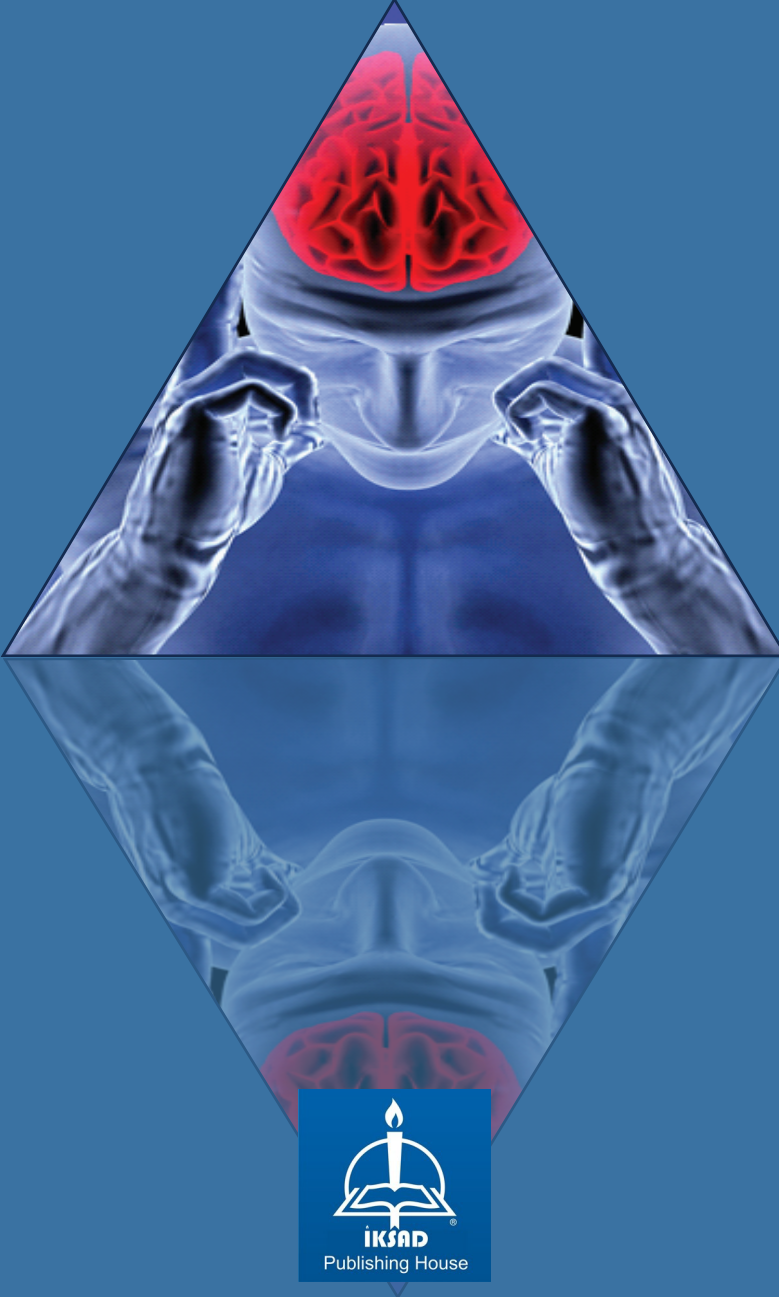


KARANLIK ÜÇLÜ VE HİLE ÜÇGENİ

Prof. Dr. Ayşe Nilgün ERTUĞRUL YENER

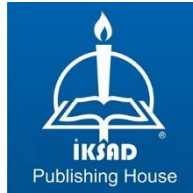


İKSAD
Publishing House

KARANLIK ÜÇLÜ VE HİLE ÜÇGENİ

Prof. Dr. Ayşe Nilgün ERTUĞRUL YENER

DOI: <https://dx.doi.org/10.5281/zenodo.14104078>



Copyright © 2024 by iksad publishing house
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed or
transmitted in any form or by
any means, including photocopying, recording or other electronic or mechanical
methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of
brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses
permitted by copyright law. Institution of Economic Development and Social
Researches Publications®

(The Licence Number of Publicator: 2014/31220)

TÜRKİYE TR: +90 342 606 06 75

USA: +1 631 685 0 853

E mail: iksadyayinevi@gmail.com

www.iksadyayinevi.com

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics rules.

Iksad Publications – 2024©

ISBN: 978-625-367-925-5

Cover Design: İbrahim KAYA

November / 2024

Ankara / Türkiye

Size = 16x24 cm

ÖNSÖZ

Çalışmada bilimsel temel oluşturmak için hile kavramı açıklanmış, kişilik bozukluklarının karanlık üçlüsü olarak anılan Makyavelizm, narsizm ve psikopati, psikoloji ve toplum bilimi açılarından açıklanmış, sonrasında hile üçgeni boyutlarına ve bilimsel temeline değinilmiştir. Bu alanların kesişim noktasına yönelik olarak anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmanın amacı karanlık üçlü olarak adlandırılan “makyavelizm, narsisizm ve psikopati” kişilik özelliklerinin çalışanların hile yapma niyetleri üzerindeki etkilerini belirlemek ve bu etki üzerinde hile üçgeni olarak adlandırılan “baskı, fırsat, ve rasyonelleştirme” faktörlerinin aracı rolünü tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda araştırma modeli oluşturulmuştur. Araştırmanın ana kütlesini İstanbul ilinde yaşayan, 18 yaşının üstünde olup beyaz yakalı olarak çalışan insanlar oluşturmaktadır. Toplam 1000 kişiden veri toplanmasına karar verilmiştir. 1000 kişilik örneklemin seçilmesinde basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Sonuçlara ulaşmada frekans, faktör, aracı değişken, ANOVA ve korelasyon testleri yapılmıştır.

Çalışma literatüre özgün ve başka çalışmalara yol gösterecek önemli katkılar sağlayacaktır. Özellikle muhasebe hilesi çalışan akademisyenler açısından bir temel oluşturacağı inancındayız.

Akademik çalışmalarımda her zaman manevi destekçim olan anneme, babama ve eşim Prof. Dr. Dursun YENER’e teşekkür ederim.

Öğrencilerime

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	iii
İÇİNDEKİLER	iii
TABLolar LİSTESİ.....	v
GİRİŞ	7
BÖLÜM 1	9
HİLE KAVRAMI.....	9
1. HİLE.....	9
1.1. HİLEYE PSİKOLOJİK VE SOSYOLOJİK YAKLAŞIM	10
1.2. BEYAZ YAKALI SUÇ TEORİSİ	12
1.3. HUKUKİ YAKLAŞIM	14
1.3.1. VERGİ ZİYAI	18
1.3.2. USULSÜZLÜKLER	19
1.3.3. VERGİ KAÇAKÇILIĞI SUÇLARI.....	19
BÖLÜM 2	20
KARANLIK ÜÇLÜ	20
2. KARANLIK ÜÇLÜ KAVRAMI	20
2.1. KARANLIK ÜÇLÜ BOYUTLARI	21
2.1.1. MAKYAVELİZM.....	25
2.1.2. NARSİSİZM.....	29
2.1.3. PSİKOPATİ.....	33
2.2. KARANLIK ÜÇLÜ VE DİĞER KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ	38
2.3. İŞ HAYATINDA KARANLIK ÜÇLÜ	39
BÖLÜM 3	40
HİLE ÜÇGENİ.....	40
3. HİLE ÜÇGENİ KAVRAMI.....	40
3.1. HİLE ÜÇGENİ BOYUTLARI	44
3.1.1. BASKI	44
3.1.2. FIRSAT	47

3.1.3. HAKLI GÖSTERME	50
3.2. HİLE ELMASI.....	52
3.3. HİLE BEŞGENİ.....	54
3.4. HİLE VE KARANLIK ÜÇLÜ.....	55
BÖLÜM 4	59
ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ.....	59
4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	59
4.2. ARAŞTIRMA MODELİ.....	59
4.3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	60
4.4. ARAŞTIRMANIN ANA KÜTLESİ VE ÖRNEK KÜTLESİ ..	61
4.5. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER.....	61
4.6. FREKANS TABLOLARI.....	63
4.7. BETİMLEYİCİ İSTATİSTİKLER	66
4.8. GÜVENİLİRLİK ANALİZLERİ.....	70
4.9. FAKTÖR ANALİZİ.....	73
4.10. KORELASYON ANALİZİ	78
4.11. ARACI DEĞİŞKEN (MEDIATOR) ANALİZLERİ.....	79
4.12. FARK TESTLERİ.....	80
SONUÇ.....	90
KAYNAKÇA	93

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Karanlık Üçlü Ölçeği	55
Tablo 2: Baskı Ölçeği	56
Tablo 3: Fırsat Ölçeği	56
Tablo 4: Rasyonelleştirme Ölçeği	57
Tablo 5: Hile Niyeti Ölçeği	57
Tablo 6: Cinsiyet Dağılımı	58
Tablo 7: Yaş Dağılımı	58
Tablo 8: Medeni Durum	58
Tablo 9: Çocuk Sayısı	58
Tablo 10: Çalışılan Sektör	59
Tablo 11: İş Tecrübesi (Yıl)	59
Tablo 12: Pozisyon	60
Tablo 13: Baskı Faktörü Betimleyici İstatistikleri	60
Tablo 14: Fırsat Faktörü Betimleyici İstatistikleri	61
Tablo 15: Rasyonelleştirme Faktörü Betimleyici İstatistikleri	61
Tablo 16: Makyavelizm Faktörü Betimleyici İstatistikleri	62
Tablo 17: Narsisizm Faktörü Betimleyici İstatistikleri	62
Tablo 18: Psikopati Faktörü Betimleyici İstatistikleri	63
Tablo 19: Hile Niyeti Faktörü Betimleyici İstatistikleri	63
Tablo 20: Araştırma Faktörleri İstatistikleri	64
Tablo 21: Karanlık Üçlü Faktörü Güvenilirlik Analizi	64
Tablo 22: Karanlık Üçlü Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri	65
Tablo 23: Hile Üçgeni Faktörü Güvenilirlik Analizi	65
Tablo 24: Hile Üçgeni Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri	66
Tablo 25: Hile Niyeti Güvenilirlik Analizi	66
Tablo 26: Hile Niyeti Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri	67
Tablo 27: Faktör Analizi – Hile Niyeti	68
Tablo 28: Faktör Yüğü – Hile Niyeti	68
Tablo 29: Faktör Analizi – Makyavelizm	68
Tablo 30: Faktör Yüğü – Makyavelizm	69

Tablo 31: Faktör Analizi – Narsisizm	69
Tablo 32: Faktör Yüğü – Narsisizm	69
Tablo 33: Faktör Analizi – Psikopati	70
Tablo 34: Faktör Yüğü – Psikopati	70
Tablo 35: Faktör Analizi – Baskı	70
Tablo 36: Faktör Yüğü – Baskı	71
Tablo 37: Faktör Analizi – Fırsat	71
Tablo 38: Faktör Yüğü – Fırsat	71
Tablo 39: Faktör Analizi – Rasyonelleştirme	71
Tablo 40: Faktör Yüğü – Rasyonelleştirme	72
Tablo 41: Korelasyon Analizi	72
Tablo 42: Doğrudan Etki Analizi	73
Tablo 43: Dolaylı Etki Analizi	74
Tablo 44: Bağımsız Örneklem t-testi (Cinsiyet)	75
Tablo 45: Bağımsız Örneklem t-testi Dağılımı (Cinsiyet)	75
Tablo 46: Bağımsız Örneklem t-testi (Medeni Durum)	76
Tablo 47: Bağımsız Örneklem t-testi Dağılımı (Medeni Durum)	76
Tablo 48: ANOVA Testi Dağılımı (Yaş)	77
Tablo 49: Post-Hoc Testi (Yaş)	77
Tablo 50: ANOVA Testi Dağılımı (Çocuk Sayısı)	78
Tablo 51: Post-Hoc Testi (Çocuk Sayısı)	79
Tablo 52: ANOVA Testi Dağılımı (Çalışılan Sektör)	79
Tablo 53: Post-Hoc Testi (Çalışılan Sektör)	80
Tablo 54: ANOVA Testi Dağılımı (Tecrübe)	81
Tablo 55: Post-Hoc Testi (Tecrübe)	82
Tablo 56: ANOVA Testi Dağılımı (Pozisyon)	82
Tablo 57: Post-Hoc Testi (Pozisyon)	83

GİRİŞ

Bilinen sayısız muhasebe ve denetim skandalı, iş dünyasında güven sarsıcı bir etki oluşturmuştur. Bu skandallar sadece işletmeleri değil, yatırımcıları, çalışanları ve hatta ulusal ekonomileri de olumsuz etkilemiştir. Bu durum muhasebe hilelerinin nedenleri ve sonuçlarının belirlenmesinin gerekliliğini, ayrıca önlenmesi gereken önemli bir sorun olduğunu ortaya kaymaktadır.

Sahtekârlık ya da hile küresel bir olgu ve günlük bir düzen haline gelmiş olup, özel veya kamu sektörü ya da herhangi bir devlet, sıfır hile olduğunu iddia edemeyecek hale gelmiştir. Ancak hilekârlığın düzeyi bir ülkeden diğerine ve bir kuruluştan diğerine değişmektedir.

ACFE, 2024 yılı küresel hile raporunda (Occupational Fraud, 2024), hilelere ilişkin çarpıcı sonuçları ortaya koymaktadır. Bu raporda 138 ülkede 1921 suiistimal davası incelenmiş ve hile maliyetlerinin toplam 3,1 milyar ABD Dolarından daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu suistimal rakamları hilenin henüz yeterli derecede önlenemediğini net bir şekilde ortaya koymaktadır.

İşletmeler yönünden muhasebe hileleri bir takım spesifik nedenlere dayanmaktadır. Örneğin artan sektörel, yerel ya da küresel rekabet, işletmeleri büyümeye ve karlılıklarını artırmaya zorlamaktadır. Bu baskı altında bazı işletmeler kısa vadeli kazanç elde etmek ve günü kurtarmak için hileli yöntemlere başvurabilmektedir. Muhasebe işlemlerinin karmaşıklaşması ve finansal araçların çeşitlenmesi, bu faaliyetleri uygulayanların bilgi eksikliği, finansal okuryazarlığın düşük seviyede kalması hilelerin daha kolay uygulanmasına olanak sağlamaktadır. Bunların yanı sıra insani açıdan hırs, baskı, ahlaki değerlerin zayıflaması gibi beşeri faktörler, muhasebe hilelerinin temel nedenleri arasında yer almaktadır. Yetersiz iç kontrol noktaları, işletmelerin içsel hilelerinin tespit edilmesini zorlaştırmakta ve bu tür davranışları teşvik etmektedir. Bunun sonucu olarak da işletmelerin karşılaşacağı durumlar aşağıda gösterilmiştir;

- Muhasebe hileleri yatırımcıların şirketlere olan güvenini sarsarak, piyasalarda büyük dalgalanmalara neden olabilir.
- Hileli faaliyetler, şirketin finansal durumunu zayıflatarak iflas riskini artırabilir.
- Hileler tespit edildiğinde işletme yöneticileri ve çalışanları yasal soruşturmalara karşı karşıya kalabilir.
- Hileli uygulamalar, çalışanların moralini bozarak işletmenin itibarına zarar verebilir.

Hile sorunları çoğu durumda, denetim sonuçları açısından mutlak bir güvence sağlayamadıkları için geleneksel denetçiler tarafından çözülmesi zor bir görev haline gelmektedir (Vasiu ve Vasiu, 2004). Bunun nedeni, denetçilerin yargı kullanmaları, örneklem testleri ve kendilerine sunulan kanıtların kesin nitelikte olmaktan çok ikna edici olmasıdır (Todea ve Stancius, 2009).

Ülkelerin de işletmelerin de temel hedeflerinden biri ekonomik sürdürülebilirliklerini devam ettirmektir. Ancak bu süreçte inisiyatifleri dışında gerçekleşen ve kontrol edilemez ya da kontrol edilebilir birtakım engellerle karşılaşabilirler. Bu engeller arasında doğal afet ve salgın gibi öngörülemeyen ve kısmen kontrol edilebilenler olduğu gibi, suistimaller gibi makul ölçüde kontrol edilebilenler de bulunmaktadır.

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) sahtekârlığı, yolsuzluk, varlıkların kötüye kullanılması ve mali tablo dolandırıcılığı şeklinde üç geniş kategoriye ayırmaktadır. Sahtekarlık faaliyetlerine örnek olarak zimmete para geçirme, baskı, hileli yönlendirme, gücün kötüye kullanımı ve tahrifat, yasadışı kredi, sahte borçlular belirleme, kimliğe bürünme, sahte ödeme, kurumsal belgelerin hileli kullanımı, hayali hesaplar oluşturulması, tahsilattan elde edilen gelirin sahte olması, fişlerin manipülasyonu ve değiştirilmesi, aşırı veya fazla faturalama, istatistiksel verilerin artırılması, kurumsal muhasebe hesaplarının manipülasyonu, hayali sözleşmelerin oluşturulması ve manipüle edilmesi, çek defterlerinin çoğaltılması, siber dolandırıcılık, askıdaki hesapların kötüye kullanılması ve kasıtlı olarak kötü yönetilmesi ve açık bakiyenin yanlış onaylanması gibi dolandırıcılık türleri sayılmaktadır.

BÖLÜM 1

HİLE KAVRAMI

1. HİLE

Literatürde hile kavramı yönetim hilesi başlığı altında ikiye ayrılmaktadır. Bunlar “hileli finansal raporlama” ve “çalışan hilesi” olarak adlandırılmaktadır. Hilenin kavramı literatürde “baskı, fırsat ve haklı gösterme (rasyonelleştirme)” şeklinde ifade edilen üç unsurdan kaynaklı olduğu birçok çalışmada vurgulanmıştır. Diğer yandan bu üçlünün hile kaynağını yeterince tanımlayan kavramlar olup olmadığı da tartışılmaktadır. Bu üç unsuru dikkate alarak oluşturulan denetim ve kontrol mekanizmalarının, işteki kötüye kullanımları ve çalışanların işlediği suçları engellemede her zaman ve sürekli başarılı olamadığı, yaşanan vakalarla da görülmektedir. Buradan yola çıkılarak Wolfe ve Hermanson (2004), bu üç unsurun yanında suçlunun “hile yapma kabiliyetine” de haiz olmaları gerektiğini keşfetmişlerdir. Yine Marks (2009) tarafından yapılan çalışmada hile dörtlüsünden (elmas veya karo) sonra “beceri” ve “kibir” unsurları eklenmiştir. Böylece unsurlar beşli hale gelmiştir. 2012 yılında yine Cieslewicz, hile üçgenine “sosyal seviye etkisi” kavramının eklendiği dörtlü unsuru açıklamıştır.

Günümüzde karşılaşılan karmaşık sahtekârlıkların çoğu, sistemlerin ve güvenlik önlemlerinin işleyişine dair derin bir bilgiye sahip, zeki ve deneyimli bireyler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu hilekârlar hedeflerini yerine getirmek, insanları ve sistemleri manipüle etmek için psikolojik zaafı ve güvenlik açıklarını ustaca kullanmaktadırlar (Dewi ve Pinasthika, 2023).

Çalışan suistimalleri hile, varlıkların çalınması, kayıtlarda oynama yapma, bilgi satma, gizli bilgileri ifşa etmek şeklinde çeşitlendirilebilir. Parasal suçlara yönelik davranışların bir kısım sebepleri aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- **Maddi Gereksinimler:** Ekonomik sıkıntılar, borç yükü ve temel ihtiyaçların karşılanamaması, bireyleri çaresizlik içinde suça yöneltebilir.
- **Aşırı Hırs:** Daha fazla kazanç sağlama arzusu ve maddi başarıya olan aşırı bağlılık, bireyleri riskli ve ahlak dışı davranışlara itebilir.

- **Haset ve Kıskançlık:** Diğer insanların maddi açıdan daha iyi durumda olması, bireylerde adaletsizlik algısı yaratarak suç işleme dürtüsünü tetikleyebilir.
- **Güç ve Statü Arzusu:** Para ve mal varlığının güç ve toplumsal statü sembolü olarak algılanması, bireyleri bu güce ulaşmak adına yasa dışı eylemlere yönlendirebilir.
- **Kişilik Özellikleri:** Narsisizm, Makyavelizm ve psikopati gibi kişilik özellikleri, bireylerin yalnızca kendi çıkarlarını gözetip, başkalarına zarar vermek pahasına hileli yöntemlere başvurmalarına neden olabilir.
- **Sosyal Öğrenme:** Bireylerin çevresi, aile ve arkadaş grubundan öğrendikleri değerler ve davranış kalıpları, suç işleme eğilimlerini şekillendirebilir.

1.1. HİLEYE PSİKOLOJİK VE SOSYOLOJİK YAKLAŞIM

Yolsuzluk, dolandırıcılık ve hile gibi suiistimler bireysel midir sosyolojik midir sorusunun yanıtı hukuk, psikoloji, sosyoloji ve ekonomi bilim alanlarını işaret etmektedir.

TDK sözlüğü ahlakı, “bir toplumdaki bireylerin uyması gereken davranış ve kurallar bütünü” olarak tanımlarken, etik ise mesleki açıdan “bireylerin farklı mesleklerde uyması veya kaçınması gereken eylemlerin bütünü” olarak tanımlanmaktadır. Buna göre ahlak kavramı toplumdaki topluma değişebilmekle birlikte, etik kavramı evrensel mesleki normları içermektedir.

Bireylerin davranışlarının sosyal tek bir nedene bağlanması yanlış bir bakış açısı olacaktır (Fichter, 2009). Çalışan hilesinin bireysel amaçlar doğrultusunda yapılmasına karşın, etkilediği alanın içinde bulunduğu sosyal alan olması sebebiyle ahlak (etik) dışı bir davranış olarak kabul edilmektedir. Diğer yandan yine toplum ya da iş çevresine karşı yapılmış olması sebebi ile hukuki açılardan cezalandırılması gereken bir suç olduğu söylenebilir.

Psikolojik açıdan suç anlarırken, suç olarak tanımlanan çeşitli faaliyetleri bir arada değerlendirmek gereklidir. Suç kavramı, alt boyutlarına inildiğinde farklı değişkenlerden oluşmaktadır (Canter, 2021).

Exley'e (2015) göre kişilerin, hem kendi çıkarlarını ön planda tutma hem de ahlaklı görünme iç çatışması yaşadığı ileri sürülmektedir. Bencillik bir başkası ya da toplumun zarara uğrayacağını bilerek ve buna rağmen bireysel çıkarlarını korumak anlamına gerekmektedir (Ronald, 2016). Bencilliğin artması, Handy (2002) tarafından, dünyadaki ekonomik ve sosyal tüm sorunların temeli olarak görülmektedir.

Kendini aşırı beğenme ve hatta kendine aşık olma olarak mitolojik bir alt yapısı olana narsisizm, insan davranış bilimlerinin üzerinde durduğu diğer insanları da etkilemesi bakımından sosyolojik tarafı da olan bir davranış ve özelliktir. Narsist kişiler kendilerinin her daim daha üstün özellikleri olduğunu düşündüklerinden dolayı kendi davranışlarına olumlu onay gelmeyeceği fikrine kapılmaları halinde, yüksek derecede negatif tutum gösterebilirler (Avelino vd, 2017). Narsist kişilikteki insanlar, çevrelerindeki canlılar ve olaylar üzerinde hâkimiyet hakkına sahip olduklarını düşünme eğiliminde olmaktadır (Budak, 2005; Battal, 2020). Yine bu özellikteki kişiler fitratları sebebiyle hile yapma yatkınlığı göstermektedirler (Ham vd, 2018).

İş tatmini, çalışanın işiyle ilgili beğendiği ve kendisinde olumlu bakış açısı ve hisler oluşturan algılardır. (Federici ve Skaalvik, 2012). İş tatmini sağlanmış olan bir çalışan hileye başvurur mu ya da onu güdüleyen durum ne olur? İşte bu noktada kişisel özellikler devreye girmiş olur. Ancak bu durum, tüm narsistlerin mutlaka hile yapacağı anlamına gelmemektedir. İlginç bir araştırma, narsist kişilerin işlerinden daha memnun olduklarını göstermiştir. Yani iş tatmini yüksek olan katılımcıların aynı zamanda narsist özellikler de taşıyabildiği ortaya çıkmıştır (Battal, 2020).

Gerek dış denetçi, gerek iç denetçi ya da müfettişler için hile tespiti yapmak, evrak incelemek ve maddi testler yapmak ana görevdir. Bununla birlikte hileleri bulmak için sadece evrakları incelemek yetmemekte, insanların davranışlarını da dikkatle gözlemek gerekmektedir. Özellikle de çalışanların yalan söyleyip söylemediğini anlamak çok önemlidir. Suistimal yapan bir çalışan, bu durumu gizleyebilmek için yalana başvurabilecektir. Ekman ve Friesen (1969) yapmış oldukları çalışmada, yalan ve davranış arasındaki ilişkileri ortaya koymuşlardır. Çalışmada insanın yalan söyleme davranışını ortaya çıkarıcı iki faktör belirlenmiştir. Bunlar saklamaya çalıştığı

şeyin ne olduğunu gösteren “sızıntı” ve yalan söyleme davranışını ifade eden “kandırma”dır (Üretmen, 2008).

İş yerinden küçük miktarlarda çalan kişilerin özellikleri, Canter (2021) tarafından şu şekilde belirtilmiştir;

- **Suç grubu:** nakit parayı ya da sağlam ürünü kaçırmak/çalmak eylemlerini gerçekleştirebilenler,
- **Fırsat grubu:** düşük değerli nakit/ürün çalma eğilimdekiler,
- **Sorumluluk grubu:** sevkiyatları başıboş bırakan ya da bir sebeple ürünleri saklama eğilimdekiler

Hilenin ciddi ve önemli bir suç türü olması sebebiyle, insanların neden hile yaptıklarını anlamak için neden suç işlediklerini incelemek gerekir. Bu konuda önemli sosyologların araştırmaları mevcuttur. Sosyolojik açıdan suç nedenleri inceleyen teoriler; sosyal yapı teorileri, sosyal süreç teorileri, sosyal kontrol teorileri ve sosyal tepki teorileri şeklinde sınıflandırılabilir. Sosyal yapı teorileri: sosyal düzensizlik teorisi, anomi teorisi (Durkheim, 2005); gerilim teorisi (Merton, 1968); alt kültür teorileri (Cohen, 1955) (Cloward ve Ohlin, 2013) olarak alt başlıklarda incelenir. Sosyal süreç teorileri: ayırımçı birliktelikler teorisi (Sutherland, 1947); nötrleştirme ve sürüklenme teorisi (Matza ve Sykes, 1957); sosyal öğrenme teorisi (Akers, 1998), sosyal gelişim teorisi (Catalano ve Hawkins, 1996), etkileşim teorisi olarak incelenir. Sosyal kontrol teorileri: iç ve dış kontrol teorileri (Reiss,1951), sınırlama teorisi (Reckless,1961); sosyal bağlar teorisi (Hirschi, 1969); genel suç teorisi (Gottfredson, 1990); güç kontrol teorisi (Hagan, 1989), zorlama ve sosyal destek teorisi (Colvin, 2000) olarak sayılabilir (Güçlü ve Akbaş, 2016).

1.2. BEYAZ YAKALI SUÇ TEORİSİ

Beyaz yakalı suçları, meşruiyet görünümünün ardında gizlenen genellikle karmaşık ve planlı bir şekilde işlenen ekonomik suçlardır. Bu suçlar, kurumsal yapılar içindeki güven açıklarından faydalanarak dolandırıcılık, rüşvet, içeriden bilgi kullanımı veya sahtekârlık gibi yöntemlerle maddi kazanç elde etmeyi amaçlar. Failler genellikle yüksek eğitilmiş, sosyal statüsü yüksek ve kurum içindeki konumundan dolayı kendisine güven duyulan kişilerdir. Hileli faaliyetler sonucu ortaya çıkan ekonomik kayıplar, işletmelerin iflasına,

kitlesel işten çıkarmalara, piyasa düzeninin bozulmasına, yatırımcı güveninin sarsılmasına ve hatta sistemik risklerin ortaya çıkmasına yol açarak finansal sistemin çöküşünü tetikleyebilir.

