- Campbell, A. (1981). The Sense of Well-Being in America: Recent Patterns and Trends. New York: McGraw-Hill.
- Cox R.H, (1994). Sport Psychology, Concepts and Applications. 3. Edition; Brown Benchmark, Dubuque 194-199.
- Çivitçi,A. (2007). Çok boyutlu öğrenci yaşam doyumu ölçeğinin Türkçe'ye uyarlanması: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışmaları. Eğitim Araştırmaları Dergisi, 7, 26, 51-60.
- Deci, EL. Ryan, RM. (1987). Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. New York: Plenum Press.
- Deniz, M.E. (2006). The relationships among coping with stress, life satisfaction, decision making styles and desicion self esteem: An investigation with Turkish University Students. Social Behaviour and Personality, 34,9, 1161-1170
- Diener, E. & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 653-663.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. Journal of Personality Assessment,49, 71-75.
- Dorak F, Vurgun N. (2006). Takım Sporları Açısından Empati ve Takım Birliği İlişkisi. http://www.sporbilim.com/dosyalar/8.SPK_Poster_Sunumlar-A.pdf (01/01/2010).
- Keser, A. (2005). İş doyumu ve yaşam doyumu ilişkisi: otomotiv sektöründe bir uygulama. Çalışma ve Toplum Dergisi, (4), 77-95.
- Leung, J. P. & Leung, K. (1992). Life satisfaction, self-concept, and relationship with parents in adolescence. Journal of Youth and Adolescence, 21, 653-665.
- Lucas, R. E., Diener, E. & Suh, E. (1996). Discriminant validity of well-being measures. Journal of Personality and Social Psychology,71, 616-628.
- Moralı S., (1994). Takım Sporlarında, Takım Birlikteliğinin ve Dayanışmasının Ölçülmesi. Ege Üniversitesi Doktora Tezi,13, İzmir.
- Murray E.J.(1983). Durumluk-Süreklilik Kaygı Envanteri El Kitabı. Bogaziçi Üniversitesi Yayınları. İstanbul. 2. Baskı.
- Myers, D. G., Diener, E. (1995). Who is happy?. Psychological Science, 6, 10-19.
- Neugarten, B. L., Havighurst, R. J., Tobin, S. S. (1961). The measurement of life satisfaction. Journal of Gerontology, 16, 134-143.

Ömer Kürşad Türekcı, Yusuf Gencer

Taekwondo Hakemlerinin Psikolojik İhtiyaçlarının, Yaşam Doyumunun Ve Spora Özgü Motivasyonunun Satın Alma Davranışlarına Etkisinin İncelenmesi

An Investigation On The Effect Of Purchasing Behavior Of Psychological Needs, Life Satisfaction And Sport-Specific Motivation Of Taekwondo Referees

Pavot,W., Diener, E. (1993). The affective and cognitive context of self reported measures of subjective well-being. *Social Indicators Research*, 28, 1-20.

Selçukoglu, Z. (2001). Araştırma Görevlilerinde Tükenmişlik Düzeyi ile Yalnızlık Düzeyi ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkinin Bazı Değişkenler Açısından Değerlendirilmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tel, M. (2008). Bir Spor Dalı Olarak Taekwondo. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 3 (4), 194-202.

Türkmen M, (2005). Profesyonel Erkek Futbolcular İle Amatör Erkek Futbolcuların Başarı Motivasyon Düzeylerinin İncelenmesi (İzmir-Manisa Örneği), Yüksek Lisans Tezi, 36-38.

Tüfekci, N. ve Tüfekci, Ö. K. (2013). Yükseköğretimde Örgütsel İletişim Eğilimlerinin Yüksek-Düşük Bağlam Ayrımı ile Ölçülmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi'nde Bir Araştırma. *Journal of Süleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 2013/1, Special Volume on Office Management, 137-147.

Veenhoven, R. (1991). Is Happiness Relative?. *Social Indicators Research*, 24, 1-34.

EXTENDED ABSTRACT

There are many features of the variety of sports. In addition to providing physical, mental and social development of individuals; It can be seen as an important tool in maintaining economic, practical and sustenance of life. In addition, individuals are turning to sporting activities for reasons such as evaluating their leisure time, strengthening physically, fighting against others, protecting their health and providing personal development. When considered in this context, taekwondo sports, which is included in the fight sports of the Far East origin, emerges as one of the sports branches that increase importance today.

Today's marketing focus, which is the focus point consumer, will enable us to develop many different strategies that will affect consumers' needs and wishes in a cultural, social and economic context. Both the continuity of the business and consumer satisfaction will be able to know well the factors that influence the decision to buy and to analyze the consumer buying decision process well. In this context, in this study, the effect of the psychological needs of taekwondo referees on the purchase behavior of life satisfaction and spore-specific motivation was investigated.

The universe of the study consisted of Taekwondo Federation, who served as judges active in the 2015-2016 season. The Taekwondo Federation also has athletes, administrators and coaches. However, no athletes, administrators and coaches were involved in this study to ensure that the study did not move away from its focus. Before commencing the survey study, the necessary permissions were taken from the relevant institution and the survey study was carried out by the researcher himself. Some information about the questionnaire was explained to those who participated in the survey and it was stated that the study was based on volunteerism. The questionnaires were made by participating in face-to-face interviews with participants especially during times when tournaments / competitions were held. For most of the questionnaires the participants completed the times they deemed appropriate.

The data collection tool used in the research was applied only to the referees who are active in the Turkish Taekwondo Federation. A total of 389 active judges, including 148 candidate referees, 111 regional referees, 202 national referees and 28 international referees, who could be assigned to displaced leagues during the 2015-2016 season, were found in the data from the federation. Within the scope of the research, all of the Taekwondo referees were asked to complete the questionnaire but 176 questionnaires were obtained because of the reasons such as duties, workload, lack of answering the questionnaire and scattered questionnaire forms. The questionnaire forms were included in the study and 170 questionnaires were included in the analysis because there were no missing or incorrectly filled forms.

It is observed that the vast majority of Taekwondo referees participating in the survey are between the ages of 34-45 (44.71%). It is seen that 65.88% of the participants are female referees and 62.35% are married. According to the results of the research taekwondo referees 42.4% of them have a bachelor's degree and 34.7% were in the income range of 1501-2500.

Hypotheses have been developed based on the factors affecting the buying behavior of the internet, which is considered as a dependent variable in the research. In this context, the psychological needs considered as independent variables, the effect of life satisfaction and spore-specific motivation on internet buying, which is a dependent variable, have been tested. The multiple regression model established between independent variables, psychological needs, life satisfaction and spore-specific motivation, and internet buying behavior as a dependent variable ($F = 2,980$; $p = 0.033$) was found to be significant. However, according to the model only spore-specific motivation gave meaningful results ($p = 0,019 < 0,05$). According to this result, only H3 hypothesis is supported. H1 and H2 hypotheses were not supported because of psychological needs ($p = 0,250 > 0,05$) and life satisfaction ($p = 0,100 > 0,05$).

A correlation analysis was used to see the relationship between the scales used in the research. The correlation between psychological needs and spore-specific motivation for correlation analysis is positively related and explains the strongest relationship between scales. In addition, a positive and significant relationship was found between life satisfaction and psychological needs.

Similar results were obtained in the literature with the results obtained in the literature. There are many limitations of the research. The constraints of the research are also suggestions for possible future studies. The most important constraint in the survey is data collection from Taekwondo referees. The data obtained from different sports branches and different athletes may give different results.