İş yeri hileleri suç literatüründe “beyaz yaka suçları” kapsamında ele alınmıştır. Beyaz yaka suçlarını tanımlayan ilk sosyolog Sutherland olmuştur. Sutherland’e göre bu suç, mesleki sosyal statüsü olan saygın kişilerce yapılan yasa dışı işlerdir (İçli, 2003). Edelhertz’e (1983) göre ise beyaz yaka suçu, maddi kayıp yaşamamak, çalıştığı yere ya da sadece kendisine yarar sağlamak için gizli olarak gerçekleştirilen yasa dışı işlemlerdir.

Beyaz yakalı suçlular, işleyecekleri suçların kendilerine maliyeti yüksek olacağı (kariyer kaybı, itibar kaybı, maddi kayıp vb.) ve toplumda damgalanmalarına neden olacağı düşüncesiyle resmi yaptırımlar konusunda daha duyarlıdırlar (Simpson ve Koper, 1992).

Sutherland 1939 yılında Amerikan Sosyoloji Derneği'nde yaptığı bir konuşması sırasında beyaz yakalı suç teorisine öncülük etmiştir. "Beyaz yakalı suçlu" kavramının ortaya atılması, beyaz yakalı suçların işlenmesinin kaynağı olarak yoksulluğu, parçalanmış aileleri ve sorunlu kişilikleri suçlayan geleneksel suç teorilerinden ayrılmaktadır.

Sutherland iş ortamlarındaki güven ihlalcilerinin çoğunun fakir olmaktan uzak olduğunu, mutlu aile geçmişlerine sahip olduklarını ve zihinsel sorunları olmadığını belirtmiştir. Sutherland on yıldan uzun süren araştırmalardan sonra 1949'da Beyaz Yakalı Suç çalışmasını yayınlamıştır (Braithwaite, 1985). Daha sonra 1983'te kitabın gözden geçirilmiş bir versiyonu yayınlanmıştır. Beyaz yakalı suç "mesleği sırasında saygın ve yüksek sosyal statüye sahip bir kişi tarafından işlenen bir suç" olarak tanımlanmaktadır (Sutherland, 1939).

Sutherland suç faaliyetlerinin yalnızca alt sınıftan insanların işi olmadığını kanıtlamak istemiş ve üst sınıftan olanların da suça dâhil olduğuna daha fazla vurgu yapmıştır. Sutherland özellikle sosyal bilimcilerin üst sınıftan suçluların işlediği suç faaliyetlerine daha fazla dikkat edilmesi ve bunlara daha fazla odaklanması yönündeki çağrısıyla ilgili olarak çok sayıda zorluk ve eleştiriyi karşı karşıya kalmıştır. Dahası Sutherland, beyaz yakalı suçları

incelemek için kullandığı yöntem nedeniyle de eleştirilmiştir.

1.3. HUKUKİ YAKLAŞIM

Hile kavramı aldatan kişiyi, mağduru ve eylemin veya işlemin sonucunu içermektedir (Saban, 2006). Antik uygarlıklar en eski yasal düzenlemelerinde kopyalama ve mala zarar verme gibi eylemleri açıkça suç saymış ve bu suçlara yönelik cezalar, çalınan malın değerinden veya verilen zararın büyüklüğünden bağımsız olarak, para cezasından ölüm cezasına kadar çeşitlilik göstermiştir (Selçuk, 1982). Manu ve Hammurabi kanunları gibi antik hukuk sistemlerinde, borç reddi, haksız mal edinme (örneğin sahte alacak talebi veya başkasının malını gasp etme) ve sahtekârlıkla ilgili düzenlemeler bulunmaktadır. Bu düzenlemeler antik toplumların mülkiyet haklarına verdiği önemi ve hileli davranışlara karşı duydukları hassasiyeti göstermektedir. Roma Hukuku'na göre üç tür hileli davranıştan söz edilmektedir; “dolus”, “furtum” ve “stellionatus” (Korkmaz, 2017). Dolus, bir kişinin iradesini bozarak, gerçek durumu bilmesi halinde yapmayacağı bir hukuki işlemi gerçekleştirmeye yönelmektir. Furtum, Roma hukuku içinde yer alan ve bir malı başkasının mülkiyetinden izinsiz olarak almak anlamına gelen bir haksız fiildir. Stellionatus ise günümüzdeki “sahtecilik” suçunun en yakın karşılığı olarak kabul edilebilir.

Aldatma kavramı bir kişinin dikkatini dağıtarak, güvenini sömürerek veya gerçekleri çarpıtarak onu zarara uğratma amacıyla yapılan bir dizi manipülatif eylem olarak tanımlanabilir (Kılıç, 2018). Aldatma, dolandırıcılık suçunda failin kurnazca yöntemlerle bir başkasını kandırarak, kendi çıkarı için mağduru yanıltması ve iradesini etkilemesi anlamına gelmektedir. Bu durumda kişinin hileli davranışlarla başkasını saptırarak kendi lehine haksız kazanç sağlaması suçun temel unsurlarından biridir (Centel vd, 2021).

Hilenin hem kaynağı hem de nihai amacı insandır. Hilenin bir türünde sahtekârlar, karşısındakinin zihnini bulanıklaştırıp gerçekleri saptırma yoluyla, insanları hayali dünyaya çekmekte ve onların doğru kararlar vermelerini engellemektedirler (Dönmezer, 1998). Dolandırıcılar kurbanlarına özel olarak hazırlanmış bir senaryo sunarlar. Bu senaryoda, eksik bilgiler ve yalanlar bir araya gelerek insanları istedikleri şekilde yönlendirirler. Amaçları ise

başkalarının güvenini kullanarak kendi kazançlarını artırmaktır. Hukuk sistemimiz sözleşmeler için sahtekârlıkla ilgili durumlarda düzenlemeler yapmış olsa da, dolandırıcılığın her çeşidine karşı net ve caydırıcı cezalar verme konusunda henüz yeterli olamamaktadır.

Hukuk sisteminde sıkça karşılaşılan hile kavramı, Türk Borçlar Kanunu'nda iradede bozulmaya yol açan durumlar arasında yer alarak sözleşmeden dönme hakkı tanımaktadır (Türay, 2010). Buradaki hile kavramının muhasebe hileleri ile kısmen bağdaştırılabileceği söylenebilir. Ancak muhasebe hilesi hukukta yer alan bir insanı sözleşme sürecindeki aldatma ile tam olarak örtüşmemektedir. Ancak hiçbir yasa hileyi tam olarak tanımlamamaktadır. Bunun nedeni hilenin çok geniş bir anlam taşıması ve net bir şekilde sınırlandırılmaz olmasıdır (Erem, 1968; Atalan, 2022).

Desise kavramı karşısındakini kandırmak amacıyla kullanılan, somut ve gözle görülür bir takım kurnazca yöntemlerin tümünü ifade etmektedir. Örneğin fakir olmasına rağmen zenginmiş gibi davranmak, tanınmayan biriyken ünlüymüş gibi gösteriş yapmak veya borç içindeyken bunu gizlemek gibi davranışlar desise örneğidir. Bu tür davranışlar karşı tarafı yanıltarak yanlış kararlar almasına neden olmaktadır (Selçuk, 1982).

Öğretide hile ve desise kavramlarının birbirinin yerine kullanılabileceğine dair görüşler ve hatta anlamı daha da pekiştirmek için birlikte kullanıldığı durumlar bulunmaktadır. Her iki kavram, bir kişiyi yanıltmak veya aldatmak amacıyla kullanılan kurnazca yöntemleri ifade eder (Aydın, 2022).

Dolandırıcılık suçunda, hile yoluyla başkasını yanıltıp zarara uğratma birbirini tamamlayan iki temel unsur olarak kabul edilmektedir. Sahtekarlık ise hileli yöntemlerin tümünü kapsayan daha geniş bir kavramdır. Hem maddi hem de manevi zararlara yol açabilen sahtekarlık, geçmişte daha geniş bir anlam taşımakla birlikte, zamanla daha spesifik bir suç türüne dönüşmüştür. Günümüzde sahtekarlık genellikle para veya belge gibi somut şeylerin taklit edilmesi veya tahrif edilmesiyle ilişkilendirilmektedir. Suçun mala ve insana/canlıya yönelik olarak iki ana kategorisi vardır. Hile ve dolandırıcılık mala yönelik suçlarsa da nitelik olarak yönetici ya da işletme sahibinin itibarını

da zedeleyebilmektedir.

Hukuki anlamda hile, bir kişinin diğerini yanıltmak amacıyla kasıtlı olarak yanlış bilgi vermesi veya önemli bir bilgiyi gizlemesiyle gerçekleşir. Bu durum kişinin gerçek iradesine aykırı bir hukuki işlem yapmasına neden olur ve sözleşme hukukundaki irade serbestisi ilkesine aykırıdır. Borçlar Hukuku'nda hile, sözleşmelerin geçerliliğini tehdit eden önemli bir irade bozukluğu olarak kabul edilmektedir. Türk Borçlar Kanunu hileyi açıkça tanımlayarak, bir kişinin kasıtlı olarak diğerini yanıltarak sözleşme yapmaya yöneltmesi olduğunu belirtmektedir. Hileye katkıda bulunan kişi karşı tarafın uğradığı zararı tazmin etmekle yükümlüdür.

Ceza hukuku açısından ise hile birçok suçun oluşumunda temel unsur olarak yer almaktadır. Özellikle dolandırıcılık suçu, hile yoluyla başkasını yanıltarak mal veya menfaat elde etme fiilini kapsar. Bu nedenle, hileli davranışlar hem özel hukuk hem de ceza hukuku açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır.

İşletmelerde ise hile, etik olmayan ve yasal sınırları aşan, genellikle kısa vadeli kazanç elde etmek amacıyla yapılan kasıtlı yanıltıcı davranışlar bütünü olarak tanımlanabilir. Bu davranışlar finansal raporlamada sahtekârlık, ürün veya hizmetlerin kalitesinde kasıtlı yanıltma, müşteri bilgilerinin kötüye kullanımı veya rekabette haksız avantaj sağlama, çalışılan kurumdan haksız fayda sağlama gibi çeşitli şekillerde ortaya çıkabilir. İşletmelerde hile temelde bir etik sorundur. Hileli davranışlar, dürüstlük, güvenilirlik ve adalet gibi temel etik değerlere aykırıdır. İşletmelerin toplum içindeki itibarı, müşteri ilişkileri ve çalışan morali gibi unsurlar üzerinde olumsuz etkiler yaratır. Hileli davranışlar birçok ülkede yasal yaptırımlara tabi tutulmaktadır. Dolandırıcılık, sahtekârlık, haksız rekabet gibi suçlar hileli davranışların yasal sonuçlarıdır. Bu durum işletmeleri ciddi malî cezalar, itibar kaybı ve hatta yöneticilerin hapis cezası gibi risklerle karşı karşıya bırakmaktadır.

Türk Ceza Kanunu'na göre, “suçun oluşması kastın varlığına bağlıdır. Kasıt, suçun kanuni tanımındaki unsurların bilerek ve istenerek gerçekleştirilmesidir” (md.1) Dolayısıyla hukuki anlamda suçun oluşması bilmeye ve istemeye bağlıdır. Belirli bir amaca yönelik olarak, kişinin

davranışlarını bir haksızlığa yol açacak şekilde gerçekleştirmesine, ceza hukuku açısından “kast” denmektedir (Özgenç, 2016).

Güveni kötüye kullanmaya ilişkin Türk Ceza Kanunu’nun 155. maddesinde; “Başkasına ait olup da, muhafaza etmek veya belirli bir şekilde kullanmak üzere zilyetliği kendisine devredilmiş olan mal üzerinde, kendisinin veya başkasının yararına olarak, zilyetliğin devri amacı dışında tasarrufta bulunan veya bu devir olgusunu inkâr eden kişi, şikâyet üzerine, altı aydan iki yıla kadar hapis ve adlî para cezası ile cezalandırılır” denmektedir

Yine aynı maddenin devamında, “Suçun, meslek ve sanat, ticaret veya hizmet ilişkisinin ya da hangi nedenden doğmuş olursa olsun, başkasının mallarını idare etmek yetkisinin gereği olarak tevdi ve teslim edilmiş eşya hakkında işlenmesi halinde, bir yıldan yedi yıla kadar hapis ve üç bin güne kadar adli para cezasına hükmolunur” ifadesi yer almaktadır. Buna göre görevi kötüye kullanma bir hukuki ilişkinin sonrasında ortaya çıkmaktadır.

“Belirli bir tarzda doldurulup kullanılmak üzere kendisine teslim olunan imzalı ve kısmen veya tamamen boş bir kağıdı, verilme nedeninden farklı bir şekilde dolduran kişi, şikâyet üzerine, üç aydan bir yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. İmzalı ve kısmen veya tamamen boş bir kağıdı hukuka aykırı olarak ele geçirip veya elde bulundurup da hukukî sonuç doğuracak şekilde dolduran kişi, belgede sahtecilik hükümlerine göre cezalandırılır.” (TCK, md. 209)

“Zilyedinin rızası olmadan başkasına ait taşınır bir malı, kendisine veya başkasına bir yarar sağlamak maksadıyla bulunduğu yerden alan kimseye bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası verilir” hırsızlık başlığı altındaki bu maddeye göre kişi hırsızlık suçu işlemiş olur” (TCK m. 141).

Hırsızlık suçu genel özellik taşır ve herkes tarafından ve herkese karşı işlenebilir. Güveni kötüye kullanma suçu ise hukuki ilişkiden sonra oluşabilen, hileli bir davranıştır. Zira burada hileli davranan kişiye bu davranışı yapmayacağı güveniyle devir (ya da emanet) söz konusudur.

“Hileli davranışlarla bir kimseyi aldatıp, onun veya başkasının zararına olarak, kendisine veya başkasına bir yarar sağlayan kişi dolandırıcılık suçundan cezalandırılacaktır” (TCK m. 157).

Dolandırıcılık suçunda dolandırılan kişinin davranışın hileli olduğunu anlamayarak kişisel iradesiyle ilgili duruma düşmesi söz konusuysa, güveni kötüye kullanma suçunda ise kişilerin hukuki bir güven ilişkisi ihdas etmiş olması, güvenilen kişinin bu ilişkiyi zedelemesi söz konusudur.

Yolsuzluk ve ahlaksız davranışlar, bireylerin işletme veya kurum içindeki görevlerini, kişisel kazanç sağlama veya diğer bireylerin zararına olacak şekilde, yetkilerini aşan bir şekilde kullanmaları olarak tanımlanabilir (Lambsdorff, 2006). Ekonomik suçlar olarak da adlandırılan varlıkların kötüye kullanılması, kurumların finansal kaynaklarının, maddi varlıklarının veya bilgi varlıklarının yetkisiz erişim, hukuka aykırı el atma, sahtekârlık veya diğer dolandırıcılık yöntemleriyle izinsiz olarak kullanılması veya elde edilmesi durumudur (Ata vd., 2009).

Suç ve kabahat ayrımı kanun koyucunun benimsediği ceza siyasetinin bir yansımasıdır. Suç sayılan eylemler kamu düzenini doğrudan tehdit eden ve bu nedenle cezai müeyyidelerle korunması gereken eylemlerdir. Kabahatler ise kamu düzeninin bir parçası olan idari düzeni bozan eylemler olup, idari yaptırımlarla önlenmeye çalışılmaktadır. Her iki durumda da temel amaç sosyal düzenin korunması ve hukukun üstünlüğünün tesis edilmesidir (Oğurlu, 2001).

1.3.1. VERGİ ZİYAI

Hem kabahatlerde hem de suçlarda bir hukuki yararın ihlali söz konusudur. Vergi kabahatlerinde bu ihlal, genellikle kamuya ait olan vergi gelirlerinde azalmaya (vergi ziyai) neden olur. Ancak bazı durumlarda parasal bir zarar olmasa bile, sistemin düzenli işleyişini bozan usulsüzlükler de vergi kabahati olarak değerlendirilmektedir.

Vergi ziyainın doğrudan mali sonuçları bulunmakta olup, bu durumun önlenmesi için vergi alacağının tahakkukunu güvence altına alan yasal düzenlemeler getirilmiştir. Vergi ziyai kamu bütçesini doğrudan etkileyerek maddi bir zarar oluşturur. Bu nedenle vergi alacağının tahsili ve korunması

amacıyla özel düzenlemeler yapılmıştır (Şenyüz, 2016).

1.3.2. USULSÜZLÜKLER

Vergi Usul Kanunu'nda yer alan belge verme, defter tutma gibi yükümlülükler, mükelleflerin vergiyle ilgili işlemlerini kayıt altına almalarını zorunlu kılarak vergi idaresinin denetim imkânlarını artırmaktadır. Bu sayede verginin doğru ve eksiksiz olarak tahakkuk ettirilmesi hedeflenmekte ve vergi kayıpları minimize edilerek adil bir vergi sistemi oluşturulmaya çalışılmaktadır.

1.3.3. VERGİ KAÇAKÇILIĞI SUÇLARI

Vergi kaçakçılığı suçları hem devletin cezalandırma gücünü hem de farklı hukuk alanlarının bir araya geldiği karmaşık bir konudur. Vergi, idare, ceza hukuku gibi alanların kuralları bu suçlarda bir araya gelmektedir. Basitçe söylemek gerekirse, bir kişi vergi ödemeyerek daha yüksek kazanç elde edeceğini düşündüğünde, vergi kaçırmayı tercih edebilir. Bu durum kişinin kârını en üst düzeye çıkarma isteğiyle açıklanabilir (Thuronyi, 2000).

Devlet, vergi cezalarıyla iki temel amacı gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Bunlardan ilki vergilendirme sisteminin bütünlüğünü tehdit eden davranışları caydırmak ve bu surette hukukun üstünlüğünü tesis etmektir. İkincisi ise, vergi yükümlülüklerinin adil bir şekilde dağılımını sağlayarak sosyal adaleti gözetmektir (Thuronyi, 2000).

BÖLÜM 2

KARANLIK ÜÇLÜ

2. KARANLIK ÜÇLÜ KAVRAMI

Kişilik kavramının kökeni, eski Latince'deki "persona" kelimesinden gelmektedir. Kişilik kavramının, Türk Dil Kurumu sözlüğündeki karşılığı "bir kişiye özgü belirgin özellik, şahsiyet" olup, bireyin toplumsal hayatta edindiği alışkanlık ve davranışların bütünüdür. Cüceloğlu'na (2016) göre bu özellikler, tutarlı bir sistematik örüntü sergiler. Kişilik oluşumunda kalıtım, sosyo-kültürel faktörler, aile, coğrafya gibi pek çok etmen rol oynar. Gençtanırım-Kurt ve Çetinkaya (2023) kişiliğin hem değişmez hem de değişebilen yönleri olduğunu vurgularken, Gürkan (2021) ise olayların algılanması ve başa çıkma yöntemlerinin kişilik üzerindeki etkilerini önemsemektedir. İnsan, kendi kişiliğini şekillendirebilen aktif bir varlıktır. Bu nedenle kişilik değerlendirmelerinde kesin yargılardan kaçınmak gerekmektedir (Özsaçmacı, Yener ve Dursun, 2019)

Karanlık üçlü olarak adlandırılan kişilik özellikleri, bireylerin sosyal etkileşimlerde gösterdikleri çelişkili davranış kalıpları ile karakterize edilebilir. Bu kişiler dışa dönük olarak şefkatli, yardımsever ve empatik bir imaj çizerken, içsel olarak manipülatif, narsistik ve psikopatik eğilimler sergileyebilirler. Bu durum bireyin sosyal çevresine yönelik olumlu bir imaj oluşturma çabasıyla, gerçek benliği arasındaki çelişkiyi yansıtmaktadır. Kişiliğin "aydınlık" olarak tanımlanan yönü, sosyal kabul ve onay ihtiyacından kaynaklanan, istenen sosyal normlara uygun davranışları ifade ederken; "karanlık" yönü ise, kişisel çıkarların ön planda tutulduğu, ahlaki değerlerden bağımsız ve manipülatif davranışları kapsamaktadır (Kaiser ve Hogan, 2010).

Karanlık üçlü özellikleri manipülasyon, duyarsızlık ve bencillik özünü paylaşmaktadır (Jones ve Figueredo, 2013). Karanlık üçlü olarak adlandırılan kişilik özellikleri, bireylerin sosyal çevrelerini manipüle etme ve kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde şekillendirme eğilimlerini artırmaktadır. Bu durum bireylerin sosyal ilişkilerinde taktiksel davranışlar sergileyerek kısa süreli ve çıkar odaklı bağlar kurmasına neden olmaktadır. Murat (2017) çalışmasında belirtildiği gibi, karanlık üçlü özelliklerine sahip bireyler, sosyal

amaçlarına ulaşmak için kısa vadeli ve çıkar odaklı stratejiler benimserler. Bu durum bireylerin sosyal çevrelerini manipüle etme ve kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde şekillendirme eğilimlerini artırmaktadır.

Bu üç özellik genellikle yalan söyleme, kandırma, başkalarını yönlendirme ve çalma gibi toplumsal kuralları çiğneme eğilimindedir. Bu karanlık özelliklere sahip kişiler güvenilmez ve kayıtsız sevgililer, arkadan iş çeviren iş arkadaşları ve soğuk ve baskıcı ebeveynler olarak bilinirler. Kısacası bu üçlü kişilik özelliği yüksek olanlar, çevrelerindeki insanlar için zehirli sonuçlara yol açabilirler. Ancak bu karanlık üçlünün olumlu yönleri de bulunmaktadır. Özellikle kişisel çıkarları söz konusu olduğunda, bu özelliklere sahip kişilerin sadık dost, etkili yönetici ve kahraman kurtarıcı olarak görüldükleri durumlar da söz konusudur.

2.1. KARANLIK ÜÇLÜ BOYUTLARI

Karanlık üçlü özelliklerine sahip çalışanların davranışlarının anlaşılması ve yönetilmesi, iş yerlerinde daha sağlıklı bir çalışma ortamı oluşturulması ve iş performansının artırılması açısından büyük önem taşımaktadır. Bu durum işverenlerin ve yöneticilerin, bu tür çalışanlarla daha etkili iletişim kurmalarına ve iş süreçlerini optimize etmelerine yardımcı olabilecektir.

Kaufman vd. (2019) tarafından yapılan çalışmada belirtildiği gibi, bireylerin düşünce kalıpları, duygusal tepkileri ve davranışları, kişilik özelliklerinin farklılaşmasına ve bireyler arasındaki farklılıkların daha belirgin hale gelmesine neden olmaktadır. Bu durum karanlık üçlü gibi kişilik özelliklerinin, bireylerin sosyal etkileşimlerini ve yaşam deneyimlerini nasıl şekillendirdiğini anlamak için önemli bir bakış açısı sunmaktadır.

Makyavelizm kişinin kendi çıkarını gözeterek ve durumun gereklerine göre hareket etmek gibi esnek, duruma göre şekil alan stratejiler kullanmasıyla ayırt edilmektedir. Polonyalı katılımcılardan oluşan bir örneklem üzerinde yapılan bir çalışmada, üç özellikten Makyavelizm'in kıvrak zekanın önemli bir sonucu olduğunu tespit edilmiştir (Kowalski vd, 2018). Aslında Makyavelizm değerleri yüksek olan bireyler, kişisel kazanç elde etmek için fırsatları değerlendirmeye odaklanan becerikli politik manevralar yapımlarıyla

ünlüdürler. Psikopatinin özellikleri arasında dürtüsellik, tehlikeli risk alma davranışı ve başkalarına karşı derin bir empati eksikliği yer alır. Yüksek psikopati seviyelerine sahip bireyler, yüksek Makyavelist özelliklere sahip olanlara kıyasla davranışlarında daha az esneklik ve daha fazla fırsatçılık sergileyebilirler. Narsisizm, büyüklük ve kibir özellikleriyle tanımlanır. Yüksek narsisizm seviyelerine sahip kişiler, diğerlerinden daha büyük yeteneklere sahip olduklarını düşünme eğilimindedir, ancak bu inançlar nadiren gerçekliğe dayanır.

Psikopatoloji araştırmalarında, özellikle kişilik bozuklukları alanında “klinik” ve “subklinik” kavramları, bir hastalığın şiddeti ve yaygınlığına dair önemli ayırım noktaları olarak sıklıkla karşımıza çıkmaktadır. Klinik belirtiler, bir tanı kriterleri seti çerçevesinde net olarak tanımlanan ve bireyin günlük işlevlerini önemli ölçüde etkileyen belirtiler bütünü olarak kabul edilmektedir. Buna karşılık subklinik belirtiler, bu tanı kriterlerinin tam olarak karşılanmadığı, ancak yine de bireyin psikolojik sağlığını olumsuz yönde etkileyebilecek daha hafif ve belirsiz semptomları ifade etmektedir. Bu nedenle subklinik durumlar, bir hastalığın prodromal (başlangıç) evresi veya alt-klinik bir tezahürü olarak değerlendirilmektedir. Literatürdeki çalışmalar (Furnham vd, 2013; Özsoy ve Ardiç, 2017; Ray ve Ray, 1982), subklinik belirtilerin klinik vakalara kıyasla daha yaygın olduğunu ve daha geniş bir popülasyon segmentini kapsadığını göstermektedir. Paulhus ve Williams’a (2002) göre klinik ve subklinik durumlar arasındaki temel ayırım, semptomların şiddeti, sıklığı ve bireyin yaşam kalitesi üzerindeki etkisi şeklinde özetlenebilmektedir.

Söz konusu üç kişilik özelliği duyarsızlık, acelecilik ve düşmanca tutum gibi ortak kişilik eğilimleri göstermektedir (Furnham vd, 2013). Karanlık üçlü saldırganlık, toplum karşıtı davranışlar ve suçluluk eğilimiyle ilişkilendirilmiştir (Barry vd, 2007; Muris vd, 2017). Bu özelliklere sahip bireyler, iş yaşamında diğerlerine oranla daha hızlı ilerleme ve başarı elde etme eğilimindedir (Babiak ve Hare, 2006).

Karanlık üçlü, kişilerarası döngüsel model ve beş faktör kişilik modeli gibi farklı kişilik yapıları arasındaki ilişkiler, bilim insanları tarafından kapsamlı bir şekilde incelenmiştir (Furnham vd, 2013; Paulhus ve Williams, 2002). Beş faktör modeli dışadönüklük, uyumluluk, vicdanlılık, duygusal

kararsızlık ve açıklık gibi temel kişilik boyutlarını içermektedir (Horzum vd, 2017). Kişilerarası döngüsel model ise, bireycilik ve toplumsallık ekseninde değerlendirilir. Bireycilik kişinin kendi hedeflerine odaklanması ve bağımsızlığı vurgularken, toplumsallık diğer insanlarla olan ilişkilerin önemini ve toplumsal uyumu ifade etmektedir. Mutlak bireycilik başkalarını görmezden gelerek sadece kendi çıkarlarını düşünen, düşmanca ve bencil bir tutumu ifade etmektedir (Helgeson ve Fritz, 1999). Karanlık üçlü özelliklerine sahip kişilerin, mutlak bireycilik eğilimi gösterdiği iddia edilmektedir (Paulhus ve Williams, 2002).

Karanlık üçlü bağlamında, bu üç kişilik özelliği arasında en samimi ve toplumsal kabul görenin narsisizm olduğu öne sürülmüştür (Lyons, 2019). Buna karşın makyavelizm ve psikopati, duygusuzluk, kayıtsızlık ve sahtekârlık gibi olumsuz özelliklerle sürekli olarak ilişkilendirilmektedir (Jakobwitz ve Egan, 2006).

Karanlık üçlü olarak adlandırılan kişilik özelliklerin her birinin, başkalarını etkilemek ve yönlendirmek için kendine özgü manipülatif stratejileri olduğu belirlenmiştir (Paulhus ve Williams, 2002). Bu bozukluklarda ortak olarak görülen ben-merkezcilik ve başkalarına duyarsızlık, bu kişilerin sosyal ilişkilerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır (Jones ve Figueredo, 2013).

Karanlık üçlü kişilik özellikleri arasında, narsisizmin diğer ikisine göre daha az patolojik olduğu, psikopatinin ise en ciddi bozukluk olduğu ve makyavelizmin bu ikisi arasında yer aldığı belirtilmiştir (Rauthmann ve Kolar, 2012).

Bireyin sosyal çevresi tarafından belirli özelliklerinin abartılı bir şekilde vurgulanması ve bu durumun birey tarafından içselleştirilmesi sonucu, gerçekte sahip olmadığı niteliklere dayalı yeni bir benlik inşa etme eğilimi gözlemlenmektedir. Bu süreç bireyin kendisini diğerlerinden üstün görme ve gerçek dışı bir özsaygıya sahip olma gibi olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir (Özsoy, 2017).

Bireyin kişilik yapısı, aydınlık ve karanlık boyutlar olarak iki ana başlık altında incelenebilir. Aydınlık boyut, bireyin dışadönüklük, gelişimsel açıklık, duygusal denge, uyum yeteneği ve sorumluluk gibi olumlu psikolojik özellikler ile karakterize edilir. Karanlık boyut ise stres ve kriz durumlarında sergilenen yıkıcı davranışlar, başkaları üzerinde güç kullanma eğilimi ve manipülatif stratejilerle kendini gösterir. Karanlık boyutları belirgin olan bireyler, sosyal etkileşimlerde algı yönetimi ve olumlu bir imaj oluşturma kaygısından yoksun olup, empati eksikliği, narsistik eğilimler ve sosyal ilişkilerde çıkarıcılık gibi patolojik özelliklere sahip olma eğilimindedirler (Şenyuva, 2021).

Paulhus ve Williams'ın çığır açan çalışması, karanlık üçlü kişilik özelliklerinin birbirleriyle olan ilişkilerini ve farklılıklarını sistematik bir şekilde incelemiş ve bu alanda kapsamlı bir çerçeve oluşturmuştur. Bu çalışma günümüzde karanlık kişilik özellikleri üzerine yapılan araştırmaların temel referanslarından biri haline gelmiştir.

Karanlık üçlü, empati eksikliği, manipülatif davranışlar, sosyal normlara uymama eğilimi ve kişisel çıkarların her şeyin üzerinde tutulması gibi özelliklerle karakterizedir. Vonk vd'nin (2015) belirttiği gibi, karanlık üçlü ahlaki değerlerden yoksun, soğuk ve hesaplayıcı bir kişilik profilini yansıtmaktadır.

Narsisizm, makyavelizm ve psikopati, psikoloji literatüründe uzun yıllardır incelenen ve birbirinden bağımsız kökenlere sahip kavramlardır (Muris vd, 2017). Ancak ampirik çalışmalar, bu üç özelliğin birbirleriyle önemli ölçüde örtüştüğünü de göstermektedir (Furnham vd, 2013). Bencillik, duygusuzluk, hilekarlık ve manipülasyon gibi ortak özelliklerin varlığı, bu üç kavramın bir araya gelerek karanlık üçlü olarak adlandırılan daha geniş bir yapıyı oluşturduğunu göstermektedir.

Hilenin başarısında, hileyi yapanın güçlü bir egosunun ve tespit edilme veya yakalanma riskini hafife almanın önemli bir rolü bulunmaktadır. Kendilerine duydukları bu aşırı güven, dolandırıcılık eylemlerinin potansiyel sonuçlarını görmezden gelmelerine neden olmaktadır. Başka bir deyişle hilekârlar, başarılı olma olasılıklarını abartırken, yakalanma riskini küçümsemektedirler (Dewi ve Pinasthika, 2023).

Hilekârların yüksek güven seviyesi, maliyet-fayda analizlerini doğrudan etkilemektedir. Kendilerine ne kadar güvenirlerse, sahtekârlık eylemlerinin ortaya çıkarılması halinde karşılaşacakları sonuçları o kadar düşük görürler. Bu da onları daha riskli ve karmaşık dolandırıcılık girişimlerine yöneltmektedir (Wolfe ve Hermanson, 2004).

Aydınlık üçlü olarak adlandırılan kişilik yapısı, Kantçılık, insancılık (hümanizm) ve insanlığa inanç olmak üzere üç temel felsefi ve psikolojik boyuttan oluşmaktadır. Kantçılık, Immanuel Kant'ın etik felsefesinden türetilen bir kavram olup, insanın varoluşsal değerini vurgular ve bireyin davranışlarının yalnızca insan olmanın getirdiği sorumluluktan kaynaklanması gerektiğini savunur. İnsancılık ise her bireyin özgün değer ve potansiyeline duyulan saygıyı ifade ederken, insanlığa inanç insan doğasının özünde iyimser bir bakış açısı benimsemektedir. Bu üç boyut pozitif psikolojinin temel ilkelerine uygun olarak, bireyin olumlu özelliklerini ve potansiyelini ön plana çıkarma amacı taşımaktadır.

2.1.1. MAKYAVELİZM

Niccolò Machiavelli, eseri Prens nedeniyle siyasi gerçekçilik akımının öncülerinden biri olarak kabul edilmekte ve bir hükümdarın iktidarını sürdürebilmek için kullanabileceği çeşitli araç ve yöntemleri, pragmatik bir perspektifle analiz etmektedir (Cosans ve Reina, 2018).

Machiavelli, siyasi düşünce tarihinde önemli bir yere sahip olan "Prens" ve "Söylevler" adlı eserlerinde, liderlerin ahlaki değerler ile siyasi gerçekler arasında sıklıkla karşı karşıya kaldıklarını vurgulamaktadır. Machiavelli'ye göre ideal bir lider, hem ahlaki değerlere sahip olmalı hem de siyasi arenada başarılı olmalıdır. Ancak gerçek dünya koşullarında, her zaman ahlaki ilkeler doğrultusunda hareket etmek mümkün olmayabilir. Özellikle iç ve dış tehditlerle karşı karşıya olan bir devlet başkanı bazen acımasız kararlar almak zorunda kalabilir. Machiavelli, bu durumu "amaç araçları meşrulaştırır" şeklinde özetlediği bir yaklaşımla açıklamaktadır (Monaghan, 2019).

Machiavelli, ilgili eserde siyasi liderlerin ahlaki değerler ile pragmatik gerçekler arasında sıklıkla bir ikilem yaşadığını savunmaktadır. Devletin bekası

için bazen ahlaki olarak tartışmalı kararlar almanın gerekli olabileceğini öne süren Machiavelli, acımasızlık ve manipülasyon gibi yöntemlerin siyasi istikrar için kullanılabileceğini belirtir. Bu görüşler Christie ve Geis (1970) tarafından ortaya atılan "Makyavelizm" kavramına ilham kaynağı olmuştur. Makyavelizm, bireylerin kendi çıkarları doğrultusunda başkalarını manipüle etme eğiliminde oldukları, hilekâr ve fırsatçı bir kişilik yapısı olarak tanımlanır. Psikolojik araştırmalar (örneğin Austin vd., 2007; Jakobwitz ve Egan, 2006), Makyavelizm özelliği yüksek bireylerin empati kurmaktan kaçındıklarını, dürüstlüğe önem vermediklerini ve ahlaki kaygıları daha az göz önünde bulundurduğunu göstermektedir. Machiavelli'nin siyasi düşünceleri ile Makyavelizm arasındaki bu bağlantı liderlik, siyaset ve insan davranışları arasındaki karmaşık ilişkileri anlamamız için önemli bir perspektif sunmaktadır.

Makyavelizm sosyal bilimlerde, özellikle de kişilik psikolojisinde, bireylerin sosyal etkileşimlerde daha çok araçsal bir yaklaşım benimsedikleri, empati ve vicdan duygularını daha az gösterdikleri bir kişilik sendromu olarak kabul edilmektedir (Christie ve Geis, 1970).

Makyavelizm özelliğine sahip bireylerin kişilerarası ilişkilerinde duygusal bağ oluşturmak yerine, mesafeli ve hesaplayıcı bir tutum sergiledikleri sıklıkla görülmektedir. Austin vd. (2007) ve Christie ve Geis (1970) gibi araştırmacılar, bu bireylerin ilişkilerde daha çok bilişsel bir çerçeve benimseyerek duygusal faktörleri ikinci plana attıklarını belirtmektedirler. Wastell ve Booth (2003) ise Makyavelizm ile empati eksikliği arasındaki güçlü ilişkiye dikkat çekerek, bu bireylerin manipülasyon girişimlerinin diğerleri üzerindeki etkilerini tam olarak kavrayamadıklarını öne sürmektedir. Bu durum Makyavelizm ile karakterize edilen bireylerin, sosyal etkileşimlerde daha çok araçsal bir amaç güttüklerini ve insanları bu amaç doğrultusunda birer araç olarak gördüklerini göstermektedir.

Dahling vd. (2009) Makyavelist Kişilik Ölçeği (Machiavellian Personality Scale (MPS)) ile gerçekleştirdikleri araştırma, makyavelist kişilik özelliğinin işletme ortamındaki etkilerini incelemeyi amaçlamıştır. Bulgular yüksek düzeyde makyavelist özellik taşıyan bireylerin iş hayatında olumsuz tutumlara daha yatkın olduğunu göstermektedir. Dahling vd. (2009),

makyavelizm kavramını daha detaylı anlamak amacıyla bu özelliğin dört temel boyutu üzerinde durmuşlardır. Geliştirdikleri yapısal modelde makyavelizm; başkalarına karşı güvensizlik, statü arzusu, kontrol arzusu ve ahlak dışı manipülasyon olmak üzere dört ana boyuttan oluşmaktadır. Bu modelde, başkalarına karşı güvensizlik, bireyin diğer insanlara duyduğu güven eksikliği ve başkalarının kendi çıkarlarına zarar verebileceğine dair bir inanç olarak tanımlanır. Statü arzusu ise, bireyin sosyal hiyerarşide daha üst sıralarda yer alma ve prestij kazanma isteği olarak ifade edilmektedir. Kontrol arzusu, bireyin çevresindeki olayları ve insanları kontrol etme ihtiyacı ve bu konuda kendini yetkin görmesi anlamına gelir. Son olarak ahlak dışı manipülasyon boyutu, bireyin kendi çıkarları için ahlaki değerleri hiçe sayarak başkalarını etkileme ve yönlendirme eğilimini ifade etmektedir. Bu dört boyutlu model, Makyavelizm'in karmaşık yapısını daha iyi anlamak için önemli bir çerçeve sunmaktadır.

Gerçekten de makyavelizm değerleri yüksek olan bireyler, sosyal bağlama karşı daha hassastır (Czibor ve Bereczkei, 2012). Makyavelci özelliği yüksek olanlar, duygusal manipülasyonu onaylarlar, örneğin iki kişiyi birbirine karşı kıskırtmak, "iyiler kitabına" girmek için başkalarına iltifat etmek veya başkalarını suçlu hissettirmek için duygusal becerileri kullanmak (Austin vd, 2007). Bu özellikte yüksek puan alan bireylerin, soğukkanlı karar alma ve stratejik manipülasyonun, bireylerin kariyerlerini ilerletmelerine yardımcı olacağı pazarlama ve satış gibi iş alanlarında başarılı olabilmeleri şaşırtıcı değildir.

Makyavelizmin nelerden oluştuğu konusunda bazı karışıklıklar vardır ve bu özelliğin teorik temeli net değildir (Rauthmann, 2013). Bazı araştırmacılar Makyavelizmin psikopatiden niteliksel olarak farklı olmadığını iddia etmişlerdir. Mealey (1995) tarafından öne sürülen hipotez, makyavelizmin psikopatinin klinik öncesi, daha az şiddet içeren bir tezahürü olabileceği yönündedir. Buna karşın mevcut literatürde psikopati ve makyavelizmin farklı yapısal özelliklere sahip olduğu yönünde güçlü kanıtlar bulunmaktadır. Ayrıca makyavelizmin tek boyutlu bir yapıdan ziyade, birden fazla alt boyutu içeren heterojen bir yapı olduğu hipotezi de sıklıkla tartışılmaktadır. Dahası makyavelizmin tek boyutlu, monolitik bir kişilik özelliği olmaması, ancak

birbiriyle ilişkili birkaç alt bileşenden oluşması mümkündür. Örneğin Christie ve Geis (1970), Makyavelizmin iki özelliğten oluştuğunu öne sürmüşlerdir; kişilerarası manipülatif taktikler ve insan doğasına karşı alaycı bir bakış açısı. Yapılan kültürlerarası bir çalışmada makyavelizmin taktik boyutunun psikopatiyle ilişkili olduğu ancak görüş boyutunun ilişkili olmadığı tespit edilmiştir (Monaghan vd, 2018). Karanlık üçlü üzerine yapılan çalışmaların çoğu makyavelciliği yalnızca bir özellik olarak ele aldığından dolayı, bu durum gerçek davranış ile başkalarının algıları arasındaki önemli farklılıkları maskeleyiş olma ihtimalleri bulunmaktadır.

Paulhus ve Williams'a (2002) göre makyavelist bireyler, gelişmiş manipülasyon becerileri sayesinde olayları kendi lehine çevirme konusunda üstün bir yeteneğe sahiptir. Bu bireyler, diğerlerine kıyasla daha planlı hareket etme ve amaçlarına ulaşmak için etkili stratejiler geliştirme konusunda daha başarılıdırlar. Wilson'ın (1996) da vurguladığı gibi, Makyavelizm, bireylerin kişisel çıkarlarını gerçekleştirmek adına başkalarını manipüle ettikleri sosyal bir etkileşim stratejisi olarak tanımlanabilir.

Makyavelizm, geleneksel ahlakın yerine kendi çıkarlarını önceleyen, başkalarını araç olarak gören ve empati kurmaktan uzak duran bir siyasi ve psikolojik yaklaşımı ifade eder. Makyavelistler, kişisel çıkarları doğrultusunda hedeflerine varmak için çeşitli ve genellikle ikiyüzlü taktiklere başvurma eğilimindedirler (Nathanson vd, 2006).

Machiavelli, devlet yönetiminde iki farklı yaklaşımın gerekliliğini savunmuştur. Bir yandan insani değerlere dayalı etik bir yönetim anlayışı varken, diğer yandan zorunlu durumlarda hayvani içgüdülere başvurmayı gerektiren pragmatik bir yaklaşım söz konusudur. Bu çelişkili görünen iki yaklaşımın bir arada kullanılması, bir liderin başarılı olması için elzemdir. Machiavelli'ye göre bir prens hem ahlaki değerlere uygun davranmalı hem de gerektiğinde siyasi çıkarlarını korumak için farklı yöntemlere başvurabilmelidir.

Literatürdeki genel görüşe göre makyavelist bireyler otoriter, duygusuz ve çıkarıcı bir yapıya sahiptirler. Bu kişiler amaçlarına ulaşmak için herhangi bir yolu deneyeceklerinden genellikle etik değerlere önem vermezler.

McHoskey vd'ne (1998) göre, makyavelistler zorba, ilgisiz ve sinik olarak tanımlanmaktadırlar.

Etik ve makyavelizm birbirine zıt iki kavramdır. Etik, toplumun kabul ettiği doğru ve yanlış değerleri ifade ederken, Makyavelizm bireysel çıkarları ön planda tutan bir yaklaşımı temsil etmektedir. Makyavelist bireyler, kişisel kazançları için yalan söyleme, hile yapma gibi etik dışı davranışlarda bulunmaktan çekinmemektedir. Winter vd'ne (2004) göre bu tür bireyler, etik olmayan kararları destekleme eğilimindedirler.

Makyavelist davranışlar, manipülasyon, güvensizlik ve etik kurallara uymama gibi olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu durum kurumların itibarını zedelemekte ve çalışanlar arasındaki güveni sarsmaktadır. İş yerinde Makyavelist bireylerin varlığı olumsuz bir çalışma ortamı oluşturmaktadır.

2.1.2. NARSİSİZM

Narsisizm kavramı farklı disiplinlerde farklı anlamlara gelebilmektedir. Ancak psikologlar, narsisizmin herkeste az çok olabilecek bir özellik olduğunu düşünmektedir. Bu farklılık, narsisizmin hem bir hastalık olarak hem de süreklilik gösteren bir kişilik özelliği olarak görülebileceğini ortaya koymaktadır. Özellikle kişilik psikolojisi ve sosyal psikoloji araştırmaları, narsisistik kişilik bozukluğunda görülen empati eksikliği ve manipülatif davranışlar gibi özelliklerin, normal popülasyonda düşük seviyelerde gözlemlenebileceğini göstermektedir.

Miller vd. (2011), narsisizmi üç farklı açıdan incelemenin faydalı olduğunu savunmaktadırlar. Narsisistik kişiler kendilerini özel ve üstün görürler. Bu nedenle başkalarının duygularını anlamakta zorlanırlar ve genellikle kendi çıkarlarını ön planda tutarlar. Başkalarını amaçlarına ulaşmak için bir araç olarak kullanabilirler. Bu kişiler kendilerini önemli hissettirmek için sürekli övgü ve ilgiye ihtiyaç duymaktadırlar. Başarılı olduklarında bu durum onların egosunu güçlendirirken, başarısızlık durumunda ise saldırganlaşabilirler.

Narsisizm farklı disiplinlerde farklı şekillerde incelenen bir kavramdır. Sosyal ve örgütsel psikoloji, narsisizmi daha çok bir kişilik özelliği olarak ele

alırken, klinik psikoloji ve psikiyatri, narsistik kişilik bozukluğu olarak değerlendirilmektedir. Özsoy ve Ardıç'a (2017) göre, bu farklılık narsisizmin hem normal bir kişilik özelliği olarak hem de patolojik bir durum olarak görülebileceğini göstermektedir.

Narsisizmi ölçmek için kullanılan en yaygın araçlardan biri olan Narsistik Kişilik Envanteri (NPI) ile yapılan araştırmalar, narsistik özelliklere sahip bireylerin belirgin bazı özelliklere sahip olduğunu ortaya koymuştur. Judge vd'nin (2006) çalışmasında olduğu gibi, bu bireyler genellikle başkalarını manipüle etme konusunda oldukça başarılıdır ve bu davranışın kendilerine bir hak olduğunu düşünürler. Ayrıca etkileyici ve ikna edici konuşma becerileri sayesinde liderlik pozisyonlarına gelmeye eğilimlidirler. Narsistik bireyler, kendilerini diğerlerinden üstün görmekte ve doğuştan lider olduklarına inanmaktadırlar. Bu inanç genellikle yüksek düzeyde kibir ve kendini önemli görme ile birlikte görülmektedir.

Narsistik bireyler, kendileri hakkındaki olumlu inançlarının sarsılması durumunda savunmacı ve saldırgan tepkiler verebilirler. Bu durum, benlik saygılarının korunması için bir savunma mekanizması olarak değerlendirilebilir. Campbell vd. (2004) ile Czarna vd. (2016) gibi araştırmacılar, narsistiklerin eleştirilere karşı aşırı duyarlı olduklarını ve bu durumun saldırgan davranışlara yol açabileceğini belirtmektedirler. Benlik algılarının tehdit edilmesi durumunda, narsistik bireyler zayıflıklarını inkâr etme eğilimi gösterir ve sorumluluğu başkalarına atfetme yoluna giderler (Dickinson ve Pincus, 2003; Zhang vd, 2017). Bu savunma mekanizmaları, narsistiklerin sosyal ilişkilerinde önemli zorluklar yaşamasına neden olmaktadır. Hayranlık görme ihtiyacı, kendini önemli hissetme, başkalarını kullanma, başarı ve güzellik gibi konularda abartılı hayaller kurma ve başkalarına karşı duyarsız olma gibi özelliklerle kendini gösteren bir kişilik yapısıdır (Amernic ve Craig, 2010).

Narsisizm, Karanlık Üçlü olarak adlandırılan ve Makyavelizm ile psikopatide de içeren bir kişilik özelliği kümesinin en hafif formu olarak kabul edilmektedir (Rauthmann ve Kolar, 2012). Bu üç özellik bireylerin başkalarına karşı duyarsız, manipülatif ve empati eksikliği gibi olumsuz özelliklere sahip olmasına neden olabilir. İlginç bir şekilde narsisizm gibi sosyal açıdan zorlayıcı

bir özellik, paradoksal olarak bireylerin sosyal ilişkiler kurma kapasitesini artırabilmektedir (Rauthmann ve Denissen, 2014). Narsisist bireyler genellikle çekici, karizmatik ve kendine güvenen bir imaj sergileyerek başkalarının dikkatini çekerler. Ancak bu ilişkiler yüzeysel olma eğilimindedir ve uzun vadede sürdürülebilir değildir.

Narsisistik bireyler, kendilerini diğerlerinden üstün görme eğilimindedirler. Bu büyülenmeci bakış açısı, öz-sevgi ve kendini yüceltme duygularıyla iç içedir. Hak iddia etme, güç ve şöhret peşinde koşma gibi davranışlar narsisizmin temel özelliklerindedir. Ancak, bu bireyler empati ve samimiyet gibi sosyal becerilerde eksiklikler gösterirler. Campbell vd.'nin (2011) çalışması da bu bulguları desteklemektedir. Narsisizm, bireylerin kişisel gelişimlerine önem vermelerine rağmen, bu gelişimin genellikle kendi çıkarlarına hizmet etmesi ve başkalarına karşı manipülatif davranışlara yol açmasıyla sonuçlanabilir.

Narsisizm, Karanlık Üçlü olarak adlandırılan ve makyavellizm ile psikopatide içeren bir kişilik özelliği kümesinin bir parçasıdır. Vize vd.'nin (2018) çalışması, narsisizmin bu üçlü içinde daha fazla dışa dönüklük içerdiğini göstermektedir. Narsisistik bireyler, çevreleriyle pozitif ilişkiler kurma konusunda genellikle isteklidirler. Ancak bu ilişkilerin uzun vadeli sürdürülebilmesi için gerekli olan empati ve başkalarının ihtiyaçlarına duyarlılık gibi özellikler, narsisistlerde genellikle eksiktir. Bu nedenle narsisistik bireylerin sosyal ilişkileri yüzeysel ve çıkarıcı olma eğilimindedir. Narsisistik bireyler, başlangıçta çekici ve başarılı görünebilirler. Bu durum, genellikle kişisel gelişimlerine verdikleri önem ve kendilerine olan güvenleriyle ilişkilidir (Raskin vd. 1991). Ancak uzun vadede narsisizmin olumsuz etkileri ortaya çıkmaya başlamaktadır. Narsisistler başkalarına güvenmekte zorlanır, onları küçümser ve başarılı ilişkiler kurmakta güçlük çekerler (Morf ve Rhodewalt, 2001). Bu durum narsisizmin temel özelliklerinden biri olan empati eksikliği ve başkalarının ihtiyaçlarını görmezden gelme eğilimiyle açıklanabilir.

Kişilik psikologları, narsisizmin her zaman bir bozukluk olmadığını ve daha hafif düzeylerde görülebileceğini belirtmektedirler (Rhodewalt ve Peterson, 2009). Narsisistik Kişilik Envanteri (NPI) gibi ölçüm araçları,

narsisizmin farklı boyutlarını değerlendirmek için kullanılır. Bu envanter, liderlik ve tahakküm gibi özelliklere de yer vererek narsisizmin hem olumlu hem de olumsuz yönlerini ortaya koymaktadır. Ancak sağlıklı bir özgüven ile patolojik bir narsisizm arasında önemli bir fark bulunmaktadır. Narsisistler başarılarını abartır, eleştirileri reddeder ve yalnızca kendilerine hayranlık duyan kişilerle ilişki kurmak isterler (Resick vd., 2009). Bu durum narsisistlerin sosyal ilişkilerinde genellikle izolasyona yol açmaktadır.

Subklinik narsisizm, Narsistik Kişilik Bozukluğu kadar ciddi olmasa da, abartılı bir benlik algısı ve bu algıyı destekleyen davranışlarla kendini gösteren bir kişilik özelliğidir. Bu durum bireyin gerçeklikle olan ilişkisini etkileyebilir ve sosyal ilişkilerde zorluklara neden olabilir (Morf ve Rhodewalt, 2001).

Narsisizm bireyin kendisini diğerlerinden üstün görmesi, eleştirilere kapalı olması ve güce duyduğu aşırı özlemle karakterize karmaşık bir kişilik özelliğidir (Raskin ve Terry, 1988). Karaaziz ve Atak'a (2013) göre, narsistik kişilik bozukluğu, abartılı bir benlik imajı, başkalarına karşı küçümseyici bir tutum ve empati eksikliği ile kendini gösterir. Her ne kadar insanın kendini sevmesi doğal olsa da, bu duygunun abartılı hale gelmesi patolojik bir durum haline gelebilir.

Narsisistler, genellikle hayranlık uyandırıcı bir karizmaya ve özgüvene sahiptirler. Bu durum başta çekici gelse de, uzun vadede ilişkilerde sorunlara yol açabilir. Narsisistler kendi egosunu tatmin etmek için çevresindeki insanları kullanabilir ve onların duygularını önemsemezler (Baumeister ve Vohs, 2001). Bu durum derin sosyal bağlar kurmaktan ziyade, başkalarından hayranlık ve ilgi görmeye yönelik bir tutumun yansımasıdır.

Narsisistler başkalarının duygularını anlamada zorlanır ve onların ihtiyaçlarına karşı duyarsızdırlar (Sedikides ve Gregg, 2008). Bu durum narsisistlerin yakın ve samimi ilişkiler kurmasını engellemektedir. Narsisistlerin karizmatik ve özgüvenli duruşları, başta çevresindekileri etkileyebilirken, zamanla saldırganlıkları ve empati eksiklikleri nedeniyle ilişkilerde kopmalara neden olabilir (Back vd., 2013).

Narsisistik bireyler, 360 derece değerlendirme süreçlerinde kendilerine yönelik eleştirel geri bildirimler ile karşılaştıklarında sıklıkla saldırgan bir tepki sergilerler. Özellikle organizasyon içindeki hiyerarşik yapıda üstün konumda olan narsisistler, bu tür geri bildirimlere karşı daha duyarlı ve agresif olabilmektedir. Bu durum organizasyon içindeki liderlik rolünü üstlenen bireylerin narsisistik özelliklerinin yüksek olması halinde, performans değerlendirme süreçlerini oldukça zorlaştırabilir (Judge vd., 2006).

Narsisizm kavramı ölçüm araçlarına göre farklı boyutlarda incelenmiştir. Miller vd. (2011) çalışmasında öne çıkan iki boyut, görkemli narsisizm ve savunmasız narsisizmdir. Yüksek düzeyde görkemli narsisizme sahip bireyler abartılı bir benlik saygısı, saldırganlık ve başkalarını kontrol etme eğilimi gösterirler. Savunmasız narsisizmde ise bireyler düşük benlik saygısı ve yetersizlik duygularını gizlemek için dışa dönük bir imaj sergilemektedirler. Genel olarak görkemli narsisizm, savunmasız narsisizme göre daha işlevsel olmayan sonuçlarla ilişkilendirilmiştir.

Narsistik bireyler organizasyonlara yenilikçi vizyonlar kazandırabilir ve ekiplerini yüksek performans göstermeye teşvik edebilirler. Bu nedenle narsistik özelliklerin tamamen olumsuz olduğu söylenemez. Ancak bu özelliklerin aşırı derecede olması, birey ve organizasyon için çeşitli sorunlara yol açabilir. Psikolojik araştırmalar, narsistik özelliklerin belirli bir düzeyde tüm bireylerde var olduğunu göstermektedir. Önemli olan bu özelliklerin sağlıklı bir denge içinde tutulmasıdır (Allio, 2007).

2.1.3. PSİKOPATİ

Psikopati terimi, Eski Yunanca "psyche" (can, ruh) ve "pathos" (acı, ızdırap) kelimelerinin birleşimiyle oluşmuş olup, modern anlamıyla ilk kez Hervey M. Cleckley'in 1941 tarihli çalışmasında kullanılmıştır.

Psikopati, erken çocuklukta kökenleri bulunan ve yaşam boyu süren, ahlaki yargılama ve empati eksikliği ile karakterize edilen nörogelişimsel bir kişilik bozukluğu olarak tanımlanmaktadır (Hare, 1991). Cardinale ve Marsh (2015) tarafından da vurgulandığı gibi, bu bozuklukta bireyler ahlaki olmayan davranışlara eğilimli olma ve suç işleme riskini artıran belirgin kişilik

özellikleri sergilemektedirler.

Psikopati genellikle kişiler arası manipülasyon, duygusuzluk, dürtüsellik ve anti-sosyal davranış gibi özelliklerin bir araya gelmesiyle tanımlanır (Williams vd, 2003). Bu boyutlar klinik düzeydeki psikopati vakalarında olduğu gibi, daha yaygın ve belirgin olmayan (subklinik) düzeylerde de gözlemlenebilir bir süreklilik göstermektedir (Babiak ve Hare, 2006). Bu bakış açısı psikopatinin sadece klinik tanı ile sınırlandırılmayacak kadar geniş bir spektrumda yer aldığını ve bu özelliklerin genel popülasyonda da farklı derecelerde görülebileceğini, dolayısıyla bireysel ve sosyal düzeyde potansiyel olumsuz sonuçlar doğurabileceğini öne sürmektedir.

Psikopati belki de Karanlık Üçlü özelliklerinin “en karanlığı”dır. Psikopati diğer iki özellikten daha çok, başkalarına karşı saygısızlıkla daha güçlü ilişkilere sahiptir ve zorbalık (Baughman vd, 2012) ve sadizm (Carton ve Egan, 2017) gibi yıkıcı kişilerarası davranışlarda kendini göstermektedir. Başkalarına karşı bu saygısızlık özellikle suç bağlamında önemlidir. Psikopatisi yüksek olanların, küçük günlük suçlardan kronik suçlu bir yaşam tarzına sahip olmaya, hapse girmeye ve yüksek oranda tekrar suç işlemeye kadar değişen suç faaliyetlerinde bulunma olasılıkları daha yüksektir (Lyons ve Jonason, 2015).

Psikopatik kişilik özelliğine sahip bireyler, genellikle yüksek düzeyde risk alma eğilimi ve dürtüsel davranışlar sergilemektedirler (Hare, 1991). Bu durum suç içeren eylemlere yönelme olasılıklarını artırmaktadır. Sosyal etkileşimlerde ise üstünlük kurma ve manipülasyon gibi taktikleri sıklıkla kullanarak, karşısındakileri kendi amaçları doğrultusunda yönlendirmeye çalışırlar. Empati eksikliği ve düşük kaygı düzeyleri, bu bireylerin samimi ilişkiler kurmalarını güçleştirmekte ve suçluluk duygusu yaşamadan zarar verici davranışlarda bulunmalarına neden olmaktadır (Blair, 1995). Bu bulgular, psikopatinin bireylerin sosyal yaşamlarını ve yasal durumlarını olumsuz etkileyebilecek ciddi bir kişilik bozukluğu olduğunu göstermektedir.

Klinik ve klinik olmayan (subklinik) psikopati arasındaki temel ayrım, bu bozuklukların ifade edilme şekliyle ilgilidir. Yani psikopatik özelliklerin türü değil, bu özelliklerin şiddeti, sıklığı ve bireyin günlük yaşamını ne kadar etkilediği önemlidir. Subklinik psikopati yaşayan bireyler de, klinik psikopati

tanısı alan kişilerle benzer sorunlu davranış kalıplarını sergileyebilirler. Ancak bu bireylerde, sorunlu davranışlar daha hafif ve daha az sıklıkta görülmekte, bu da günlük yaşamlarını daha az olumsuz etkilemektedir (Hersen ve Thomas, 2006).

Subklinik psikopati, psikopatinin temel özelliklerinin bazılarını sergileyen kişileri ifade etmektedir. Bu kişilerde empati kapasitesinde azalma, manipülasyon eğilimi ve kurallara ve toplumsal normlara karşı bir ilgisizlik görülebilir. Ancak klinik psikopatisi olan bireylerin aksine, genellikle açıkça suç veya şiddet içeren davranışlarda bulunmaları beklenmemektedir.

Psikopati bireylerin dürtüsellik, duygusuzluk ve empati eksikliği gibi belirgin kişilik özellikleriyle tanımlanan karmaşık bir psikolojik durumdur (Hare, 2023). Bu kişiler sosyal kurallara ve normlara uyma konusunda sıklıkla zorlanırlar. Özellikle iş hayatında psikopatik bireyler, sosyal sorumluluklarını görmezden gelme, başkalarının duygularına kayıtsız kalma ve kurumsal bağlılık eksikliği gibi davranışlar sergileyebilirler. Sosyal mübadele teorisi perspektifinden bakıldığında, psikopatik bireyler iş yerinde başarıdan çok kişisel çıkarlarını ön planda tutarlar. Bu nedenle, iş performanslarıyla ilgili geri bildirimlere karşı duyarsız olabilirler ve hatta kurumlarına zarar verecek davranışlarda bulunmaktan çekinmezler. Jonason vd'nin (2009) araştırması da, psikopatik özelliklerin iş yerinde sabotaj ve hırsızlık gibi yıkıcı davranışlarla ilişkili olduğunu ortaya koymuştur.

Psikopati kavramı, tarih boyunca farklı şekillerde tanımlanmış ve anlaşılmıştır. Pinel'in "hezeyansız delilik" olarak tanımladığı bu durum ahlaki değerlerden yoksun, ancak entelektüel olarak yetenekli bireylerin davranışlarını ifade etmek için kullanılmıştır (Şenyuva, 2021). Bu tanım psikopatinin, akıl hastalığı yerine kişilik bozukluğu olarak görülmeye başlanmasının ilk adımlarından biri olarak kabul edilmektedir.

Hervey Cleckley, psikopati üzerine yaptığı kapsamlı çalışmalarla bu alanda çığır açan bir isim olmuştur. "The Mask of Sanity" adlı kitabında, psikopatların dışarıya normal ve çekici görünmelerine rağmen iç dünyalarında ciddi patolojiler taşıdıklarını ortaya koymuştur (Hare, 2023). Cleckley'in çalışmaları, psikopatiyi daha iyi anlamak ve tanımlamak için önemli bir temel

oluşturmuştur.

Subklinik psikopatinin değerlendirilmesi, öz bildirim anketleri ve yapılandırılmış görüşmeler dâhil olmak üzere çeşitli psikolojik ölçümlere dayanmaktadır. Günümüzde psikopati genellikle anti-sosyal kişilik bozukluğu ile birlikte değerlendirilir. Ancak bu iki kavram tam olarak aynı anlama gelmemektedir. Anti-sosyal kişilik bozukluğu daha çok suçlu davranışlara odaklanırken, psikopati daha geniş bir yelpazede kişilik özelliklerini kapsamaktadır. Hare tarafından geliştirilen PCL-R (Psikopati Kontrol Listesi-Revize Edilmiş) ölçeği, psikopatik özelliklerin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesini sağlamaktadır. Bu ölçek 20 farklı kriteri değerlendirerek, bireyin psikopati düzeyini belirlemeye yardımcı olmaktadır. Subklinik psikopati, aşağıdakilere sebep olabilir;

- **Kişilerarası zorluklar:** Subklinik psikopatisi olan bireyler, empati eksikliği ve manipülatif eğilimleri nedeniyle sağlıklı ilişkiler kurmakta ve sürdürmekte zorluk çekebilirler.
- **Mesleki sorunlar:** Kurallara ve sosyal normlara karşı ilgisizlikleri, iş yerinde başarılı olmalarını zorlaştırabilir, iş istikrarsızlığına ve azalan kazanç potansiyeline yol açabilir.
- **Yasal sorunlar:** Subklinik psikopati suç davranışıyla eş anlamlı olmasa da, bu duruma sahip bireyler riskli veya yasadışı faaliyetlerde bulunmaya daha yatkın olabilir.
- **Halk sağlığı endişeleri:** Subklinik psikopati, madde bağımlılığı, kumar bağımlılığı ve riskli cinsel davranış dâhil olmak üzere çeşitli halk sağlığı sorunlarıyla ilişkilendirilmiştir.

Subklinik psikopati toplum için geniş kapsamlı sonuçları olan karmaşık ve çok yönlü bir sorundur. Bu duruma sahip bireyler kamu güvenliği için acil bir tehdit oluşturmasa da, manipülatif ve sömürücü davranışları, kendi yaşamları ve çevrelerindeki kişilerin yaşamları üzerinde önemli olumsuz etkilere sahip olabilmektedir.

Özetle psikopati tarih boyunca farklı şekillerde tanımlanmış olsa da, günümüzde dürtüsellik, empati eksikliği, manipülasyon ve sorumluluk duygusunun olmaması gibi özelliklerle karakterize edilen karmaşık bir kişilik

bozukluğu olarak kabul edilmektedir. Psikopatlar dışarıdan normal görünmelerine rağmen, iç dünyalarında ciddi sorunlar yaşarlar ve çevrelerine zarar verebilirler.

Karanlık Üçlü olarak adlandırılan narsisizm, Makyavelizm ve psikopati gibi kişilik özellikleri, iş yerinde üretkenliği düşüren ve olumsuz sonuçlara yol açan davranışlarla ilişkilendirilmektedir. Bu kişilik özelliklerine sahip bireyle, kurum kültürüne uyum sağlamakta zorlanır, iş arkadaşlarıyla ilişkilerini zedeler ve şirket hedeflerine ulaşmayı engelleyebilirler.

Baloch vd'nin (2017) çalışması, karanlık üçlü ile üretkenlik karşıtı davranışlar arasındaki bağlantıda örgütsel politika algılarının önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Yani karanlık üçlü özelliklerine sahip bireyler, örgütsel politikaları kendi lehlerine kullanmaya çalışarak iş yerinde istenmeyen davranışlar sergileyebilirler. Ayrıca siyasi becerilerin bu ilişkiyi güçlendirdiği bulunmuştur. Siyasi becerilere sahip olan karanlık üçlü özelliğine sahip bireyler, örgütsel politikaları daha etkili bir şekilde manipüle edebilmektedirler.

Lebreton (2011), makyavelci bireylerin acımasız, etik olmayan ve manipülatif davranışlara eğilimli olduğunu belirtmiştir. Bu kişiler iş yerinde kişisel çıkarlarını ön planda tutarlar ve başkalarına zarar verme pahasına hedeflerine ulaşmaya çalışırlar. Makyavelizm, iş doyumu ve örgütsel bağlılık gibi olumlu sonuçlarla negatif olarak ilişkilidir.

O'Boyle vd'nin (2012) çalışması, psikopatik özelliklerin iş yerinde tembellik, sorumsuzluk ve diğer üretkenlik karşıtı davranışlarla ilişkili olduğunu göstermiştir. Psikopatlar, iş arkadaşlarına karşı duyarsızdırlar ve kuralların dışına çıkmaktan çekinmezler.

Örgütsel bağlılık, çalışanların kurumlarına duydukları aidiyet hissi ve bağlılığı ifade etmektedir. Karanlık üçlü özelliklerine sahip bireylerin, örgütsel bağlılıkları düşük olma eğilimindedir. Bu durum iş devamsızlığı, işten ayrılma ve iş yerinde sabotaj gibi olumsuz sonuçlara yol açabilir.

Karanlık üçlü kişilik özellikleri iş yerinde birçok olumsuz sonuç doğurabilir. Bu nedenle işverenlerin işe alım süreçlerinde adayların kişilik

özelliklerini değerlendirerek, potansiyel riskleri en aza indirmeleri önemlidir. Ayrıca kurum kültürünün güçlendirilmesi ve çalışanların etik değerlere sahip olmalarının teşvik edilmesi, karanlık üçlü bireylerin olumsuz etkilerini azaltmaya yardımcı olabilir.

Psikopatinin tek bir yapı olması pek olası değildir, birkaç alt bileşenden oluşabilir. Psikopatinin faktörlerinin ne olduğu konusunda hala tartışmalar bulunmaktadır. Bulgular genellikle psikopatiyi değerlendirmek için kullanılan ölçeğe bağlı olarak çalışmadan çalışmaya değişmektedir. Teoriler ve deneysel kanıtlar dört, üç ve iki faktörlü modeller önermiştir. Örneğin üçlü modele göre psikopati; cesaret, cimrilik ve inhibisyon eksikliğinden (uyarılar karşı aşırı tepki gösterme) oluşur (Patrick vd, 2009). İki faktörlü model psikopatiyi birincil (Faktör 1) ve ikincil (Faktör 2) psikopati olarak ikiye ayırmaktadır. Birincil psikopati, soğukluk ve duygusuz manipülasyon gibi kişilerarası ve duygusal özellikleri kapsarken, ikincil psikopati dürtüsel ve riskli eylemlerle yakından bağlantılıdır. Birincil psikopati genellikle "başarılı" psikopati olarak adlandırılır, çünkü düşük suçluluk ve empatiye sahip olmak toplum içinde güç elde etmek için etkili bir araç olabilir. İkincil psikopati, suç davranışına yol açan psikopatinin "etkisiz" boyutudur.

2.2. KARANLIK ÜÇLÜ VE DİĞER KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

Karanlık Üçlü'nün Büyük Beşli (veya Beş Faktör Modeli) ve Büyük Altılı (yani FFM ve Dürüstlük-Alçakgönüllülüğü içeren HEXACO modeli) gibi diğer kişilik modelleriyle nasıl ilişkili olduğunu belirlemeye çalışan çok sayıda araştırma yapılmıştır. Karanlık Üçlü'nün ikna edici bir yapı olabilmesi için, özelliklerin diğer kişilik özelliklerinden belirgin şekilde farklı olması gerekmektedir.

Kısaca, büyük beşli, beş istikrarlı kişilik özelliğinden oluşmaktadır; açıklık, vicdanlılık, dışadönüklük, uyumluluk, nevrotiklik. Açıklıkta yüksek puan alan kişiler yaratıcı ve meraklıdır, maceraya ve yeni deneyimlere açıktır. Bu özelliğin düşük seviyelerine sahip olanlar daha geleneksel, rutini tercih eder ve ufuklarını genişletmekle ilgilenmezler.

Vicdanlı kişiler organize, güvenilir ve öz disiplinlidir, oysa düşük vicdanlılık dikkatsizlik, dağınıklık ve düşük güvenilirlikle ilişkilidir. Son derece dışadönük kişiler başkalarıyla tanışmaktan hoşlanırlar. İnsanların arkadaşlığından hoşlanırlar ve genellikle neşeli, enerjik ve konuşkandırlar. Bu özellikte düşük olan kişiler kendi arkadaşlıklarını tercih eder ve sosyal durumlarda daha utangaç ve çekingen davranırlar. Uyumluluk; sıcakkanlı, şefkatli ve yardımsever olmakla ilişkilidir. Düşük uyumluluk başkalarına karşı düşmanca ve yardımsever olmamakla ilişkilidir. Nevrotiklik; kaygı ve olumsuz duyguları daha sık ve daha yoğun hissetme eğilimi ile karakterizedir. Nevrotiklik seviyesi düşük (ve zıt kutbu duygusal istikrar seviyesi yüksek) kişiler sakin, istikrarlı ve kolay kolay endişelenmeyen kişilerdir. HEXACO modeli FFM ve dürüstlük-alçakgönüllülüğü içermektedir. Dürüstlük-alçakgönüllülüğü yüksek kişiler samimi, adil, mütevazı ve alçakgönüllüdür. Karşı uçtaki kişiler ise sahtekâr, kendini beğenmiş ve adaletsizdir.

2.3. İŞ HAYATINDA KARANLIK ÜÇLÜ

Lebreton vd. (2018) Makyavelizm, narsisizm ve psikopatının temel özelliklerini tanımlamışlardır ve işyerlerinde büyük ölçüde görülen Karanlık Üçlü karakterlerinin bir nebze doğru bir görüntüsünü ortaya koymuşlardır. Karanlık Üçlü mesleki, ticari ve örgütsel psikoloji alanlarında önemli bir ilgi görmektedir. Bu durum çok da şaşırtıcı değildir çünkü soğuk, duygusuz manipülasyonun yalnızca işyerindeki bireysel refah için değil, aynı zamanda genel işyeri işleyişi için de bazen tüm toplumları ve küresel ekonomileri etkileyen köklü etkileri olmaktadır.

Güç ve statüye olan ilgileri nedeniyle, Karanlık Üçlü özellikleri yüksek olan bireylerin, bu hedeflere ulaşabilecekleri mesleki alanlara çekilmeleri beklenir. Dahası Karanlık Üçlü materyalizm, tüketicicilik ve hümanist değerlerden daha çok paraya önem verme ile ilişkilidir (Lee vd, 2013). Bu durum profesyonel yaşamlarında açgözlülüğe ve bencillığe yol açabilir. Karanlık Üçlü değerleri yüksek olanların işyerindeki davranışları genellikle başkalarının refahı pahasına kendi gelirlerini maksimize etmeye yöneliktir.

BÖLÜM 3

HİLE ÜÇGENİ

3. HİLE ÜÇGENİ KAVRAMI

Yolsuzluk, parasal veya değerli malların elde edilmesinin yanı sıra otorite ve prestijde artışlar anlamına gelebilir. Kamu otoritesi, seçilmiş yetkililer ve atanmış bürokratlar tarafından kullanılır. Bu kamu otoritesi biçimi, yargı, kamu sözleşmeleri, iş denetimi, özelleştirme, gümrük, ticaret izinleri ve küresel finansal işlemler gibi çok sayıda sektörde uygulanır. Türk Dil Kurumu'na göre suiistimal, yetki gibi unsurların kötüye kullanılması anlamına gelmektedir. Dolandırıcı ise bir kişiyi kandırarak mal veya para elde eden birey olarak tanımlanmaktadır. Hile kavramı bu terimlerin tamamını kapsayan genel bir tanım olarak değerlendirilmektedir.

Hile, genellikle bir kişinin başkasından haksız bir çıkar elde etmek için katıldığı, dürüstlükten uzak, açgözlü, kurnaz ve hileli davranışlardan kaynaklanan etik olmayan eylemlerin bir koleksiyonu olarak nitelendirilir (Dönmez ve Çavuşoğlu, 2015).

Muhasebe dolandırıcılığı, bir şirketin işlemlerini kasıtlı olarak değiştirmeyi ve kayıt ve belgeler uydurmayı içerir. Literatür, muhasebe hatalarının genellikle bilgisizlik ve ihmalden kaynaklandığını iddia etse de, muhasebe dolandırıcılıkları bilinçli ve kötü niyetli çalışanlar tarafından kasıtlı olarak işlenir. Muhasebe hataları genellikle kayıtları içerirken, muhasebe dolandırıcılığı genellikle belgeler aracılığıyla işlenmektedir. Dolandırıcılıklar, belgeleri ve kayıtları içeren kasıtlı eylemlerden kaynaklandığından, muhasebe sisteminde kendiliğinden gerçekleşmeleri beklenmez. Tersine, kasıtlı olarak işlendiklerinden tespit edilmeleri ve ortaya çıkarılmaları oldukça zordur. Bu zorluk, insan zekasının her zaman yeni yöntemler ve teknikler yaratması nedeniyle ortaya çıkar (Ertikin, 2017).

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayınlanan tebliğde (Seri: X, No:22) hile; *“işletme yönetimindekiler ile yönetimden sorumlu kişilerin, işletme çalışanlarının veya üçüncü şahısların kasıtlı olarak adil veya yasal olmayan bir menfaat sağlamak amacıyla aldatma içeren davranışlarda bulunmaları”*

olarak ifade edilmektedir. Hileli finansal raporlama ise; “*kasıtlı olarak, finansal tablolarda olması gereken tutarların veya açıklamaların yer almaması veya yanlış beyan edilmesi suretiyle finansal tablo kullanıcılarının yanıltılmasıdır*” şeklinde tanımlanmıştır. ACFE tarafından yapılan mesleki hile tanımına göre ise, “*kişinin kendi servetini arttırmak için mesleğini kullanarak çalıştığı kurumun kaynaklarını ve varlıklarını kasıtlı olarak kötüye kullanması ve suiistimal etmesidir.*”

Hilelerin varlığını tespit etmek zor olmakla birlikte, aşağıda belirtilen durumlarda kasıt olduğu kabul edilebilir (Bayraklı vd, 2012);

- Olağanüstü haller dışında meydana gelen önemli düzensizlikler.
- Muhasebe kayıtlarında tespit edilen bir hatanın, başka bir hatalı kayıtla gizlenmesi.
- Bu tür bir durumda, ilk kaydın yanlışlıkla yapılmış olması, ikinci kaydın hilenin varlığını ortaya koymasına engel değildir.
- Hatalı işlemlerin sürekli olarak tekrarlanması: Bahsi geçen hatanın belirli bir dönem içinde devamlı olarak tekrarlanması ya da ardışık dönemlerde devamlılık göstermesi, kasıt olduğuna işaret eder.

Hileler işletmeler için yönetim ve çalışan hileleri olarak temelde ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan çalışan hileleri şöyle sayılmaktadır; sahte satıcılar oluşturmak ve ödeme yapmak, alınmayan mal veya hizmetler için fatura kesmek, iş envanterini çalmak ve bunu kişisel kazanç için kullanmak, yanlış veya abartılmış gider talepleri, müşteri listelerini ve özel bilgileri çalmak veya kullanmak, satıcılarla, müşterilerle veya çalışanlara komplo kuran üçüncü taraflarla iletişim kurmak, yanlış veya şişirilmiş kredi puanları, alınmayan mal veya hizmetler için faturalandırma, tercih edilen fiyatlandırma veya teslimatta adam kayırma, sözleşme tekliflerinde değişiklik ve müşteri listelerinin ve özel bilgilerin çalınması veya kullanılması (IIA, ACFE ve AICPA).

Hile riski, varlıkların kötüye kullanılması ve aldatıcı finansal raporlamadan kaynaklanan tehdidi ifade eder. SAS No: 82, sahtecilik potansiyelinin denetim riskine dahil olduğunu belirtir. SAS No: 82, finansal raporlamada sahtecilik ve varlık kötüye kullanımı risklerinin ve ilişkili denetim

planının ve stratejilerinin belirlenmesini emreder (Sipahi, 2004).

Her işletme hileyeye karşı savunmasızdır. Hilenin ana aktörleri insanlardır. Şirkette hangi seviyede oldukları, işlerinin ve sorumluluklarının hangi aşamada olduğu ikinci plandadır. Odak noktası insanlar ve insan olmanın fiziksel ve kişisel yönleridir.

Hileye sebep olan faktörleri, zayıf kurumsal yapı, güçlü iç ve dış baskı, ve zayıf kontrol yapısı olmak üzere üç kategoride sınıflandırmak mümkündür. Aşağıda zayıf bir kurumsal yapının bazı temel özellikleri belirtilmiştir;

- Ahlaki ilkelerin yokluğu,
- İş hayatında liderlik ve rehberlik ruhunun hissedilmemesi,
- İç kuralların, politikaların ve prosedürlerin oluşturulmaması,
- İşteki bazı hedeflere ve çıkarılara aşırı önem vermek.

Hile yapma davranışının kapsadığı özellikler ise şu şekildedir;

- Hile, suistimali yapan kişinin gizlice gerçekleştirdiği bir faaliyettir
- Hile fiilinde, hileyi yapanın menfaat ilkesi söz konusudur
- Aldatmada kesinlikle bir niyet unsuru vardır
- Mağdur bir şekilde aldatılmaktadır
- Hile faaliyetinden her durumunda mağdur kişi veya işletme zarar görmektedir.

Hileli eylemlerin gerçekleşmesi için gereken üç unsurun bir araya gelmesi, hileye uygun bir zemin oluşturmaktadır. Bu nedenle organizasyonlar hile üçgeni modelini kullanarak bu unsurları kontrol altına almaya çalışır ve böylece hileyi önlemeyi hedeflerler. Çalışanların refahını ön planda tutan bir insan kaynakları yönetimi, etik değerlere dayalı bir kurum kültürünün inşası ve etkin bir iç kontrolün varlığı, hile üçgeni modelinin en önemli sonuçları arasında yer almaktadır.

Cressey'in temel tezlerinden biri olan "güvenin istismarı" şu şekilde tanımlanmaktadır. Cressey'e göre, çalışanlar kendilerini çözümsüz bir mali durumda bulduklarında, bu durumu aşmak için işletmedeki güvenilir konumlarını suistimal edebilirler ve bu davranışlarını vicdanen rahatlatmak için

çeşitli gerekçeler öne sürebilirler (Bozkurt, 2009).

Fail merkezli odaklanmasının yanı sıra, hile üçgeni ABD'nin sosyal durumuna daha özgüdür (Cieslewicz, 2012). Hile üçgeninin uluslararası düzeyde uygulanabilir olması için toplumsal faktörleri de hesaba katacak şekilde genişletilmesi gerekmektedir. Bu toplumsal faktörler (yani felsefi ve dini gelenek, kültür, toplumsal normlar, hukukun üstünlüğü, sosyoekonomik koşullar ve siyasi statü) failin yaşadığı çevreyle ilgilidir ve failin eğilimi üzerinde etkilidir (Mui ve Mailley, 2015).

Wolfe ve Hermanson'un (2004) Sahtekarlık Elması, failin hile yapma kabiliyeti olan dördüncü bir unsuru içermektedir. Yetenek, failin örgüt içindeki rolünden veya pozisyonundan, bir fırsatı değerlendirme zekasından, öz saygısından veya özgüveninden, manipülasyon becerilerinden, sürekli olarak aldatıcı davranışlarda bulunma becerisinden ve uzun bir süre boyunca dolandırıcılık yapma ve uygulama baskısıyla başa çıkma kapasitesinden kaynaklanabilir.

Sahtekarlık Elması Teorisinde "yetenek" kavramı, dolandırıcılığın başarılı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için kritik bir rol oynamaktadır. Bireylerin dolandırıcılık eylemlerini gerçekleştirmek için gerekli olan bilgi, beceri ve yetenekler, bu teorinin temel bileşenlerinden biridir. Bu yetenekler sosyal mühendislik, manipülasyon, yanıltma gibi çeşitli teknikleri içermektedirler (Dewi ve Pinasthika, 2023).

Önceki araştırmalara göre, hile elması perspektifiyle ilgili araştırma sonuçlarında geniş farklılık olduğu görülmektedir. İlk olarak Lou ve Wang (2009) tarafından yapılan Finansal Hedef araştırma sonuçlarının muhasebe hilelerine yönelik önemli etkiyi gösterdiğini ortaya koymuştur. İkinci olarak Skousen vd. (2009) tarafından yapılan etkin olmayan izleme, araştırma sonuçlarının muhasebe hilelerine yönelik önemli etkiyi gösterdiğini ortaya koymuştur. Ancak Skousen vd. (2009) tarafından yapılan araştırma sonuçları, etkin olmayan izlemenin muhasebe hileleri üzerinde hiçbir etkisinin olmadığını göstermiştir (Pamungkas vd., 2018).

3.1. HİLE ÜÇGENİ BOYUTLARI

Hile Üçgeni, Cressey (1953) ve Sutherland (1944) tarafından, faillerin suçu neden işlediğini açıklamaya çalışan dolandırıcılık üzerine yapılan araştırmalarda ortaya çıkmıştır. Hile üçgeni, hile davranışına katkıda bulunan faktörleri anlamak için bir çerçeve sağlayan teorik bir modeldir.

Kriminolog Donald Cressey, dolandırıcılık üzerine araştırmalarına 1950 yılında insanların yaptığı her eylemin her zaman bir nedeni olduğunu iddia ederek başladı. Cressey, 250 suçluyla 5 ay görüştü ve bir suçun meydana gelmesi için üç unsurun (baskı, fırsat ve haklı gösterme) mevcut olması gerektiğini belirledi (Mansor ve Abdullahi, 2015).

3.1.1. BASKI

Sahtekarlık davranışının ortak motivasyonları olarak tanımlanan baskılar şöyle sınıflandırılabilir; (1) finansal baskılar; (2) kötü alışkanlıklar; (3) iş ile ilgili baskılar ve (4) daha zengin meslektaşlarını yansıtan maddi mülkiyet arzusu gibi diğer baskılar (Albrecht vd, 2012).

Çalışanlar bütçe kısıtlamaları, sağlıksız iş yeri alışkanlıklarının yaygınlaşması gibi çeşitli zorluklarla baş etmek zorunda kalmaktadır (Sujeewa vd., 2020).

Baskı, bireyleri hile yapmaya motive eden kişisel veya profesyonel koşulları ifade etmektedir. Bunlara finansal zorluklar, iş güvencesizliği veya statü veya tanınma arzusu dâhil olabilir. Örneğin artan borçla karşı karşıya olan bir çalışan, hızlı finansal kazanç elde etmek için hile faaliyetlerinde bulunma olasılığı daha yüksek olabilir.

SAS No. 99, hileye yol açabilecek baskı üzerinde dört yaygın koşul türü olduğunu belirtir. Koşul, finansal istikrar, dış baskı, kişisel finansal ihtiyaç ve finansal hedeflerdir. Suistimal davranışlarının ortaya çıkmasında etkili olan önemli bir faktör, bireyin ahlaki ilkelerine aykırı eylemlerde bulunmaya zorlandığına dair bir algıya sahip olmasıdır. Albrecht vd. (2012) bu algılanan zorlamanın, suistimal davranışlarının temel nedenlerinden biri olduğunu ve bu zorlamanın mutlaka gerçek bir dışsal baskı olması gerekmediğini belirtmişlerdir.

Hile eylemi çalışanın hile yapmasına neden olan bir motivasyonla başlamaktadır. Bu motivasyon, kişide çeşitli dürtülerin gelişmesine yol açar. Hileye yönelten motivasyonlar arasında en yaygın olarak “hırs” ve “dürüstlükten uzaklaşma” gibi faktörler bulunur.

Üst yönetim, çalışanların iş yaparken veya mesleki karar alırken sergiledikleri davranışları nasıl etkileyebileceğini analiz etmelidir. Finansal teşvikler ve bunların dayandığı değişkenler hilenin en olası görünebileceği alanları belirlemek için bir yol haritası sunabilir. Bu unsur, işletme ortamında ödüllerin veya gelişimin, bireysel ya da kurumsal performanstan büyük ölçüde etkilenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır (Akyel, 2009).

Çalışanların iş yerinde karşılaştığı zorluklar, örneğin ulaşılması güç hedefler, sınırlı terfi imkânları, düşük maaşlar veya yetersiz takdir gibi durumlar baskı unsurları olarak görülmektedir. Bu tür baskılar hile yapma eğilimini artırabilir, ancak bu durum zor durumda olan her çalışanın hileye başvuracağı anlamına gelmez (Adebisi ve Gbegi, 2013).

Baskı, finansal ihtiyaçlardan doğabileceği gibi, işletme faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak için belirlenen hedeflerin daha açık bir şekilde belirlenmesi gibi finansal olmayan unsurlardan da kaynaklanabilir. Hile üçgeninde, baskının gerçek bir zorlama olması gerekmez. Örneğin, bir kişi için kumar bağımlılığı stres kaynağı oluşturabilirken, başka birisi için bu durum söz konusu olmayabilir.

Yönetici teşvikleri gibi finansal destekler ve yatırımcıların olumlu beklentilerini karşılama zorunluluğu, yöneticileri finansal verileri manipüle etmeye teşvik eden önemli faktörlerdir. Bu durum şirketlerin karlılıklarını olduğundan daha yüksek göstererek piyasada daha cazip görünmelerine yol açabilir (Brennan ve McGrath, 2007). Benzer şekilde kumar ve uyuşturucu gibi bağımlılık yapıcı davranışların, bireylerde risk alma eğilimini artırarak dolandırıcılık gibi etik olmayan davranışlara yönelmelerine neden olabileceği belirtilmektedir.

Kısa dönem performansına bağlı olarak verilecek primin bireyin toplam gelirindeki oranı yükseldikçe, bu durum kişi üzerinde daha fazla bir baskı oluşturacaktır. Bu da bireyi, gerçekte ulaşamadığı performansa sahipmiş gibi

göstermek için sahtekârlığa yönlendirebilir (Makkawi ve Schick, 2003).

Finansal baskılar kişinin yaşadığı gerçeklerden ziyade, kendi algıları ve duygusal durumuna göre şekillenir ve aşağıdaki gibi çeşitlenebilir;

- Daha lüks bir yaşam sürme arzusu
- Açgözlülük
- Yüksek faiz oranları, başarısız yatırımlar veya iş kayıpları gibi ekonomik zorluklar
- Para tutkusu
- Sahip olduklarıyla tatmin olmama ve daha iyi bir yaşam isteme
- Yüklü kişisel borçlar
- Yüksek sağlık giderleri
- Beklenmedik mali zorunluluklar
- AIC ve PwC, kumarın dolandırıcılık için açgözlülüğten sonra ikinci sırada gelen önemli bir motivasyon olduğunu keşfetti
- Çalışanın işten umduğu beklentilerin karşılanmaması (ücret, terfi vb.)

KPMG'ye göre, hileli davranışın artan sıklığı, kumar erişilebilirliğindeki artışı yansıtmaktadır. Birincil motivasyonu kumar olan suçluların büyük çoğunluğu, gelirlerini kumara geri yatırarak hiç bitmeyen bir baskı döngüsü yaratmaktadır (Sakurai ve Smith, 2003).

Sadece var olan pozisyonunu koruma isteği bile, personeli hile yapmaya itebilecek güçlü bir motivasyon kaynağı olabilir. Bunun yanı sıra ölçülmesi zor olsa da, bireyler üzerinde performans veya diğer hedeflere ulaşma baskısı büyük bir etkiye sahiptir. Bazı işletmeler şeffaf bir yaklaşımla personelin başarıya ulaşacağı net hedefler ve ölçütler belirlerken, diğerleri daha dolaylı ve öznel bir yaklaşım benimseyerek davranış temelli bir kurum kültürüne dayanmaktadır. Çalışanlar için hileli bir işlem sonucu doğrudan maddi teşvikler olmayabilir. Ancak bir çalışanın üzerinde, algılanan ya da gerçek bir baskı nedeniyle hileye karışma eğilimi oluşabilir.

İşyeri memnuniyetsizliği, finansal olmayan motivasyonların dolandırıcılığı tetiklemesinde önemli bir rol oynar. Çalışanların işverenlerine karşı duydukları hoşnutsuzluk, terfi alamama, ücret adaletsizliği veya haksız muamele gibi çeşitli nedenlerle ortaya çıkabilir. Suistimal sebebinin işyeri

yöneticilerinden intikam alma temelli olabileceği tartışılmalıdır. Bu durum çalışanları intikam almaya yönelterek varlıkları kötüye kullanmalarına neden olabilir. Özellikle tatminsiz, yabancılaşmış ve kuruluşa bağlılığı düşük olan çalışanlar, dolandırıcılık gibi yasadışı davranışlara daha meyillidirler (Bartlett vd., 2004; Ramamoorti, 2008; Baucus, 1994; Cressey, 1971).

3.1.2. FIRSAT

Fırsat, yöneticilerin veya çalışanların uzun süreli faaliyetleri sonucunda iç kontrol süreçlerindeki zayıf noktaları ya da eksiklikleri fark ederek, hileyi nasıl gerçekleştireceklerini öğrenmeleridir (Singleton ve Singleton, 2010).

Bir işletmede hile yapılabilmesi için çalışanın uygun bir konumda bulunması gerekmektedir. Ayrıca çalışanların işletme varlıklarını gözetleme veya bu varlıklarla ilgili işlemleri başlatma yetkisi vardır. Özellikle güvenilir rollerde olmayan çalışanlar için, farkedilmeden sahip olduklarına inandıkları şanslardan yararlanmaları oldukça zordur. Bununla birlikte iç kontrollerdeki usulsüzlükler ve dikkatsizlik durumları birleştiğinde dolandırıcılık riski artar (Gönen ve Rasgen, 2016).

Fırsat, zayıf iç kontrol noktaları gibi istismar edilebilecek kötü işyeri koşulları olduğunda ortaya çıkabilir. Fırsat, yakalanma olasılığı düşük olduğunda faile daha çekici gelir. Fail, ikileminin özel bir istisna olarak kabul edilmesi nedeniyle davranışın haklı olduğunu gerekçelendirmektedir. Gizli finansal sorun, failin algılanan finansal baskıyla karşı karşıya kalmasına yol açar ve dolayısıyla suçun sebebini sağlar. Yirmi birinci yüzyılın başlarındaki sahtekarlık vakaları, Hile Üçgeni'nin “gizli finansal baskı” ögesinin her sahtekarlık olayında her zaman mevcut olmadığını vurgulamıştır (Dorminey vd., 2012). Kranacher vd. (2011) hile yapma motivasyonlarını para, ideoloji, zorlama ve egoyu (hak sahibi olma) içerecek şekilde genişletmiştir.

Fırsat ögesi, işletme çalışanın kimseyle paylaşmadığı bir sorunu gizlice çözebileceğine dair bir yol bulmasıdır. Çalışanlar, eğer hile niyetleri varsa, kendilerine duyulan güveni suistimal ederek bu buldukları yolu kendi çıkarlarına kullanmaktadır.

SAS No. 99'a göre, finansal tablo dolandırıcılığı olasılığı aşağıdaki

koşulların üç kategorisinde ortaya çıkabilir:

- Sektörün doğası
- Etkisiz izleme
- Kurumsal yapı

Bireyler sahtekarlık eylemlerinin sonuçsuz kalacağı algısına kapıldıklarında, bu durum suç işleme kararını etkileyen önemli bir değişken haline gelmektedir. Fırsat bu karar verme sürecinde belirleyici bir rol oynar. Etik değerlere önem vermeyen ve dolandırıcılık riskini azaltmaya yönelik yeterli önlemleri almayan kuruluşlarda, dolandırıcılık faaliyetlerinin ortaya çıkma olasılığı daha yüksektir. Dolayısıyla hile, bireysel kazanç elde etme amacıyla yapılırken, işletmenin genel refahını ve bütünlüğünü tehlikeye atmaktadır.

Cressy'e (1973) göre, hile yapma fırsatının ortaya çıkmasında iki temel unsur vardır; genel bilgi ve teknik beceri. Genel bilgi, çalışanın güvene dayalı pozisyonunu kötüye kullanma olasılığını ifade ederken, teknik beceri bu ihlali gerçekleştirmek için gerekli yetenekleri kapsamaktadır. Bu yetenekler, genellikle çalışanın firmanın içerisindeki rolünü kazanmak ve sürdürmek için gerekli olan yeterliliklerle ilişkilidir.

Dolandırıcılık suçları, tespit edilme olasılığı ve ceza riskleri arttıkça azalma eğilimi gösterir (Votey ve Phillips, 1973). Bu bağlamda yasal yaptırımlar, dolandırıcılıkla mücadelede reaktif bir yaklaşım sunar (Sarre ve Fiedler, 1999). Suçluların delilleri karıştırması, özellikle beyaz yakalı suçlarda kovuşturmayı zorlaştırır (Ramamoorti, 2008). Holtfreter vd'ne (2008) göre, ABD adalet sistemi, beyaz yakalı suçlara kıyasla şiddet suçları ve terörizme daha fazla kaynak ayırmaktadır. Bu durum beyaz yakalı suçların ulusal güvenlik açısından daha az önemli görülmesi ve kamuoyunda bu suçların zararsız olduğu algısının yaygın olmasıyla ilişkilendirilebilir.

Beyaz yakalı suçlular, yakalanma riskinin düşük ve cezanın hafif olacağını düşünerek daha sık suç işlerler (Bartlett vd, 2004). Mağdurların suçluları şikayet etmemeleri ve şirketlerin de genellikle iç soruşturmalarla yetinmesi bu algıyı güçlendirmektedir (Sarre ve Fiedler, 1999).

Muhasebecilerin işten çıkarılma nedenlerinin belirsiz olması da beyaz yakalı suçlular için bir caydırıcı olmaktan uzaklaşır. Bu durum, beyaz yakalı suçlara yönelik hoşgörünün var olduğu ve suçluların cezasız kalabileceği beklentisini artırır.

Hile üçgeninde, işletme yönetimi ve sahiplerinin en fazla etkide bulunabileceği unsur fırsattır. İç kontroldeki zayıflıklar, hileye zemin hazırlayan en kritik etkenlerden biri olarak görülmektedir (Mansor ve Abdullahi, 2015). Bu nedenle işletmelerin hile riskini en aza indirmek için uygun bir organizasyon yapısına ve sağlam iç kontrol mekanizmalarına sahip olması büyük önem taşır. En güvenilir çalışanlar bile, işletme yönetimi hileyi önleme ve tespit etme konusunda yeterli tedbirleri almadığında, hile yapma fırsatı yakalayabilirler (Azam, 2008).

Aşağıda hile üçgeninde fırsat koşulunun oluşmasında etkili olan 6 temel faktör özetlenmiştir (Albrecht vd, 2012);

- Hileye yönelik davranışları engelleyecek veya tespit edecek mekanizmaların bulunmaması,
- Performansın yeterli düzeyde değerlendirilememesi,
- Hile davranışlarının disipline sokulamaması,
- Bilgiye erişim yetersizliği,
- Duyarsızlık, ilgisizlik ve liyakat eksikliği,
- Denetim süreçlerinin olmaması

Bir kişinin hile yapma eğiliminde olabilmesi için yalnızca fırsatın varlığını yeterli olabilir, ancak hileyi gerçekten düşünmesi ve uygulamaya koyması için yakalanmayacağına dair bir inanca da sahip olması gerekir. Yani bir kişi hile yapmayı düşünürken, hem bu hileyi gerçekleştirebileceği bir ortamın olması hem de bu eylemin fark edilmeyeceğine dair bir güvenceye sahip olması önemlidir. Bu tür durumlar etik ve güvenlik önlemlerinin zayıf olduğu yerlerde daha olasıdır. İşletmelerde fırsat unsurları şu şekilde ortaya çıkabilir;

- İç kontrolün yetersiz olması ya da etkin olmaması
- Çalışanların davranışlarının etkili bir şekilde izlenememesi,

- Etik kuralların zayıf olması,
- Üçüncü şahıslar ve ortaklarla yapılan gizli anlaşmalar,
- Çalışanların iş performansının düzgün bir şekilde değerlendirilmemesi,
- Hile yapanların cezalandırılmasını sağlayacak disiplinli bir ortamın eksikliği,
- Çalışanlar arasında zayıf bilgi paylaşımı,
- Üst yönetimde bilgi eksikliği, ilgisizlik ve yetersizlik,
- Sağlam denetim süreçlerinin olmaması.

İşletmenin etkili bir iç kontrol mekanizmasına sahip olması, yönetimin çalışanlar üzerinde sıkı bir gözetim yapması, denetim biriminin varlığı ve verimli çalışması, disiplin kurulunun işlevselliği ve çalışanlara uygulanan cezai yaptırımlar, hile fırsatlarının ortaya çıkmasını engelleyerek hileyi önlemede önemli bir rol oynamaktadır.

Fırsatlardan mahrum bırakmamak için görevleri üstlenenler arasında yükümlülüklerin dağıtılması önemlidir. Eğer bir çalışan hem görevini yerine getiriyor hem de çalışmalarını denetliyorsa, dolandırıcılık için pek çok fırsat doğabilir. Dolandırıcılık becerisi kişinin yaratıcılığıyla sınırlıdır. Sorumlulukların ve görevlerin dağıtılması, potansiyel fırsatları minimize edebilir. (Wells, 2001)

3.1.3. HAKLI GÖSTERME

İşyerinde farklı insanların eylemlerinin ardındaki motivasyonlar değişiklik gösterir. Bazı insanlar yaptıkları eylemleri işletmelerinin ve oradaki diğer çalışanların iyiliği için gerçekleştirirken, diğerleri ise kişisel kazanç beklemeden, sosyal hedefler doğrultusunda ve başkalarına destek olmak amacıyla hareket ederler. Bu durum insanların eylemlerinin ardındaki farklı değerler ve motivasyonları işaret etmektedir (Singleton ve Singleton, 2010).

Bunlar belirli tarafların dolandırıcılık yapmasını veya onları oldukça zorlayan bir ortamda farklı kişilerin dolandırıcılık eylemlerini rasyonalize etmesini sağlayan tutum ve etik inançlar kümesidir. Dolandırıcılar suistimal eylemlerini meşrulaştırmak amacıyla rasyonalizasyon mekanizmalarına başvururlar (Awang vd, 2020). Bu mekanizmalar, bireylerin sosyal ve çevresel

koşullarından etkilenir. Sosyal ve çevresel faktörler bireylerin suistimal eylemlerini rasyonalize etmelerine neden olabilir.

Rasyonalizasyon bireyin kendi ahlaki değerleriyle çelişen bir davranışı, zihninde mantıklı ve kabul edilebilir kılarak haklı çıkarma sürecidir (Rae ve Subramaniam, 2008). Bu süreçte kişi etik dışı bir eylemi gerçekleştirmeden önce, bu eylemi meşrulaştıracak düşünceler üretir. Rasyonalizasyon hileli davranışların ayırt edici özelliklerinden biridir ve kişiyi suçluluk duygusundan koruyarak bu davranışı tekrarlama olasılığını artırır. Örneğin “bu şirket zaten çok büyük, ben de çalsam fark etmez” veya “ailem zor durumda, bu yüzden biraz para almanın bir sakıncası yok” gibi ifadeler, rasyonalizasyonun tipik örnekleridir (Özeroğlu, 2014).

Beyaz yakalı suçların tipik bir özelliği, suçluların sapkın davranışlardan kaynaklanan suçluluk duygusundan kurtulmak için bir dizi bahane veya gerekçelendirmeye dayanarak ifade ettikleri duygu eksikliği veya kayıtsızlıktır (Anand vd, 2004). Hile üçgeninin bu kısmında suçlular yanlış kabul eder ancak yanlış olduğunu inkar ederler, bu da onların suç faaliyetlerine devam ederken sapkın olmayan bir öz imajını korumasına olanak tanır (Willott vd, 2001). Hata ya da hileyi rasyonalize etme ihtiyacı, insanların normalde kaçınacakları davranışları sergilemek için ifadelerde bulunmaya teşvik edildiği bilişsel uyumsuzluk teorisinde psikolojik olarak kök salmıştır (Kunda, 1990). Birinin bilerek yasadışı bir davranışta bulunduğu düşüncesi, iyi, zeki ve güvenilir bir profesyonelin öz imajıyla tutarsızdır. İki çelişkili bilise sahip olmak, bireylerin tutumlarını davranışlarıyla tutarlı hale getirmek ve kötülük duygularından kaçınmak için değiştirmelerine neden olan hoş olmayan bir bilişsel uyumsuzluk durumu yaratır.

Haklı gösterme daha yüksek sadakatlere yapılan çağrılar, yakın geçmişte dair üzücü hikâyeler ve inkâr dâhil olmak üzere çeşitli biçimler alabilir. Anand vd. (2004) failerin yolsuz uygulamalarını meşrulaştırmak için kullandıkları rasyonalizasyon taktiklerinin birçoğunun sorumluluğu inkâr etme, yaralanmayı inkâr etme ve kurban olmayı inkar etme gibi inkar üzerine odaklandığını iddia etmektedir. Bu tür rasyonalizasyonlar dolandırıcılık yapanların kendilerini etik olmayan şekilde hareket etmeye zorlanan ahlaki olarak sorumlu bireyler olarak görmelerine olanak tanımaktadır. Bu tür inkârlar, eylemlerinin ahlaki

sorumluluğunu kendi kontrolleri dışındaki koşullara bağlayarak başka bir kişiye veya şeye kaydırmaktadır. Rasyonalizasyon ahlaki suçu en aza indirmeyi amaçlamaz, bunun yerine sorumluluğu suçludan başka birine veya genellikle belirsiz bir şekilde tanımlanmış bir gruba aktararak bundan kaçmayı amaçlar (Rossouw vd., 2000).

Hile yapanların, hileyi yaparken gösterdikleri haklı nedenler aslında kişilik özelliklerinin, etik değerlerinin ve hileyi meşrulaştırmaya yönelik çabalarının bir yansımasıdır. Bu durum hileyi tetikleyen psikolojik mekanizmaların daha derinlemesine incelenmesini gerektirmektedir (Suyanto, 2009). Aşağıda haklı göstermeye örnekler verilmiştir;

- Parayı geçici olarak almıştım, en kısa zamanda geri vereceğim.
- Bu işletmeye yaptığım hizmetlerin karşılığı bu.
- Bu olaydan dolayı kimse üzülmedi.
- Bu parayı hayırlı bir iş için kullanacaktım.
- Benim yaptığım şeyin yasak olduğunu bilmiyordum.
- İşletme bu sonuçla karşılaşmayı hak etti.
- Bunlar benim hakkım, daha fazlasını almalıyım.
- Bu çok normal bir şey, kimseye zararım dokundu mu?
- Şirketin çıkarları doğrultusunda davrandım.
- da benim yaptığım gibi yapardı, kimse anlamazdı.
- Sadece bu sefer ihtiyacım vardı.
- Ben bunu hak ediyorum, sadece hakkımı alıyorum.
- Patron zaten fazladan kâr ediyor, birazını alsam ne olur ki?
- Bu projeyi başarmak için biraz hile yapmam gerekiyor, sonuçta şirketin menfaatleri önemli.

3.2. HİLE ELMASI

Donald Cressey tarafından ortaya atılan "Hile Üçgeni" teorisi, bireylerin hileli davranışlara yönelmelerini açıklamak için "fırsat", "baskı" ve "gereçlendirme" gibi üç temel faktörü öne sürmektedir. Ancak Wolfe ve Hermanson (2004) tarafından geliştirilen "Hile Elması" modeliyle bu teoriye "yetenek" faktörü eklenerek daha kapsamlı bir açıklama getirilmiştir. Bu makalede hile dörtlüsünde yer alan "yetenek" kavramının, hileli eylemlerin

gerçekleştirilmesindeki kritik rolü detaylı bir şekilde incelenecektir.

Hile dörtlüsünde "yetenek", bir bireyin hileli bir eylemi gerçekleştirmek için gerekli olan bilgi, beceri, pozisyon ve psikolojik özelliklerin bütünü olarak tanımlanabilir. Bu kavram hileli davranışların sadece fırsat ve motivasyonla değil, aynı zamanda bireyin sahip olduğu yetkinliklerle de yakından ilişkili olduğunu vurgulamaktadır. Başka bir deyişle, bir kişi hileli bir eylemi gerçekleştirmek için sadece motive olmakla kalmaz, aynı zamanda bunu yapabilme kapasitesine de sahip olmalıdır. Yetenek faktörü, aşağıdaki gibi daha spesifik alt boyutlara ayrılmaktadır;

- **Bilgi ve Deneyim:** Hileli eylemi gerçekleştirmek isteyen bireyin, ilgili alanda derinlemesine bilgiye ve deneyime sahip olması gerekmektedir. Bu bilgi hileli eylemin tespit edilmeden gerçekleştirilmesi için zayıf noktaların belirlenmesine ve suistimal edilmesine olanak tanır.
- **Pozisyon:** Hileli eylemi gerçekleştirecek kişinin, organizasyon içindeki konumu, hilenin başarıyla tamamlanması için oldukça önemlidir. Yüksek bir pozisyonda bulunan bireyler, hileyi gizlemek ve sürdürmek için daha fazla fırsata sahip olurlar.
- **Psikolojik Özellikler:** Kendine güven, cesaret, manipülasyon yeteneği, planlama becerisi ve sabır gibi psikolojik özellikler, hileli eylemin başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi için gereklidir. Bu özellikler, bireyin riskleri göze alarak hileli eylemi sürdürmesine ve çevresindeki kişileri etkileyerek hileyi gizlemesine yardımcı olur.

Yetenek faktörü, hileli davranışların ortaya çıkmasında ve sürdürülmesinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Yüksek yeteneğe sahip bireyler hileli eylemleri daha sofistike bir şekilde planlayabilir, daha uzun süre gizleyebilir ve daha büyük miktarlarda kayıplara neden olabilirler. Bu nedenle hileli davranışlarla mücadelede yetenek faktörünün dikkate alınması büyük önem taşımaktadır.

Hile dörtlüsüne eklenen "yetenek" faktörü, hileli davranışların daha kapsamlı bir şekilde anlaşılmasına katkı sağlamaktadır. Bu faktör bireyin hileli eylemi gerçekleştirmek için sahip olduğu bilgi, beceri, pozisyon ve psikolojik

özelliklerin bir araya gelmesiyle oluşmaktadır.

3.3. HİLE BEŞGENİ

Jonathan Marks'ın geliştirdiği "Hile Beşgeni" modeli, hile eylemlerini daha kapsamlı bir şekilde açıklamak için Cressey'in teorisine iki önemli faktör daha eklemiştir: **beceri** ve **kibir**. Bu eklemelerle hile eylemlerinin sadece dışsal faktörlerden değil, aynı zamanda failin kişisel özelliklerinden de etkilendiği vurgulanmıştır.

Beceri: Hile Beşgeni'nde beceri, bir kişinin iç kontrol sistemlerini aşma, gizlilik stratejileri geliştirme ve sosyal manipülasyon becerisi gibi yetkinlikleri ifade eder. Bu beceriler, bir kişinin hileli bir eylemi planlama, uygulama ve gizleme yeteneğini belirler. Beceri, Wolfe ve Hermanson'ın "Hile Elması" modelindeki "yetkinlik" kavramıyla benzerlik göstermektedir.

Kibir: Bir kişinin kendisini kurallardan ve yaptırımlardan muaf görmesi, üstünlük duygusu ve açgözlülüğü ifade etmektedir. Yüksek düzeyde kibir, bir kişinin hileli eylemlerin sonuçlarına karşı kayıtsız kalmasına ve yakalanma riskini gözdardı etmesine neden olur. CEO'lar gibi yüksek pozisyonadaki kişilerde kibir daha sık görülme eğilimindedir.

Gelişmiş Hile Meta Modeli: Hile Beşgeni ve Hile Üçgeni modelleri Marks tarafından birleştirilerek "Gelişmiş Hile Meta Modeli"ni oluşturulmuştur. Bu model hem hile eyleminin nedenlerini (Hile Beşgeni) hem de nasıl gerçekleştirildiğini (Hile Üçgeni) açıklamaktadır. Bu sayede hile eylemlerine karşı daha etkili önlemler alınabilir.

Hile Beşgeni modeli, hile eylemlerinin daha derinlemesine anlaşılmasına katkı sağlayan önemli bir gelişmedir. Bu model hile eylemlerinin sadece ekonomik zorluklar veya dışsal baskılar sonucu ortaya çıkmadığını, aynı zamanda failin kişisel özellikleri ve yetkinlikleriyle de yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Hile Beşgeni ve Gelişmiş Hile Meta Modeli, kurumların hile risklerini daha iyi değerlendirmelerine ve etkili önleme mekanizmaları geliştirmelerine yardımcı olacaktır.

3.4. HİLE VE KARANLIK ÜÇLÜ

Karanlık Üçlü yalnızca bireylerin ilgi duyduğu çalışma ve iş alanlarıyla ilişkilendirilmez, aynı zamanda bir çalışan olarak işteki davranış üzerinde de bir etkiye sahiptir. Sürekliliğin üst ucundaki kişiler, işten çalmak, geç kalmak veya devamsızlık yapmak veya iş arkadaşlarına zorbalık yapmak gibi karşı üretken çalışma davranışları (CWB) sergileyebilir. Bu davranışlar iş arkadaşları, ekip çalışması dinamikleri ve bir bütün olarak iş yeri için zararlı olabilir. Öte yandan bağlama bağlı olarak Karanlık Üçlü özellikleri de faydalı olabilir. Örneğin potansiyel kazanımların büyük olduğu güvensiz koşullarda, yüksek Karanlık Üçlü değerine sahip bireylerin yapma olasılığının daha yüksek olduğu bir şey olan risk almak iyi olabilir. Smith vd. (2018), çalışanları "karanlık" ve "aydınlık" olarak ikiye ayırmaya ve karanlığı zararlı, aydınlığı faydalı ile eş tutmaya karşı uyarmıştır. İşyeri ortamı ile Karanlık Üçlü arasındaki etkileşim karmaşıktır. İşyeri politikaları, iş özerkliği ve kariyer ilerlemesi fırsatları gibi birden fazla faktör olması muhtemeldir ve bunların hepsi kişilik ile işyerindeki farklı sonuçlar arasında düzenleyici olarak işlev görebilir. Medya ve popüler bilimin istihdam bağlamında Karanlık Üçlü'ye olan hayranlığına rağmen, işyerinde itici kişilik özellikleri hakkında şaşırtıcı derecede az deneysel araştırma vardır (Smith ve Lilienfeld, 2013). Mevcut çalışmaların çoğu, insanların gerçek işyerindeki davranışlarından ziyade işe karşı tutumlarına odaklanmaktadır. "Snakes in Suit" (Babiak ve Hare, 2006) gibi kitaplarda "psikopat patronlar" hakkında çok şey yazılmış olsa da, deneysel literatür konuyu çevreleyen teorilerin ve genel fikirlerin gerisinde kalmaktadır.

Örneğin şirketin mali işleriyle ilgilenen pozisyonlara terfi eden bazı çalışanlar, şirketten çalarak güçlerini kötüye kullanabilir. Diğerleri terfi eksikliğine karşı sessiz bir protesto olarak şirket malını sabote etmeye veya uygunsuz bir şekilde davranarak şirketin imajını yok etmeye başvurabilir. Bunlar, çalışanların şirketlerine doğrudan zarar veren birçok CWB (counterproductive work behavior) türüne sadece birkaç örnektir.

CWB'ler, bireysel iş arkadaşlarına (örneğin zorbalık, taciz, başkalarının işini sabote etme) veya şirkete (örneğin hırsızlık, kasıtlı olarak verimsiz bir şekilde çalışma, şirket malına sabotaj yapma veya şirket itibarına zarar verme) yönlendirilebilen işyeri davranışlarıdır. CWB'lerin motivasyonları, eylemlerin

kendisi kadar çeşitlidir ve intikam ve tembellikten para hırsına kadar uzanmaktadır.

Karanlık Üçlü ile CWB arasındaki ilişki karmaşıktır ve büyük ölçüde söz konusu özelliğe, kurumsal bağlama ve bireyi yönlendiren motivasyonlara bağlıdır (O'Boyle vd., 2012). Karanlık kişilik her zaman zararlı iş yeri davranışına eşit değildir. Doğru koşullar altında, Karanlık Üçlü değeri yüksek olan bireyler meslektaşlarına karşı yardımsever bile olabilir, üretken bir şekilde çalışabilir ve şirket çıkarlarını kalplerinde taşıyabilirler. Kişilik ile CWB arasında birçok olası bağlantı bulunmaktadır. Mevcut araştırmalar karanlık kişiliklerin iş yerinde nasıl işlev gördüğünü anlamada henüz sadece yüzeysel faydalar sağlamıştır.

CWB'leri anlamak için temel olarak kullanılan teorilerden biri Sosyal Değişim Teorisi'dir. Bu fikre göre, çalışanların iş yerindeki davranışları, iş yerinin onlara sağladığı algılanan faydalara bağlıdır. Faydalar örneğin, maddi ücret, sosyal veya duygusal destek veya statü ve güç kazanma olabilir.

Algılanan faydalar yüksekse, bireylerin işyerini desteklemekten mutlu olmaları ve işverene zarar veren faaliyetlerden kaçınmaları beklenmektedir. Algılanan faydalar düşükse (örneğin düşük maaş, takdir görmeme, terfi için çok az fırsat), bireylerin CWB'lere katılma olasılıklarının daha yüksek olması beklenmektedir.

Kişi-durum yaklaşımına göre, bir bireyin çevresine verdiği tepkiler kişiliğine bağlıdır ve tepkiler bir durumdan diğerine değişebilir. Bu nedenle Karanlık Üçlü değerleri yüksek olanlar, "iyi" bir işveren olmanın kişisel kazanımları olduğunu algıladılarsa, vicdanlı ve güvenilir bir şekilde çalışabilirler. Karanlık Üçlü, CWB'ler ve algılanan örgütsel desteği inceleyen bir çalışma, genel olarak Karanlık Üçlü'nün daha yüksek bir CWB sıklığı ile ilişkili olmasına rağmen, psikopati ve narsisizm değerleri daha yüksek olanların iş yeri ortamlarını destekleyici olarak algıladılarsa daha düşük CWB görülme sıklığına sahip olduklarını bulmuştur (Palmer vd., 2017). Başka bir çalışma Makyavelizmi, kaynaklar üzerindeki rekabeti ve iş yerindeki iş arkadaşlarını zayıflatmayı araştırmıştır (Castille vd., 2017). Araştırmacılar Makyavelizm değeri yüksek bireylerin, yalnızca rekabet düzeyinin yüksek olduğu iş

ortamlarında iş arkadaşlarını daha fazla zayıflattığını bulmuştur. Makyavelist bireyler, rekabet ipuçları için çevredeki atmosferi ölçebilen yetenekli, politik işyeri manevralarıdır. Rekabet yüksek olduğunda başkalarını zayıflatmaya yönelik CWB'lere katılarak daha fazla başarı elde etmeye çalışabilirler.

CWB'lerin ardındaki motivasyonlar, heyecan arayışından ve statü yükseltmeden tembelliğe ve intikam almaya kadar çeşitlilik göstermektedir. İntikam CWB'lerin güçlü bir motivasyondur. Örgütsel psikolojideki araştırmalar, bireylerin amirleri veya kuruluş tarafından yanlış muamele gördüklerini düşündüklerinde intikam almaya istekli olduklarını göstermiştir (örneğin Jones, 2009). İntikam, beklenenden daha az çaba sarf etmekten, ekipman veya iş süreçlerini kasıtlı olarak sabote etmeye kadar değişen farklı şiddette biçimler alabilir. Bağlamına göre bu davranışlar doğrudan amir, iş arkadaşları veya kuruluşun kendisine yöneliktir. Karanlık Üçlü özellikleri yüksek olanların, algılanan adaletsizlikten diğer bireylere göre daha fazla tahrik olması mümkündür.

Bunu destekleyen bazı araştırmalar da mevcuttur. Örneğin Giammarco ve Vernon (2014), psikopati ve Makyavelizm açısından yüksek olanların, bu özellikler açısından yüksek olanlardan daha intikamcı olduğunu bulmuştur. Bu durum Karanlık Üçlü'nün genel intikamcılıkla ilişkili olduğunu düşündürse de, bunun örgütsel bağlamda incelenmesi gerekmektedir.

CWB'lerin ardındaki bir diğer güçlü motivasyon ise öz kazanımın maksimizasyonudur. Karanlık Üçlü'nün temel özelliği bencillikte, başkalarını umursamadan kendi çıkarlarını elde etme çabasında yer alır. Bu bencillik, CWB'lerin yardımıyla daha kolay elde edilebilecek statü, güç ve kaynak elde etme motivasyonlarına dönüşebilir. Çoğunlukla çalışma ortamının dışında yapılan araştırmalar, spektrumun üst ucundaki bireylerin (özellikle psikopati ve Makyavelizm) yalan söyleme (Jonason vd., 2014) ve çalma (Lyons ve Jonason, 2015) olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermiştir; bunların her ikisi de statü ve kaynaklarda geçici bir artışa yol açma potansiyeline sahiptir. Bu nedenle, çalışma ortamında statü kazanma çabasının, Makyavelizm ve psikopati sürekliliğinde daha yüksek olan kişilerde CWB'lerle ilişkili olması beklenmektedir.

Karmaşık muhasebe düzenlemeleri, bazı kişiler tarafından kendi çıkarlarına göre yorumlanarak esnetilebildiğinden, provokatif muhasebe de denilebilecek manipölasyonlara zemin hazırlamaktadır (Avelino vd, 2017).

BÖLÜM 4

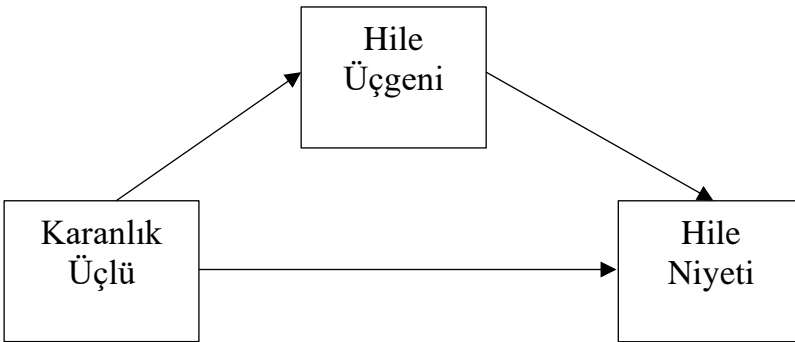
ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı, "makyavelizm, narsisizm ve psikopati" olarak adlandırılan karanlık üçlü kişilik özelliklerinin çalışanların hile yapma niyetlerine etkilerini incelemek ve bu etkide "baskı, fırsat ve rasyonelleştirme" faktörlerinin aracı rolünü belirlemektir. Bu amaçla gerçekleştirilen literatür incelemesi sonucunda, her bir değişkeni ölçmek amacıyla ölçekler belirlenmiştir. Böylece literatürde ayrı olarak ele alınan bu çalışmaların bir arada kullanılarak muhasebe literatürüne bir katkı sağlanması hedeflenmiştir. Ölçeklerin tespit edilmesi neticesinde veri toplama faaliyeti için bir anket formu hazırlanmıştır.

4.2. ARAŞTIRMA MODELİ

Bu çalışmada karanlık üçlü faktörlerinin hile niyeti üzerindeki etkisinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu etkinin ölçülmesinde de ayrıca hile üçgeni faktörlerinin bir aracılık etkisinin olup olmadığı belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaç doğrultusunda oluşturulmuş olan araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırma modeli dikkate alınarak hazırlanan araştırma hipotezleri aşağıda gösterilmiştir;

- H₁: Karanlık üçlünün hile yapma niyeti üzerinde olumlu etkisi vardır.
- H_{1a}: Makyavelizm'in hile yapma niyeti üzerinde olumlu etkisi vardır.
- H_{1b}: Narsisizmin hile yapma niyeti üzerinde olumlu etkisi vardır.
- H_{1c}: Psikopatının hile yapma niyeti üzerinde olumlu etkisi vardır.
- H₂: Karanlık üçlü ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide hile üçgeninin düzenleyici rolü vardır.
- H_{2a}: Makyavelizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide baskı'nın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2b}: Narsisizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide baskı'nın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2c}: Psikopati ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide baskı'nın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2d}: Makyavelizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide fırsat'ın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2e}: Narsisizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide fırsat'ın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2f}: Psikopati ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide fırsat'ın düzenleyici rolü vardır.
- H_{2g}: Makyavelizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide rasyonelleştirme'nin düzenleyici rolü vardır.
- H_{2h}: Narsisizm ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide rasyonelleştirme'nin düzenleyici rolü vardır.
- H_{2i}: Psikopati ve hile yapma niyeti arasındaki ilişkide rasyonelleştirme'nin düzenleyici rolü vardır.

4.3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Önerilen hipotezleri test etmek için katılımcıların konu ile ilgili olarak hazırlanmış bir anket formunu cevaplamaları istenmiştir. Araştırma formunun girişinde katılımcılar çalışma hakkında kısaca bilgilendirilmiştir. Araştırmada kullanılan tüm değişkenler için literatürde bulunan ve bu araştırmanın bağlamında uyarlanan ölçeklerden elde edilmiştir. Ölçekler ilk olarak Türkçeleştirilmiş ardından Türkçeden İngilizceye yeniden çevirisi yapılarak ifadeler kontrol edilmiştir. Yeniden çeviri işlemlerinde dil konusunda uzman bir akademisyenden destek alınmıştır. Anketle ilgili herhangi bir problem, soruların ifade biçimde anlaşılmayan kısımlar varsa önceden tespit edebilmek

ve gerekli düzeltmeleri yapabilmek için bir ön test gerçekleştirilmiştir. Toplam 50 kişilik küçük bir grupla gerçekleştirilen bu uygulama sonucunda soru formu nihai şeklini kazanmıştır.

4.4. ARAŞTIRMANIN ANA KÜTLESİ VE ÖRNEK KÜTLESİ

Araştırmanın ana kütlesi İstanbul'da ikamet eden, 18 yaşının üstünde olup beyaz yakalı olarak çalışan insanlardan oluşmaktadır. Kapsamı gereği anakütlenin toplam kaç kişiden oluştuğunu belirleyebilmek mümkün değildir. Anakütle sayısının büyük olduğu durumlarda, örneklem sayısını belirlemek için çeşitli istatistiki yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden elde edilen sayılar değerlendirilmiş ve tüm sonuçların üzerinde bir değer olarak toplam 1000 kişiden veri toplanmasına karar verilmiştir. 1000 kişilik örneklemin seçilmesinde basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılacaktır. Verilerin toplanmasının ardından önce ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri değerlendirilecek ve doğrulayıcı faktör analizi yapılacaktır.

4.5. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER

Çalışmada yer alan değişkenlerle ilgili literatürde kullanılan, güvenilirlik ve geçerlilik şartlarını sağlamış olan ölçekler kullanılacaktır. Bu ölçeklerin çalışmamız özelinde güvenilirliği ve geçerliliği verilerin toplanmasının ardından yeniden ölçülecektir. Kullanılan tüm ölçekler kapalı uçlu sorulardan oluşmakta ve 5'li Likert formatında hazırlanmıştır.

Tablo 1: Karanlık Üçlü Ölçeği

Makyavelizm	1	İsteklerimi elde etmek için insanları manipüle edebilirim.
	2	İsteklerimi elde etmek için hile ve yalana başvurduğum olmuştur.
	3	İsteklerimi elde etmek için insanlara iltifat edebilirim.
	4	Kendi amaçlarıma ulaşabilmek için insanları kullanabilirim.
Narsisizm	5	Yaptıklarımın vicdan azabı duymama eğilimindeyim.
	6	Davranışlarımın ahlaki olup olmaması beni ilgilendirmez.
	7	İnsanlara karşı kayıtsız veya duyarsız olabilirim.
	8	İnsanlara karşı küçümseyici davranışlarda bulunabilirim.
Psikopati	9	Başkalarının bana hayranlık duymasını isterim.
	10	Başkalarının beni dikkate almasını isterim.
	11	Prestij ve statü sahibi olma eğilimindeyim.
	12	Başkalarından bana iltimas göstermesini beklerim.

Karanlık üçlü ölçeği Jonason ve Webster (2010) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek Türkçe'ye Yaşlıoğlu ve Atılgan (2018) tarafından uyarlanmıştır. Her bir alt başlığı toplam 4 soru içermekte olup toplamda 12 soruluk bir ölçektir. Bu ölçeğe ait değişkenler aşağıdaki Tablo 1'de gösterilmiştir.

Hile elması ölçeği Said vd. (2017) tarafından geliştirilmiştir. Baskı, fırsat, ve rasyonelleştirme alt boyutlarından oluşan ölçek toplam 24 sorudan oluşmaktadır (her bir alt boyut 8 sorudan oluşmaktadır). Tablo 2'de hile elması ölçeğinin baskı boyutuna ait değişkenler yer almaktadır.

Tablo 2: Baskı Ölçeği

1	İşimle ilgili yüksek bir baskı hissediyorum.
2	İşim, şirket tarafından verilen hedeflere ulaşmamı gerektiriyor.
3	İşimde aynı anda yapılması gereken birçok görevim var.
4	İşimde sürekli baskı nedeniyle gerginlik ve depresyonla karşı karşıyayım.
5	Maaşım ay sonuna kadar yetsin diye, ihtiyaçlarıma ait harcamalarımı azaltmam gerekiyor.
6	Ailemin geçim masrafları, bazen ödeyemeyeceğim kadar yüksek maliyetlidir.
7	Ailemin geçim masraflarından tamamen ben sorumluyum.
8	Aylık ödemelerimi yeterli nakitim olmadığı için, kimi zaman aksatmak zorunda kalıyorum.

Tablo 3'de ise hile üçgeninin fırsat boyutunu ölçme amacıyla geliştirilmiş olan toplam 8 adet ifadeye yer verilmektedir. Bu ifadeler de diğer boyutlar gibi 5'li Likert ölçeği kullanılarak ölçülmektedir.

Tablo 3: Fırsat Ölçeği

1	İşimde yapılan her işlemle ilgili belge ve onaylar tamdır.
2	İşle ilgili tüm işlemlerin gerçekleştirilme zamanları düzenlidir.
3	İşle ilgili faaliyetlerin muhasebe kayıtları doğru zamanda yapılmaktadır.
4	İşimde rol ve sorumlulukların ayrımı nettir.
5	İşlerim uygun şekilde ve düzenli olarak izlenmekte ve denetlenmektedir.
6	İşimle ilgili politikalar, prosedürler ve yönergeler net biçimde belirtilmiştir.
7	İşimde para ve önemli belgeler yüksek güvenlik altındadır.
8	İşe giriş ve çıkışlar, kameralarla izlenmektedir.

Hile üçgeninin son boyutu olan rasyonelleştirme faktörünü ölçmek amacı ile geliştirilmiş olan değişkenler, Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4: Rasyonelleştirme Ölçeği

1	Aylık kazancım, işteki sorumluluklarım için yeterli değildir.
2	Maddi zorluk yaşayan yakınlarıma destek olmak zorundayım.
3	Umutsuz bir mali durumda olduğuma inanıyorum.
4	Ofis eşyalarını kişisel amaçlar için kullanmak kimseye zarar vermez.
5	Ofis eşyalarını işim bittiğinde geri getirmek üzere ödünç alıyorum.
6	İş yerinde müşterilerin getirdiği hediyeler, iyi bir hizmet verdiğimin göstergesidir.
7	İşimi yaparken bana biraz takdir hakkı verilmesi gerektiğine inanıyorum.
8	İşimle ilgili takdir hakkına, iyi hizmet vermek adına tolerans göstermelidir.

Hile niyeti ölçeği Meriç (2020) tarafından geliştirilmiştir. Toplam 7 değişkenden oluşan hile niyeti kavramı da Likert formatında değerlendirilmektedir.

Tablo 5: Hile Niyeti Ölçeği

1	Önemli bir maddi sıkıntı içindeyken, işyerimden izinsiz ödünç nakit kullanmamda bir sakınca yoktur.
2	İşyerimin karşıladığı bazı harcamalarımı olduğundan fazla göstermekte bir sakınca yoktur.
3	İşyerimdeki eşya veya ürünleri kişisel faydam için kullanmamda bir sakınca yoktur.
4	Firmanın tedarikçilerinden ve müşterilerinden kendime yakın hissettiklerimin menfaatini korumaya çalışırım.
5	Tedarikçilerden ve müşterilerden kendi kişisel menfaatlerim için talepte bulunabilirim.
6	Bankadan kredi çekmek için firma gelirlerini arttıran ve giderlerini azaltan kayıtların yapılmasında bir sakınca yoktur.
7	Daha az vergi ödemek için firma gelirlerini azaltan ve giderlerini arttıran kayıtların yapılmasında bir sakınca yoktur.

Yukarıda bahsedilen ölçeklerin yanı sıra çalışanların demografik verilerine ilişkin sorularda araştırma formunda yer alacaktır. Demografik sorular aracılığı ile çalışanların hile niyetlerinde sahip oldukları özelliklerin bir farklılaşmaya sebep olup olmadığı tespit edilecektir.

4.6. FREKANS TABLOLARI

Araştırmanın örnek kümesini oluşturan toplam 1006 kişiye ait frekans dağılımları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 6: Cinsiyet Dağılımı

	n	%	Kümülatif %
Erkek	537	53.4	53.4
Kadın	469	46.6	100.0
Toplam	1006	100.0	

Örnek kütleli oluşturulan katılımcıların cinsiyet açısından dağılımları incelendiğinde %53,4 oranında erkek ve %46,6 oranında ise kadın katılımcı olduğu görülmektedir.

Tablo 7: Yaş Dağılımı

	n	%	Kümülatif %
18-30	681	67.7	67.7
31-40	158	15.7	83.4
41-50	118	11.7	95.1
51-60	49	4.9	100.0
Toplam	1006	100.0	

Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımları Tablo 7’de gösterilmiştir. Veriler incelendiğinde en büyük katılımcı grubunun %67,7 ile 18-30 yaş grubunda olan katılımcılardan oluştuğu görülmektedir. Daha sonra ise sırasıyla 31-40 yaş arası katılımcılar ve 41-50 yaş arasında yer alan katılımcılar yer almaktadır.

Tablo 8: Medeni Durum

	n	%	Kümülatif %
Bekar	696	69.2	69.2
Evli	310	30.8	100.0
Toplam	1006	100.0	

Araştırmaya katılan katılımcıların medeni durumları incelendiğinde yaklaşık olarak üçte ikisinin (%69,2) bekar katılımcılardan oluştuğu, geri kalan %30,8’lik bölümünün ise evli olduğu görülmektedir.

Tablo 9: Çocuk Sayısı

	n	%	Kümülatif %
0	731	72.7	72.7
1-2	199	19.8	92.4
3-4	76	7.6	100.0
Toplam	1006	100.0	

Katılımcıların kaç çocuk sahibi olduklarına dair sonuçlar Tablo 9’da yer almaktadır. Büyük oranda bekar katılımcılardan oluşan örnek kütle içerisinde çocuk sahibi olmayanların oranı da bu sonuca paralellik göstermektedir. %27,3’lük bir kısmı ise çocuk sahibidir.

Tablo 10: Çalışılan Sektör

	n	%	Kümülatif %
Özel sektör	760	75.5	75.5
Kamu sektörü	157	15.6	91.2
Diğer	89	8.8	100.0
Toplam	1006	100.0	

Araştırmaya katılan insanların çalıştıkları sektörel dağılımlar incelendiğinde elde edilen sonuçlar Tablo 10’da gösterilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde büyük bir katılımcı oranının (%75,5) özel sektör çalışanı olduğu görülmüştür. %15,6’lık bir oran ise kamu sektöründe çalışmaktadır.

Tablo 11: İş Tecrübesi (Yıl)

	n	%	Kümülatif %
0-5	631	62.7	62.7
6-10	160	15.9	78.6
11-15	79	7.9	86.5
16-20	43	4.3	90.8
20+	93	9.2	100.0
Toplam	1006	100.0	

Katılımcıların çalıştıkları sektörlerde ne kadar süreli bir deneyime sahip olduklarına dair sonuçlar Tablo 11’de gösterilmektedir. Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki katılımcıların %62,7’si en düşük tecrübeye sahip olan grubu oluşturmaktadır. 6-10 yıl arası tecrübeye sahip olan grup ikinci büyük grubu oluşturmaktadır. Üçüncü büyük grup ise %9,2 ile en fazla deneyime sahip olan (20 yıl üstü) kişilerden oluşmaktadır.

Katılımcıların çalıştıkları işlerde hangi pozisyonlarda görev aldıkları Tablo 12’de gösterilmiştir. Sonuçlara göre katılımcıların yaklaşık %70’i yönetici değildirler. Kalan kişiler ise orta ve üst düzey yönetici olarak görevlerini sürdürmektedirler.

Tablo 12: Pozisyon

	n	%	Kümülatif %
Yönetici değil	711	70.7	70.7
Orta düzey yönetici	222	22.1	92.7
Üst düzey yönetici	73	7.3	100.0
Toplam	1006	100.0	

4.7. BETİMLEYİCİ İSTATİSTİKLER

Araştırmada kullanılan ölçekler yukarıda belirtilmiştir. Bu bölümde ise ölçeklerde yer verilen değişkenler betimleyici istatistikleri gösterilmiştir. Tablo 13’de hile üçgeninin baskı boyutuna ait değişkenlerin betimleyici istatistikleri görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre değişkenlere ait ortalama değerlerinin 2,51 ile 3,90 arasında değiştiği görülmektedir. En yüksek ortalama değere sahip olan değişken “İşimde aynı anda yapılması gereken birçok görevim var” değişkeni olmuştur (3,90). En düşük ortalama değere sahip olan değişken ise 2,51 ortalama ile “ailemin geçim masraflarından tamamen ben sorumluyum” değişkeni olmuştur.

Tablo 13: Baskı Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
İşimle ilgili yüksek bir baskı hissediyorum.	1006	2.77	1.191
İşim, şirket tarafından verilen hedeflere ulaşmamı gerektiriyor.	1006	3.78	1.054
İşimde aynı anda yapılması gereken birçok görevim var.	1006	3.90	1.061
İşimde sürekli baskı nedeniyle gerginlik ve depresyonla karşı karşıyayım.	1006	2.69	1.252
Maaşım ay sonuna kadar yetsin diye, ihtiyaçlarıma ait harcamalarımı azaltmam gerekiyor.	1006	3.85	1.132
Ailemin geçim masrafları, bazen ödeyemeyeceğim kadar yüksek maliyetlidir.	1006	2.88	1.288
Ailemin geçim masraflarından tamamen ben sorumluyum.	1006	2.51	1.303
Aylık ödemelerimi yeterli nakitim olmadığı için, kimi zaman aksatmak zorunda kalıyorum.	1006	2.99	1.281

Tablo 14: Fırsat Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
İşimde yapılan her işlemle ilgili belge ve onaylar tamdır.	1006	4.01	1.014
İşle ilgili tüm işlemlerin gerçekleştirilme zamanları düzenlidir.	1006	3.87	1.035
İşle ilgili faaliyetlerin muhasebe kayıtları doğru zamanda yapılmaktadır.	1006	4.05	0.976
İşimde rol ve sorumlulukların ayrımı nettir.	1006	3.63	1.114
İşlerim uygun şekilde ve düzenli olarak izlenmekte ve denetlenmektedir.	1006	3.96	0.982
İşimle ilgili politikalar, prosedürler ve yönergeler net biçimde belirtilmiştir.	1006	3.87	1.060
İşimde para ve önemli belgeler yüksek güvenlik altındadır.	1006	4.02	1.027
İşe giriş ve çıkışlar, kameralarla izlenmektedir.	1006	3.71	1.320

Yukarıda yer alan Tablo 14’de hile üçgeninin fırsat boyutuna ait betimleyici istatistiklere yer verilmiştir. Fırsat boyutunda yer alan değişkenlerin ortalama değerleri genel olarak baskı faktörü değerlerinden daha yüksektir. Ortalama değerler 3,63 ile 4,05 arasında değişmektedir. En yüksek ortalamaya sahip olan değer 4,05 ile “işle ilgili faaliyetlerin muhasebe kayıtları doğru zamanda yapılmaktadır” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 3,63 ile “işimde rol ve sorumlulukların ayrımı nettir” değişkeni olmuştur.

Tablo 15: Rasyonelleştirme Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
Aylık kazancım, işteki sorumluluklarım için yeterli değildir.	1006	3.55	1.229
Maddi zorluk yaşayan yakınlarıma destek olmak zorundayım.	1006	3.42	1.084
Umutsuz bir mali durumda olduğuma inanıyorum.	1006	2.71	1.261
Ofis eşyalarını kişisel amaçlar için kullanmak kimseye zarar vermez.	1006	2.18	1.181
Ofis eşyalarını işim bittiğinde geri getirmek üzere ödünç alıyorum.	1006	2.54	1.338
İş yerinde müşterilerin getirdiği hediyeler, iyi bir hizmet verdiğimin göstergesidir.	1006	3.41	1.231
İşimi yaparken bana biraz takdir hakkı verilmesi gerektiğine inanıyorum.	1006	4.01	0.950
İşimle ilgili takdir hakkına, iyi hizmet vermek adına tolerans göstermelidir.	1006	3.36	1.137

Hile üçgeninin rasyonelleştirme boyutuna ait betimleyici istatistikler Tablo 15’de görülmektedir. Sekiz değişkene ait veriler incelendiğinde ortalama değerleri 2,18 ile 4,01 arasında değişmektedir. En yüksek ortalamaya sahip olan değer 4,01 ile “işimi yaparken bana biraz takdir hakkı verilmesi gerektiğine

inaniyorum” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 2,18 ile “ofis eşyalarını kişisel amaçlar için kullanmak kimseye zarar vermez.” değişkeni olmuştur.

Tablo 16: Makyavelizm Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
İsteklerimi elde etmek için insanları manipüle edebilirim.	1006	2.26	1.231
İsteklerimi elde etmek için hile ve yalana başvurduğum olmuştur.	1006	1.56	0.982
İsteklerimi elde etmek için insanlara iltifat edebilirim.	1006	2.55	1.315
Kendi amaçlarıma ulaşabilmek için insanları kullanabilirim.	1006	1.86	1.093

Karanlık üçlü kavramını oluşturan üç boyuttan biri olan makyavelizme ait betimleyici istatistikler Tablo 16’da görülmektedir. Toplam 4 değişkenden oluşan ölçek incelendiğinde en yüksek ortalamaya sahip olan değer 2,55 ile “isteklerimi elde etmek için insanlara iltifat edebilirim.” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 1,56 ile “isteklerimi elde etmek için hile ve yalana başvurduğum olmuştur” değişkeni olmuştur.

Tablo 17: Narsisizm Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
Yaptıklarından vicdan azabı duymama eğilimindeyim.	1006	2.12	1.366
Davranışlarımın ahlaki olup olmaması beni ilgilendirmez.	1006	1.41	0.803
İnsanlara karşı kayıtsız veya duyarsız olabilirim.	1006	2.06	1.196
İnsanlara karşı küçümseyici davranışlarda bulunabilirim.	1006	1.61	0.962

Karanlık üçlü kavramını oluşturan üç boyuttan ikincisi olan narsisizme ait betimleyici istatistiklere Tablo 17’de yer verilmiştir. Toplam 4 değişkenden oluşan ölçek incelendiğinde en yüksek ortalamaya sahip olan değer 2,12 ile “yaptıklarından vicdan azabı duymama eğilimindeyim” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 1,41 ile “davranışlarımın ahlaki olup olmaması beni ilgilendirmez” değişkeni olmuştur.

Tablo 18: Psikopati Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
Başkalarının bana hayranlık duymasını isterim.	1006	3.61	1.172
Başkalarının beni dikkate almasını isterim.	1006	4.42	0.815
Prestij ve statü sahibi olma eğilimindeyim.	1006	3.94	1.030
Başkalarından bana iltimas göstermesini beklerim.	1006	2.66	1.240

Karanlık üçlü kavramını oluşturan üç boyuttan üçüncü ve sonuncusu olan psikopatiye ait betimleyici istatistiklere Tablo 18’de yer verilmiştir. Yine toplam 4 değişkenden oluşan ölçek incelendiğinde en yüksek ortalamaya sahip olan değer 4,42 ile “başkalarının beni dikkate almasını isterim” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 2,66 ile “başkalarından bana iltimas göstermesini beklerim” değişkeni olmuştur.

Tablo 19: Hile Niyeti Faktörü Betimleyici İstatistikleri

	n	Ort.	Std. Sapma
Önemli bir maddi sıkıntı içindeyken, işyerimden izinsiz ödünç nakit kullanmamda bir sakınca yoktur.	1006	1.72	1.159
İşyerimin karşıladığı bazı harcamalarımı olduğundan fazla göstermekte bir sakınca yoktur.	1006	1.57	0.931
İşyerimdeki eşya veya ürünleri kişisel faydam için kullanmamda bir sakınca yoktur.	1006	2.06	1.209
Fırmanın tedarikçilerinden ve müşterilerinden kendime yakın hissettiklerimin menfaatini korumaya çalışırım.	1006	2.55	1.298
Tedarikçilerden ve müşterilerden kendi kişisel menfaatlerim için talepte bulunabilirim.	1006	1.97	1.159
Bankadan kredi çekmek için firma gelirlerini arttıran ve giderlerini azaltan kayıtların yapılmasında bir sakınca yoktur.	1006	1.89	1.074
Daha az vergi ödemek için firma gelirlerini azaltan ve giderlerini arttıran kayıtların yapılmasında bir sakınca yoktur.	1006	1.71	1.045

Yukarıda yer alan Tablo 19’da ise hile niyeti ölçeğini oluşturan değişkenlere ait betimleyici istatistiklere yer verilmiştir. 7 değişkenden oluşan ölçeğe ait veriler incelendiğinde ortalama değerlerinin 1,57 ile 2,55 arasında değiştiği görülmektedir. En yüksek ortalamaya sahip olan değer 2,55 ile “fırmanın tedarikçilerinden ve müşterilerinden kendime yakın hissettiklerimin menfaatini korumaya çalışırım” değişkeni olmuştur. En düşük ortalama değer ise 1,57 ile “işyerimin karşıladığı bazı harcamalarımı olduğundan fazla göstermekte bir sakınca yoktur” değişkeni olmuştur.

Tablo 20: Araştırma Faktörleri İstatistikleri

	n	Minimum	Maximum	Ort.	Std. Sapma
Baskı	1006	1.25	4.88	3.17	.603
Fırsat	1006	1.38	5.00	3.89	.674
Rasyonelleştirme	1006	1.38	5.00	3.15	.558
Makyavelizm	1006	1.00	5.00	2.06	.857
Narsisizm	1006	1.00	4.75	1.80	.711
Psikopati	1006	1.00	5.00	3.66	.721
Hile Niyeti	1006	1.00	5.00	1.92	.746

Tablo 20’de yer alan verilerde ise araştırma modelinde yer alan tüm faktörlere (alt boyutları ile birlikte) ait istatistiklere toplu bir biçimde yer edilmiştir. Veriler incelendiğinde fırsat faktörünün 3,89 değeri ile en yüksek ortalamaya sahip faktör olduğu görülmektedir. Psikopati faktörü de 3,66 ile yine yüksek ortalamaya sahip olan faktörlerden biridir. En düşük ortalama ise 1,80’lik değeri ile narsisizm faktörüne aittir. Hemen ardından da 1,92’lik ortalama değeri ile hile niyeti faktörü gelmektedir.

4.8. GÜVENİLİRLİK ANALİZLERİ

Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin güvenilirlik analizleri bu bölümde yapılacaktır. Güvenilirlik analizi yapılırken Cronbach α ve McDonald’s ω testleri kullanılmıştır. Ölçeklerin ideal güvenilirlik seviyelerinin 0,7 değerine sahip olması gerekmektedir (Taşçıoğlu ve Yener, 2022).

Tablo 21: Karanlık Üçlü Faktörü Güvenilirlik Analizi

	Cronbach's α	McDonald's ω
Ölçek	0.766	0.778

Tablo 21’de yer alan sonuçlar değerlendirildiğinde karanlık üçlü değişkenini ölçmekte kullanılan ölçeğin yeterli güvenilirlik düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 22: Karanlık Üçlü Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri

	Değişkenler silinirse;	
	Cronbach's α	McDonald's ω
M1	0.736	0.751
M2	0.743	0.753
M3	0.735	0.751
M4	0.724	0.734
N1	0.778	0.782
N2	0.754	0.765
N3	0.747	0.758
N4	0.740	0.749
P1	0.756	0.771
P2	0.778	0.794
P3	0.766	0.780
P4	0.737	0.754

Karanlık üçlü faktörüne ait güvenilirlik analizlerinin yer aldığı Tablo 22'de ilgili sonuçlar görülmektedir. Bu tablodaki veriler güvenilirlik analizinden her bir değişkeni tekil olarak çıkarttığımızda elde edilecek olan yeni güvenilirlik seviyesini göstermektedir. Örneğin M1 değişkeni analizden çıkarılırsa, güvenilirlik seviyesi %73,6'ya düşecektir. Bazı değişkenlerde ise güvenilirlik seviyesinin yükseldiği görülmektedir. Bir değişkenin çıkarılması sonucunda güvenilirlik seviyesinde önemli bir artış olması halinde, veya başlangıçta kritik eşiğin altında kalıyorken bu çıkarma işlemi ile kritik seviye aşıyorsa, ilgili değişken analizden çıkarılır ve güvenilirlik analizi tekrarlanır. Karanlık üçlü faktörünü oluşturan değişkenlerde güvenilirlik seviyesini önemli derecede artıran bir değişken bulunmadığı için, çıkarma işlemi yapılmamıştır.

Tablo 23: Hile Üçgeni Faktörü Güvenilirlik Analizi

	Cronbach's α	McDonald's ω
Ölçek	0.662	0.690

Tablo 23'de yer alan sonuçlar değerlendirildiğinde hile üçgeni ölçeğine ait güvenilirlik düzeyinin kabul edilebilir seviyede olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 24: Hile Üçgeni Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri

	Değişkenler silinirse;	
	Cronbach's α	McDonald's ω
B1	0.658	0.689
B2	0.655	0.682
B3	0.651	0.683
B4	0.655	0.686
B5	0.643	0.678
B6	0.644	0.680
B7	0.665	0.693
B8	0.642	0.678
F1	0.654	0.678
F2	0.649	0.673
F3	0.656	0.679
F4	0.660	0.683
F5	0.643	0.669
F6	0.648	0.671
F7	0.645	0.672
F8	0.651	0.681
R1	0.654	0.686
R2	0.660	0.691
R3	0.645	0.681
R4	0.666	0.696
R5	0.661	0.690
R6	0.653	0.685
R7	0.641	0.673
R8	0.643	0.678

Tablo 24'de yer alan analiz sonuçlarına göre hile üçgenini oluşturan değişkenlerin analizden çıkarılması sonucunda güvenilirlik seviyesinde anlamlı derecede bir artış meydana gelmemiştir. Bu nedenle hile üçgeni ölçeğinden çıkarılması gereken bir değişken de bulunmamaktadır.

Tablo 25: Hile Niyeti Güvenilirlik Analizi

	Cronbach's α	McDonald's ω
Ölçek	0.784	0.794

Tablo 25’de yer alan sonuçlar incelendiğinde, hile niyeti ölçeğinin güvenilirlik düzeyinin ideal sınırın üzerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 26: Hile Niyeti Faktörü Güvenilirlik İstatistikleri

	Değişkenler silinirse;	
	Cronbach's α	McDonald's ω
HN1	0.795	0.801
HN2	0.753	0.763
HN3	0.750	0.766
HN4	0.765	0.777
HN5	0.742	0.758
HN6	0.741	0.752
HN7	0.747	0.757

Tablo 26’da yer alan sonuçlara göre hile niyeti ölçeğinden çıkarılması halinde, güvenilirlik seviyesini anlamlı ölçüde artıran bir değişken bulunmamaktadır. Bu nedenle ölçekte yer alan toplam yedi değişken de analize dahil edilmiştir.

4.9. FAKTÖR ANALİZİ

Faktör analizi, bir kavramı ölçmek amacıyla geliştirilmiş olan ölçekleri daha az sayıda boyut altında toplayabilmek için gerçekleştirilen istatistikî bir analiz yöntemidir. Bir ölçeği faktör analizine tabi tutmak için sağlanması gereken bazı ön şartlar bulunmaktadır (Yener, 2023). Bu şartlardan ilk Keiser-Maier-Olkin (KMO) testidir. Bu test veri toplanan. Örnek kütle sayısının faktör analizi gerçekleştirebilmek için yeterli seviyede olup olmadığını göstermektedir. KMO testinin sonucunun 0,7 ve üzerinde bir değere sahip olması halinde, faktör analizinin ilk şartı sağlanmış olmaktadır. İkinci olarak ise Bartlett küresellik testi yapılmalıdır. Bartlett testi bir ölçekte yer alan değişkenlerin yapı olarak faktör analizi yapılmaya uygun olup olmadığını test etmektedir. Bartlett testinin sonucunun 0,05 ve altında olması durumunda ölçek faktör analizi için bir diğer ön şartı daha sağlamış olmaktadır. Bu testler için gerekli ön şartlar sağlandıktan sonra faktör analizi gerçekleştirilir. Bu aşamada karşımıza açıklanan varyans kavramı çıkmaktadır. Bir faktör altında yer alan değişkenlerin varyans değerlerinin hangi oranda ilgili faktör altında açıklandığını (yüzdesele olarak) göstermektedir. Bu değer ne kadar yüksek

olursa, ilgili faktörün, kendisini oluşturan değişkenleri o oranda temsil ettiği söylenebilir.

Hile niyeti ölçeğinde yer alan değişkenlerin ön gereklilikleri test edilmiş ve sonuçlar Tablo 27’de gösterilmiştir. KMO testi ve Bartlett küresellik testi sonuçlarına göre hile niyeti ölçeği faktör analizi gerçekleştirmenin ön şartlarını sağlamıştır. Hile niyeti tek faktör altında toplanmıştır. Bu tek faktörün ölçekte yer alan toplam 7 değişkeni temsil oranı %44,92 olmuştur.

Tablo 27: Faktör Analizi – Hile Niyeti

	Hile Niyeti
KMO Testi	0,827
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	44,942

Faktör analizi yapıldıktan sonra incelenmesi gereken bir sonraki aşama, ölçekte yer alan değişkenlerin tekil olarak faktör altında ne oranda açıklandığının hesaplanmasıdır. Bu kavram faktör yükü olarak ifade edilmektedir. Her bir değişkenin faktör yükünün 0,5 değerinin üzerinde olması gerekmektedir. Bu değere ulaşamayan değişkenlerin faktör analizinden çıkarılması gerekmektedir.

Tablo 28: Faktör Yükü – Hile Niyeti

	Faktör Yükü
HN1	.748
HN2	.729
HN3	.723
HN4	.695
HN5	.686
HN6	.624
HN7	.535

Tablo 28, hile niyeti ölçeğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 29: Faktör Analizi – Makyavelizm

	Makyavelizm
KMO Testi	0,744
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	55,193

Karanlık üçlü kavramını oluşturan boyutlardan biri olan makyavelizm ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Makyavelizm faktörünün açıklanan varyans oranı %55,193'tür.

Tablo 30: Faktör Yüğü – Makyavelizm

	Faktör Yüğü
M1	.822
M2	.730
M3	.712
M4	.702

Makyavelizm ölçeğinde yer alan 4 değişkenin faktör yükleri incelendiğinde, her birinin gerekli faktör yükün sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 31: Faktör Analizi – Narsisizm

	Narsisizm
KMO Testi	0,654
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	44,973

Karanlık üçlü kavramını oluşturan boyutlardan ikincisi olan narsisizm ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Narsisizm faktörünün açıklanan varyans oranı %44,973'tür.

Tablo 32: Faktör Yüğü – Narsisizm

	Faktör Yüğü
N1	.787
N2	.719
N3	.707
N4	.604

Tablo 32, narsisizm ölçeğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 33: Faktör Analizi – Psikopati

	Psikopati
KMO Testi	0,668
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	45,915

Karanlık üçlü kavramını oluşturan boyutlardan sonuncusu olan psikopati ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Psikopati faktörünün açıklanan varyans oranı %45,915'tür.

Tablo 34: Faktör Yüğü – Psikopati

	Faktör Yüğü
P1	.758
P2	.758
P3	.633
P4	.534

Tablo 34, psikopati ölçeğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Hile üçgeni kavramını oluşturan boyutlardan birincisi olan baskı ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Psikopati faktörünün açıklanan varyans oranı %28,51'dir.

Tablo 35: Faktör Analizi – Baskı

	Baskı
KMO Testi	0,703
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	28,751

Tablo 36, baskı ölçeğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 36: Faktör Yüğü – Baskı

	Faktör Yüğü
B1	.715
B2	.695
B3	.654
B4	.640
B5	.637
B6	.625
B7	.620
B8	.612

Hile üçgeni kavramını oluşturan boyutlardan ikincisi olan fırsat ölçğine ait analiz sonuçları incelendiğinde (Tablo 37) gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Psikopati faktörünün açıklanan varyans oranı %41,260'dır.

Tablo 37: Faktör Analizi – Fırsat

	Fırsat
KMO Testi	0,864
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	41,260

Tablo 38, baskı ölçğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 38: Faktör Yüğü – Fırsat

	Faktör Yüğü
F1	.760
F2	.681
F3	.680
F4	.651
F5	.641
F6	.636
F7	.619
F8	.617

Tablo 39: Faktör Analizi – Rasyonelleştirme

	Rasyonelleştirme
KMO Testi	0,739
Bartlett Küresellik Testi	0,000
Açıklanan Varyans (%)	23,957

Hile üçgeni kavramını oluşturan boyutlardan sonuncusu olan baskı ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde gerekli ön şartların sağlanmış olduğu görülmektedir. Psikopati faktörünün açıklanan varyans oranı %23,957'dir.

Tablo 40: Faktör Yüğü – Rasyonelleştirme

	Faktör Yüğü
R1	.749
R2	.734
R3	.725
R4	.722
R5	.719
R6	.718
R7	.687
R8	.654

Tablo 40, rasyonelleştirme ölçeğinde yer alan değişkenlerin faktör yüklerini göstermektedir. Tüm değişkenlerin faktör analizine dahil edilebilmesi için gerekli faktör yüküne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

4.10. KORELASYON ANALİZİ

Korelasyon analizinde iki değişken arasında var olan ilişkinin şiddeti ve yönü tespit edilmektedir. Hile üçgeni, karanlık üçlü ve hile niyeti arasındaki korelasyon sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 41: Korelasyon Analizi

		Baskı	Fırsat	Rasyonel leştirme	Makya velizm	Narsi sizm	Psik opati	Hile Niyeti
Baskı	Pearson's r	—						
	p-value	—						
Fırsat	Pearson's r	-0.066	—					
	p-value	0.036	—					
Rasyonelle- ştirme	Pearson's r	0.422	-0.002	—				
	p-value	< .001	0.961	—				
Makyavelizm	Pearson's r	0.141	-0.154	0.360	—			
	p-value	< .001	< .001	< .001	—			
Narsisizm	Pearson's r	0.108	-0.126	0.267	0.595	—		
	p-value	< .001	< .001	< .001	< .001	—		
Psikopati	Pearson's r	0.184	0.174	0.429	0.373	0.180	—	
	p-value	< .001	< .001	< .001	< .001	< .001	—	
Hile Niyeti	Pearson's r	0.087	-0.213	0.443	0.555	0.496	0.279	—
	p-value	0.006	< .001	< .001	< .001	< .001	< .001	—

Tablo 41’de yer alan korelasyon analizi sonuçlarına göre istatistiki olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre hile niyeti tüm diğer faktörlerle anlamlı bir korelasyona sahiptir. Fırsat faktörü ile hile niyeti arasında negatif bir korelasyon bulunmakta, ancak diğer tüm faktörlerle pozitif bir korelasyona sahiptir. En yüksek korelasyon ise %55,5 ile makyavelizm faktörüne aittir.

4.11. ARACI DEĞİŞKEN (MEDIATOR) ANALİZLERİ

Araştırma modelinde yer alan değişkenler incelendiğinde karanlık üçlü bağımsız değişken, hile yapma niyeti bağımlı değişken ve hile üçgeni de aracı değişkendir. Aşağıda yer alan analizlerde hem bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki doğrudan etkisi, hem de aracı değişken üzerinden dolaylı bir etkisinin olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 42: Doğrudan Etki Analizi

						95% Confidence Interval		
			Estimate	Std. Error	z- value	p	Lower	Upper
Makyavelizm	→	Niyet	0.244	0.028	8.801	< .001	0.190	0.298
Narsisizm	→	Niyet	0.242	0.031	7.853	< .001	0.182	0.303
Psikopati	→	Niyet	0.051	0.029	1.783	0.075	-0.005	0.108

Tablo 42’de yer alan sonuçlar bağımsız değişken olan karanlık üçlünün üç alt faktörünün bağımlı değişken olan hile yapma niyeti üzerindeki etkisi ölçülmüştür. Önem derecesi (p) incelendiğinde ise makyavelizm ve narsisizm faktörlerinin hile niyeti üzerinde anlamlı etkisinin bulunduğu görülmektedir. Bu etkilerin pozitif olduğu da tablonun ilgili sütunundan (estimate) anlaşılmaktadır. Bu sonuçlara göre araştırma hipotezlerinden H_{1a} ve H_{1b} hipotezleri desteklenirken, H_{1c} hipotezi ise reddedilmiştir.

Tablo 43: Dolaylı Etki Analizi

					95% Confidence Interval					
					Estimate	Std. Error	z-value	p	Lower	Upper
Makyavelizm	→	Baskı	→	Niyet	-0.006	0.005	-1.294	0.196	-0.015	0.003
Makyavelizm	→	Fırsat	→	Niyet	0.032	0.007	4.320	< .001	0.017	0.047
Makyavelizm	→	Rasyo.	→	Niyet	0.046	0.011	4.269	< .001	0.025	0.067
Narsisizm	→	Baskı	→	Niyet	-0.006	0.005	-1.198	0.231	-0.017	0.004
Narsisizm	→	Fırsat	→	Niyet	0.006	0.006	0.925	0.355	-0.006	0.018
Narsisizm	→	Rasyo.	→	Niyet	0.034	0.012	2.904	0.004	0.011	0.057
Psikopati	→	Baskı	→	Niyet	-0.021	0.006	-3.401	< .001	-0.033	-0.009
Psikopati	→	Fırsat	→	Niyet	-0.044	0.009	-5.047	< .001	-0.061	-0.027
Psikopati	→	Rasyo.	→	Niyet	0.113	0.014	7.926	< .001	0.085	0.141

Tablo 43’de yer alan sonuçlar ise bağımsız değişken olan karanlık üçlünün üç alt faktörünün bağımlı değişken olan hile yapma niyeti üzerindeki etkisi aracı değişken olan hile üçgeninin üç alt faktörünün üzerinden hesaplanmıştır. Makyavelizm faktörünün hile niyeti üzerindeki etkisinde fırsat ve rasyonelleştirme faktörlerinin aracı etkisi bulunmaktadır. Bu durum H_{2d} ve H_{2g} hipotezleri desteklenmiş ancak H_{2a} hipotezi reddedilmiştir. Narsisizm faktörünün hile niyeti üzerindeki etkisinde ise sadece rasyonelleştirme faktörünün aracı etkisi bulunmaktadır. H_{2h} hipotezi desteklenirken, H_{2b} ve H_{2e} hipotezleri reddedilmiştir. Önem derecesi değerleri incelendiğinde psikopati faktörünün hile niyeti üzerindeki etkisinde, hile üçgeninin her üç boyutunun da aracı etkisiyle anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu durumda H_{2c} , H_{2f} ve H_{2i} hipotezleri desteklenmiştir.

4.12. FARK TESTLERİ

Katılımcılar demografik özelliklerine göre gruplandırıldıktan sonra, araştırma modelinde yer alan değişkenlerle test edilerek gruplar arasında farklılık olup olmadığı ve eğer farklılık varsa hangi gruplardan kaynakladığına dair analizler bu bölümde gerçekleştirilecektir. Gruplar arası farklılıklar için bağımsız örneklem t-testi ve ANOVA testleri gerçekleştirilmiştir.

Tablo 44: Bağımsız Örneklem t-testi (Cinsiyet)

	Statistic	df	p
Baskı	2.535	1004	0.011
Fırsat	-0.953	1004	0.341
Rasyonelleştirme	1.792	1004	0.073
Makyavelizm	5.488	1004	<.001
Narsisizm	4.150	1004	<.001
Psikopati	0.619	1004	0.536
Hile Niyeti	5.407	1004	<.001

Yukarıda yer alan tablodan elde edilen sonuçlara göre baskı, makyavelizm, narsisizm ve hile niyeti faktörleri katılımcıların cinsiyetlerine göre istatistikî olarak anlamlı bir farklılığa sahiptir. Bu farklılıklar aşağıdaki tabloda detaylı olarak görülmektedir.

Tablo 45: Bağımsız Örneklem t-testi Dağılımı (Cinsiyet)

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Baskı	Erkek	537	3.22	3.13	0.601	0.0259
	Kadın	469	3.12	3.13	0.603	0.0278
Fırsat	Erkek	537	3.87	3.88	0.700	0.0302
	Kadın	469	3.91	3.88	0.643	0.0297
Rasyonelleştirme	Erkek	537	3.18	3.13	0.562	0.0242
	Kadın	469	3.12	3.13	0.552	0.0255
Makyavelizm	Erkek	537	2.20	2.00	0.893	0.0385
	Kadın	469	1.90	1.75	0.786	0.0363
Narsisizm	Erkek	537	1.89	1.75	0.735	0.0317
	Kadın	469	1.70	1.50	0.670	0.0310
Psikopati	Erkek	537	3.67	3.75	0.747	0.0322
	Kadın	469	3.64	3.75	0.690	0.0318
Hile Niyeti	Erkek	537	2.04	1.86	0.790	0.0341
	Kadın	469	1.79	1.71	0.669	0.0309

Tabloda yer alan ortalama değerleri incelendiğinde anlamlı farklılık bulunan tüm faktörlerde erkeklere ait ortalama değerlerin kadınlara ait ortalama değerlerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Erkeklerin hile yapma niyetleri kadınların hile yapma niyetinden anlamlı olarak daha yüksektir.

Tablo 46: Bağımsız Örneklem t-testi (Medeni Durum)

	Statistic	df	p
Baskı	-0.841	1004	0.400
Fırsat	-0.597	1004	0.551
Rasyonelleştirme	5.358	1004	< .001
Makyavelizm	4.258	1004	< .001
Narsisizm	2.551	1004	0.011
Psikopati	6.970	1004	< .001
Hile Niyeti	2.661	1004	0.008

Katılımcıların medeni durumlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 46'da yer alan bağımsız örneklem t-testi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre rasyonelleştirme, makyavelizm, narsisizm, psikopati ve hile niyeti faktörlerinde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 47: Bağımsız Örneklem t-testi Dağılımı (Medeni Durum)

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Baskı	Bekar	696	3.16	3.13	0.596	0.0226
	Evli	310	3.20	3.13	0.622	0.0353
Fırsat	Bekar	696	3.88	3.88	0.662	0.0251
	Evli	310	3.91	4.00	0.703	0.0399
Rasyonelleştirme	Bekar	696	3.21	3.25	0.538	0.0204
	Evli	310	3.01	3.13	0.576	0.0327
Makyavelizm	Bekar	696	2.14	2.00	0.882	0.0334
	Evli	310	1.89	1.75	0.773	0.0439
Narsisizm	Bekar	696	1.84	1.75	0.735	0.0279
	Evli	310	1.71	1.50	0.648	0.0368
Psikopati	Bekar	696	3.76	3.75	0.655	0.0248
	Evli	310	3.43	3.50	0.803	0.0456
Hile Niyeti	Bekar	696	1.97	1.86	0.727	0.0275
	Evli	310	1.83	1.64	0.782	0.0444

Tabloda yer alan ortalama değerleri incelendiğinde, aralarında istatistikî olarak anlamlı farklılık bulunan tüm faktörlerde bekarlara ait ortalama değerlerin evli olanlara ait ortalama değerlerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumda bekarların, diğer insanların (eş, çocuk) sorumluluklarına sahip olmadıkları için daha fazla riski göze alarak hile yapma niyetlerinin evlilere kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılabılır.

Katılımcıların yaş dağılımlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 48’de yer alan ANOVA testi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre rasyonelleştirme, makyavelizm, narsisizm, psikopati ve hile niyeti faktörlerinde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 48: ANOVA Testi Dağılımı (Yaş)

	F	df1	df2	p
Baskı	0.519	3	168	0.670
Fırsat	0.308	3	164	0.819
Rasyonelleştirme	13.409	3	162	< .001
Makyavelizm	10.124	3	169	< .001
Narsisizm	4.174	3	170	0.007
Psikopati	21.450	3	157	< .001
Hile Niyeti	3.274	3	161	0.023

Tablo 49: Post-Hoc Testi (Yaş)

	Yaş	n	Mean	SD	SE
Baskı	18-30	681	3.17	0.610	0.0234
	31-40	158	3.19	0.600	0.0477
	41-50	118	3.13	0.604	0.0556
	51-60	49	3.24	0.536	0.0766
Fırsat	18-30	681	3.88	0.662	0.0254
	31-40	158	3.90	0.723	0.0576
	41-50	118	3.94	0.675	0.0622
	51-60	49	3.90	0.695	0.0992
Rasyonelleştirme	18-30	681	3.23	0.535	0.0205
	31-40	158	3.03	0.515	0.0410
	41-50	118	2.94	0.617	0.0568
	51-60	49	2.96	0.619	0.0885
Makyavelizm	18-30	681	2.16	0.876	0.0336
	31-40	158	1.89	0.764	0.0608
	41-50	118	1.81	0.764	0.0703
	51-60	49	1.86	0.872	0.1246
Narsisizm	18-30	681	1.84	0.730	0.0280
	31-40	158	1.79	0.689	0.0548
	41-50	118	1.62	0.614	0.0565
	51-60	49	1.70	0.683	0.0975
Psikopati	18-30	681	3.79	0.640	0.0245
	31-40	158	3.52	0.692	0.0550
	41-50	118	3.30	0.870	0.0801
	51-60	49	3.18	0.903	0.1289
Hile Niyeti	18-30	681	1.97	0.721	0.0276
	31-40	158	1.86	0.735	0.0585
	41-50	118	1.75	0.801	0.0737
	51-60	49	1.87	0.916	0.1309

Tablo 49’da gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçları, hangi yaş gruplarındaki katılımcıların ilgili araştırma faktörleri açısından farklılaşmış ve farklılaşmadığını göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde tüm faktörlerde en yüksek ortalamaya sahip olan grubun 18-30 yaş arasındaki kişilerden oluştuğu görülmektedir. Rasyonelleştirme, makyavelizm, narsisizm, psikopati ve hile niyeti faktörlerinin tümünde katılımcıların yaş düzeyi arttıkça ilgili faktör değerlerinin azaldığı görülmektedir. Ancak azalan bu eğilim en yüksek yaş grubu olan 51-60 yaş arasında yeniden yükselme eğilimi göstermektedir. Bu durumun çalışma hayatının henüz en başında ve en sonunda olan gruplarda ortaya çıkması ise manidardır.

Tablo 50: ANOVA Testi Dağılımı (Çocuk Sayısı)

	F	df1	df2	p
Baskı	0.499	2	180	0.608
Fırsat	1.850	2	177	0.160
Rasyonelleştirme	12.050	2	177	< .001
Makyavelizm	9.348	2	193	< .001
Narsisizm	4.369	2	194	0.014
Psikopati	23.504	2	169	< .001
Hile Niyeti	2.604	2	179	0.077

Katılımcıların çocuk sayısı dağılımlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 50’de yer alan ANOVA testi ile gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre rasyonelleştirme, makyavelizm, narsisizm ve psikopati faktörlerinde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 51: Post-Hoc Testi (Çocuk Sayısı)

	Çocuk	N	Mean	SD	SE
Baskı	0	731	3.16	0.601	0.0222
	1-2	199	3.20	0.612	0.0434
	3-4	76	3.21	0.614	0.0705
Fırsat	0	731	3.88	0.665	0.0246
	1-2	199	3.96	0.683	0.0484
	3-4	76	3.78	0.729	0.0836
Rasyonelleştirme	0	731	3.20	0.540	0.0200
	1-2	199	3.00	0.581	0.0412
	3-4	76	3.01	0.578	0.0663
Makyavelizm	0	731	2.12	0.878	0.0325
	1-2	199	1.91	0.803	0.0569
	3-4	76	1.83	0.702	0.0805
Narsisizm	0	731	1.83	0.730	0.0270
	1-2	199	1.75	0.681	0.0483
	3-4	76	1.63	0.569	0.0653
Psikopati	0	731	3.76	0.645	0.0239
	1-2	199	3.41	0.843	0.0598
	3-4	76	3.32	0.800	0.0917
Hile Niyeti	0	731	1.95	0.721	0.0267
	1-2	199	1.86	0.840	0.0595
	3-4	76	1.79	0.709	0.0813

Tablo 51’de gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçları, farklı sayıda çocuk sahibi olan gruplardaki katılımcıların ilgili araştırma faktörleri açısından farklılaşp farklılaşmadığını göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde anlamlı farklılık bulunan tüm faktörlerde en yüksek ortalamaya sahip olan grubun çocuk sahibi olmayanlar olduğu görülmektedir. Katılımcıların büyük oranda bekar kişilerden oluşması bu sonucun ortaya çıkmasında önemli bir etken olmuştur. Çocuk sayısı arttıkça ilgili faktörlere ait değerlerin azaldığı görülmektedir.

Tablo 52: ANOVA Testi Dağılımı (Çalışılan Sektör)

	F	df1	df2	p
Baskı	4.29	2	194	0.015
Fırsat	6.48	2	192	0.002
Rasyonelleştirme	10.03	2	192	< .001
Makyavelizm	13.68	2	198	< .001
Narsisizm	3.89	2	190	0.022
Psikopati	10.94	2	184	< .001
Hile Niyeti	17.89	2	193	< .001

Katılımcıların çalıştıkları sektör dağılımlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 52’de yer alan ANOVA testi ile elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ilgili tüm faktörlerde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 53: Post-Hoc Testi (Çalışılan Sektör)

	Sektör	N	Mean	SD	SE
Baskı	Özel sektör	760	3.20	0.609	0.0221
	Kamu sektörü	157	3.06	0.593	0.0474
	Diğer	89	3.12	0.556	0.0589
Fırsat	Özel sektör	760	3.89	0.681	0.0247
	Kamu sektörü	157	4.01	0.588	0.0469
	Diğer	89	3.69	0.721	0.0764
Rasyonelleştirme	Özel sektör	760	3.19	0.551	0.0200
	Kamu sektörü	157	2.97	0.590	0.0471
	Diğer	89	3.10	0.493	0.0522
Makyavelizm	Özel sektör	760	2.11	0.877	0.0318
	Kamu sektörü	157	1.78	0.711	0.0567
	Diğer	89	2.09	0.835	0.0886
Narsisizm	Özel sektör	760	1.80	0.712	0.0258
	Kamu sektörü	157	1.70	0.679	0.0542
	Diğer	89	1.97	0.733	0.0777
Psikopati	Özel sektör	760	3.72	0.694	0.0252
	Kamu sektörü	157	3.42	0.779	0.0622
	Diğer	89	3.56	0.743	0.0787
Hile Niyeti	Özel sektör	760	1.97	0.750	0.0272
	Kamu sektörü	157	1.64	0.638	0.0509
	Diğer	89	2.07	0.779	0.0826

Tablo 53’de gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçları, farklı sektör gruplarında çalışan katılımcıların ilgili araştırma faktörleri açısından farklılaşım farklılaşmadığını göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde anlamlı farklılık bulunan tüm faktörlerde en yüksek ortalamaya sahip olan grubun özel sektör çalışanları olduğu görülmektedir. Sadece fırsat faktöründe kamu sektörü çalışanlarına ait değerler diğer gruplardan daha yüksektir. Kamu çalışanları fırsat bulmaları halinde hile yapma niyetleri daha yüksek olmaktadır.

Tablo 54: ANOVA Testi Dağılımı (Tecrübe)

	F	df1	df2	p
Baskı	0.831	4	173	0.507
Fırsat	2.653	4	174	0.035
Rasyonelleştirme	6.616	4	170	<.001
Makyavelizm	4.211	4	175	0.003
Narsisizm	1.814	4	174	0.128
Psikopati	8.920	4	166	<.001
Hile Niyeti	0.556	4	169	0.695

Katılımcıların çalıştıkları sektörlerdeki toplam tecrübe süre dağılımlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 54’de yer alan ANOVA testi ile elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre fırsat, rasyonelleştirme, makyavelizm ve psikopati faktörlerinde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 55’de gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçları, katılımcıların iş tecrübe süreleri ile, ilgili araştırma faktörleri açısından farklılaşım farklılaşmadığını göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde anlamlı farklılık bulunan faktörlerde çalışma tecrübesi arttıkça ortalama değerlerin azalmakta olduğu görülmektedir. Bu durumun tek istisnası fırsat faktörüne ait sonuçlarda görülmektedir. Hile üçgeni boyutlarından olan fırsat faktöründe tecrübe süresi arttıkça ortalama değerlerin de aynı şekilde arttığı görülmektedir.

Katılımcıların çalıştıkları pozisyonlarının dağılımlarına göre farklılık olup olmadığına dair sonuçlar Tablo 56’da yer alan ANOVA testi ile elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre fırsat ve rasyonelleştirme faktörlerinde istatistikî olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Tablo 57’de gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçları, katılımcıların iş yerindeki pozisyonları ile, ilgili araştırma faktörleri açısından farklılaşım farklılaşmadığını göstermektedir. Sonuçlar incelendiğinde fırsat ve rasyonelleştirme faktörlerinde yöneticilik düzeyi arttıkça ortalama değerlerin de yükselmekte olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 55: Post-Hoc Testi (Tecrübe)

	Tecrübe	N	Mean	SD	SE
Baskı	0-5	631	3.15	0.610	0.0243
	6-10	160	3.23	0.586	0.0463
	11-15	79	3.22	0.614	0.0691
	16-20	43	3.18	0.631	0.0962
	20+	93	3.19	0.573	0.0594
Fırsat	0-5	631	3.85	0.674	0.0268
	6-10	160	3.92	0.680	0.0537
	11-15	79	3.92	0.722	0.0813
	16-20	43	4.15	0.601	0.0917
	20+	93	3.93	0.640	0.0664
Rasyonelleştirme	0-5	631	3.20	0.541	0.0216
	6-10	160	3.16	0.510	0.0403
	11-15	79	3.14	0.540	0.0607
	16-20	43	2.89	0.664	0.1013
	20+	93	2.90	0.619	0.0642
Makyavelizm	0-5	631	2.14	0.871	0.0347
	6-10	160	1.98	0.784	0.0620
	11-15	79	1.88	0.845	0.0951
	16-20	43	1.94	0.781	0.1191
	20+	93	1.85	0.865	0.0897
Narsisizm	0-5	631	1.81	0.729	0.0290
	6-10	160	1.82	0.674	0.0533
	11-15	79	1.79	0.701	0.0789
	16-20	43	1.88	0.739	0.1127
	20+	93	1.63	0.634	0.0657
Psikopati	0-5	631	3.76	0.653	0.0260
	6-10	160	3.63	0.667	0.0527
	11-15	79	3.50	0.775	0.0872
	16-20	43	3.53	0.838	0.1279
	20+	93	3.24	0.936	0.0970
Hile Niyeti	0-5	631	1.94	0.704	0.0280
	6-10	160	1.93	0.768	0.0607
	11-15	79	1.90	0.802	0.0902
	16-20	43	1.80	0.749	0.1143
	20+	93	1.85	0.926	0.0960

Tablo 56: ANOVA Testi Dağılımı (Pozisyon)

	F	df1	df2	p
Baskı	1.079	2	189	0.342
Fırsat	5.429	2	188	0.005
Rasyonelleştirme	11.238	2	177	< .001
Makyavelizm	0.446	2	175	0.641
Narsisizm	0.233	2	183	0.793
Psikopati	0.501	2	172	0.607
Hile Niyeti	1.347	2	168	0.263

Tablo 57: Post-Hoc Testi (Pozisyon)

	Pozisyon	N	Mean	SD	SE
Baskı	Yönetici değil	711	3.19	0.626	0.0235
	Orta düzey yönetici	222	3.14	0.548	0.0368
	Üst düzey yönetici	73	3.12	0.536	0.0628
Fırsat	Yönetici değil	711	3.85	0.692	0.0259
	Orta düzey yönetici	222	3.98	0.627	0.0421
	Üst düzey yönetici	73	4.03	0.601	0.0703
Rasyonelleştirme	Yönetici değil	711	3.20	0.554	0.0208
	Orta düzey yönetici	222	3.01	0.527	0.0354
	Üst düzey yönetici	73	3.08	0.613	0.0717
Makyavelizm	Yönetici değil	711	2.04	0.846	0.0317
	Orta düzey yönetici	222	2.08	0.845	0.0567
	Üst düzey yönetici	73	2.14	0.998	0.1168
Narsisizm	Yönetici değil	711	1.80	0.720	0.0270
	Orta düzey yönetici	222	1.80	0.694	0.0466
	Üst düzey yönetici	73	1.75	0.681	0.0798
Psikopati	Yönetici değil	711	3.67	0.701	0.0263
	Orta düzey yönetici	222	3.62	0.727	0.0488
	Üst düzey yönetici	73	3.65	0.877	0.1026
Hile Niyeti	Yönetici değil	711	1.92	0.700	0.0262
	Orta düzey yönetici	222	1.88	0.803	0.0539
	Üst düzey yönetici	73	2.08	0.966	0.1131

SONUÇ

Çalışmada işletmelerde çalışan ve yönetici hilelerinin sebeplerinin araştırılması noktasından yola çıkılmıştır. Bu doğrultuda hilenin psikolojik mi sosyolojik mi temelli olduğuna dair çeşitli araştırmalar ve literatür çalışmalarına yer verilmiştir.

Hukuki açıdan hileye ve hile yapmanın yaptırımına kısaca değinilmiştir. Burada dikkat çeken ise hukuki açıdan hilenin daha çok bir bireyi kasti olarak aldatmaya yönelik hareket olarak ele alınmasıdır. Oysa ki işletmecilik literatüründe hile daha büyük bir dolandırıcılığı işaret etmektedir. Bir işletmeden fiziki varlık çalmak, bilgi çalmak, bir başkası lehine ve işletmenin ya da müşterilerinin aleyhine işlem yapmak, kendi nam ve hesabına haksız kazanç sağlamak için kasti davranışlarda bulunmak ya da işletme lehine ancak toplum ya da sektör aleyhine hâksiz ve kasti olarak işlemler yapmak, devlete karşı yükümlülükleri yerine getirmemek için faaliyetler yapmak, işletmecilik anlamında "hiledir". Dolayısıyla hile ya da çeşitli suiistimaller yapma güdüsüne "insan" unsurunun pek çok psikolojik ve sosyolojik farklılığının da etkisinin olabileceğinden yola çıkılarak bunların çeşitlendirilmesi mümkün olmaktadır.

Çalışmada psikolojik açıdan hile kavramını ele almadan önce kişilik bozukluklarının karanlık üçlüsü olarak bilinen Makyavelizm, narsisizm, psikopatinin bilimsel açıklamaları yapılmıştır. Diğer aşamada ise işletmecilik anlamında hile yapma sebeplerini yansıtan üç boyut olan hile üçgeni bilimsel temelleriyle ele alınmıştır. Hile üçgeni fırsat, baskı ve haklı gösterme (rasyonelleştirme) faktörlerinden oluşmaktadır. Bunun yanı sıra meşhur hile üçgeninin "hile elmasına" dönüşmesine de değinilmiştir. Hile elması için literatürde bir de yetenek faktörü eklenmiştir.

Bütün bu alanların kesişim noktası bir ampirik çalışma ile ortaya konulmuştur. Psikolojideki ve sosyolojideki karanlık üçlü ve boyutlarına açıklık getirilmiş ve araştırma kısmında bu üçlü boyutların birbirine etkisi araştırılmıştır. Ana hipotez olarak karanlık üçlünün hile niyetine etkisinin olduğu ve buna hile üçgeni faktörlerinin aracılık ettiği iddia edilmiştir. Sonuçlara ulaşabilmek için anket yöntemi kullanılmış bunu için daha önce doğruluğu test edilerek literatürde yer alan karanlık üçlü ölçeği, hile üçgeni

ölçeği ve hile niyeti ölçeği kullanılmıştır. Böylece özet olarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Zorlayıcı bir baskı faktörü olarak katılımcıların çoğunlukla işlerinde aynı anda yapmaları gereken birçok görevleri olduğunu vurguladıkları görülmüştür.

Fırsat faktörünün ayırıcı ifadelerinden işle ilgili rol ve sorumlulukların ayrımlarının net olmaması dikkat çekmektedir. Haklı gösterme ya da rasyonelleştirme açısından bakıldığında katılımcıların takdir beklentilerinin yüksek olduğu görülmektedir.

Karanlık üçlü boyutlarının ölçeklerine verilen yanıtlar ise şu sonuçlara ulaştırmıştır: Makyavelizm özelliğini destekleyen ölçek ifadelerinden istekleri elde etmek için insanlara iltifat edebileceğini belirten katılımcılar daha fazla olmuştur. Narsisizm faktörünü destekleyen ifadeye göre yaptıklarından vicdan azabı duymayanların daha fazla olduğu görülmüştür. Ancak katılımcılar için davranışların ahlakiliğinin önemli olduğu söylenebilir. Psikopati boyutuna göre ise başkaları tarafından dikkate alınmanın katılımcılar için önemli oranda olduğu tespit edilmiştir. Bu kriterin tek başına psikopati özelliği olarak değerlendirilmemelidir.

Hile niyeti ölçeğine göre katılımcıların en çok tedarikçiler ve müşterileri menfaatleri doğrultusunda kayırmayı doğru buldukları görülmektedir.

Genel olarak tüm faktörler incelendiğinde hile üçgeninde fırsat faktörünün daha baskın olduğu, karanlık üçlü için psikopati faktörünün dikkat çektiği görülmektedir.

Hile niyetinin hem hile üçgeni faktörleri ile hem de karanlık üçlü faktörleri ile anlamlı korelasyon yani çift yönlü ilişkisi olduğu görülmektedir. Bu beklenen bir sonuçtur. Beklenmeyen tek sonuç hile üçgeni boyutlarından fırsat faktörünün negatif ilişkisi olmasıdır.

Karanlık üçlünün hile niyeti üzerinde doğrudan etkisi olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle negatif kişilik özellikleri olan Makyavelizm, narsisizm, psikopati, kişilerin hile yapma isteğinde doğrudan etkilidir.

Ayrıca hem kişilik özellikleri karanlık üçlü kişilik özelliğinde olan hem de hile üçgenindeki teşvik edici faktörler ile desteklenen bireylerin hile yapma niyetine yakınlıkları olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir deyişle kişilik özelliği bu hile teşviklerini bahane olarak kullanarak hile yapmayı etkiler. Bunlardan Makyavelizm, fırsat ve haklı gösterme bahaneleri aracılığıyla hile yapma niyetini etkilerken, narsisizme aracılık eden hile üçgeni faktörü haklı göstermedir. Psikopati için ise üç faktörün de (baskı, fırsat, haklı gösterme) aracılık etkisi olduğu ortaya çıkmıştır.

Çalışanların kişisel olarak yaşadıkları olumsuzluklar ve iş yerinde hissettikleri haksızlıklar, zamanla birikerek hileye yönelik bir planlama sürecini başlatabilir. Bu durumun önüne geçmek için işletmeler, çalışanlarına etik değerler ve hilenin sonuçları hakkında düzenli eğitimler vermeli, böylece hileyi haklı gösterecek bir ortamın oluşmasını engellemelidir.

Muhasebe hile riskini azaltmak için güçlü iç kontrol sistemleri kurmalı ve bu sistemleri düzenli olarak gözden geçirmelidir. Bağımsız denetim firmaları, şirketlerin finansal tablolarının doğruluğunu denetleyerek hileleri tespit etmede önemli bir rol oynamaktadır. Çalışanlara etik değerler ve hilelerin sonuçları hakkında eğitimler verilmelidir. Yönetim, hileye tolerans göstermeyen bir kurum kültürü oluşturmalı ve çalışanları dürüst olmaya teşvik etmelidir. Daha geniş çerçevede ise muhasebe standartları ve denetim süreçleri, hile riskini azaltacak şekilde düzenlenmelidir.

KAYNAKÇA

- Adebisi, J. F., & Gbegi, D. O. (2013). Effect of tax avoidance and tax evasion on personal income tax administration in Nigeria. *American Journal of Humanities and Social Sciences*, 1(3), 125-134.
- Akers, R. (1998). *Social Learning and Social Structure: A General Theory of Crime and Deviance*. Routledge.
- Akyel, N. (2009). Adli Muhasebecilik ve Türkiye’de Uygulanabilmesi İçin Altyapı Bileşenlerinin Mevcut Durumu, Değerlendirilmesi ve Öneriler, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Sakarya Üniversitesi SBE.
- Albrecht, W. S., Albrecht, C. O., Albrecht, C. C., & Zimbelman, M. F. (2012). *Fraud Examination*. OH, USA: South Western Cengage Learning, 4th Edition.
- Alexander, L., & Sherwin, E. (2003). Deception in morality and law. *Law & Phil.*, 22(5), 393-450.
- Allio, R. J. (2007). Bad leaders: How they get that way and what to do about them. *Strategy and Leadership*, 35(3), 12-17.
- Amernic, J. H., & Craig, R. J. (2010). Accounting as a facilitator of extreme narcissism. *Journal of Business Ethics*, 96, 79-93.
- Anand, V., Blake, E. A., & Joshi, M. (2004). Business as usual: The acceptance and perpetuation of corruption. *Academy of Management Executive*, 18(2), 39-53.
- Ata H. A., Uğurlu M., Altun M. Ö. (2009). Finansal Tablo Hilelerinin Önlenmesinde Denetçi Algılamaları. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 215-230.
- Atalan, M. (2022). *Dolandırıcılık, Güveni Kötüye Kullanma ve Sahtecilik Suçları Şerhi*, Adalet Yayınevi, 4. Baskı, Ankara.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?. *Personality and Individual Differences*, 43(1), 179-189.

- Avelino, B. C., de Lima G. A. S. F., da Cunha, J. V. A., & Colauto, R. D. (2017). The Influence of narcissism in the Professional environment: Aspects related to dishonesty. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 10(3), 334-356.
- Awang, N., Hussin, N. S., Razali, F. A., Lyana, S., & Talib, A. (2020). Fraud triangle theory: Calling for new factors. *Board*, 7, 54–64.
- Aydın, D. (2022). Türk Ceza Hukukunda Dolandırıcılık Suçu, Yetkin Yayınevi, Ankara.
- Azam, M. R. (2008). Theory Application: Why People Commit Fraud. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 5(1), 54-66.
- Babiak, P., & Hare, R. D. (2006). *Snakes in suits: When psychopaths go to work*. Regan Books/Harper Collins Publishers.
- Back, M. D., Küfner, A. C., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F., & Denissen, J. J. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of personality and social psychology*, 105(6), 1013.
- Baloch, M. A., Meng, F., Xu, Z., Cepeda-Carrion, I., Danish & Bari, M. W. (2017). Dark triad, perceptions of organizational politics and counterproductive work behaviors: The moderating effect of political skills. *Frontiers in psychology*, 8, 1972-1983.
- Barry, C. T., Grafeman, S. J., Adler, K. K., & Pickard, J. D. (2007). The relations among narcissism, self-esteem, and delinquency in a sample of at-risk adolescents. *Journal of Adolescence*, 30(6), 933–942.
- Bartlett, N., Endo, R., Tonkin, E., & Williams, A. (2004). Audit planning for the detection of fraud. In R. Johnson (Ed.), *Readings on Auditing*. Milton, QLD: J. Wiley & Sons.
- Battal, F. (2020). İş yerindeki narsisizm ve iş tatmini arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin rolü. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (23), 565-592.

- Baucus, M. S. (1994). Pressure, opportunity and predisposition: A multivariate model of corporate illegality. *Journal of Management*, 20(4), 699–721.
- Baughman, H. M., Dearing, S., Giammarco, E., & Vernon, P. A. (2012). Relationships between bullying behaviours and the dark triad: a study with adults. *Personality and Individual Differences*, 52, 571–575.
- Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2001). Narcissism as addiction to esteem. *Psychological Inquiry*, 12(4), 206-210.
- Bayraklı, H. H., Elitaş, C., & Erkan, M. (2012). Muhasebe ve Vergi Denetiminde Muhasebe Hata ve Hileleri, Ekin Yayınevi, Mart.
- Blair, R. J. R. (1995). A cognitive developmental approach to morality: investigating the psychopath, *Cognition*, 57(1), 1-29
- Bozkurt, N. (2009). *İşletmelerin Kara Deliği Hile - Çalışan Hileleri*, Alfa Basım Yayın, İstanbul.
- Braithawaite, J. (1985). White Collar Crime. *Annual Review of Sociology*, 11, 1-25.
- Brennan, N. M., & McGrath, M. (2007). Financial statement fraud: Some lessons from US and European case studies. *Australian Accounting Review*, 17(42), 49-61.
- Budak, S. (2005). *Psikoloji Sözlüğü*. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S. & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17(4), 297–311.
- Campbell, W. K., Hoffman, B., Campbell, S., & Marchisio, G. (2011). Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*, 21, 268–284.
- Canter, D. V. (2021). *Suç Psikolojisi* (Vol. 1). İmge Kitabevi.
- Cardinale, E. M., & Marsh, A. A. (2015). Impact of psychopathy on moral judgments about causing fear and physical harm. *PLoS One*, 10(5), e0125708.

- Carton, H., & Egan, V. (2017). The dark triad and intimate partner violence. *Personality and Individual Differences, 105*, 84–88.
- Castille, C. M., Kuyumcu, D., & Bennett, R. J. (2017). Prevailing to the peers' detriment: organizational constraints motivate Machiavellians to undermine their peers. *Personality and Individual Differences, 104*, 29–36.
- Catalano, R. F., & Hawkins, J. D. (1996). The social development model: A theory of antisocial behavior. In J. D. Hawkins (Ed.), *Delinquency and Crime: Current Theories* (149–197). Cambridge University Press.
- Centel, N. B., Zafer, H., & Çakmut, Ö. Y. (2021). *Kişilere Karşı İşlenen Suçlar Cilt: 1*, Beta Yayınları, 5. Baskı, İstanbul.
- Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cieslewicz, J. K. (2012). The fraud model in international contexts: a call to include societal-influences in the model. *Journal of Forensic and Investigative Accounting, 4(1)*, 214-254.
- Cleckley, H. M. (1941). *The Mask of Sanity; An Attempt to Reinterpret the So-Called Psychopathic Personality*. The Mosby Company.
- Cloward, R. A., & Ohlin, L. E. (2013). *Delinquency and opportunity: A study of delinquent gangs*. Routledge.
- Cohen, A. K. (1955). *Delinquent boys: The culture of the gang*. New York: Free Press
- Colvin, M. (2000). *Crime and Coercion: An integrated theory of chronic criminality*. Springer.
- Cosans, C., & Reina, C. (2018). The leadership ethics of Machiavelli's prince. *Business Ethics Quarterly, 28*, 1-26.
- Cressey, D. R. (1953), *Other People's Money: The Social Psychology of Embezzlement*, The Free Press, New York, NY.
- Cressey, D. R. (1971). *Other People's Money: The Social Psychology of Embezzlement*. Glencoe: Free Press.

- Cressey, D.R. (1973). *Other People's Money: The Social Psychology of Embezzlement*, Montclair, NJ: Patterson-Smith.
- Cüceloğlu, D. (2016). *İnsan ve Davranışı*. Remzi Kitapevi.
- Czarna, A. Z., Leifeld, P., Śmieja, M., Dufner, M., & Salovey, P. (2016). Do narcissism and emotional intelligence win us friends? Modeling dynamics of peer popularity using inferential network analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(11), 1588–1599.
- Czibor, A., & Bereczkei, T. (2012). Machiavellian people's success results from monitoring their partners. *Personality and Individual Differences*, 53, 202–206.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The Development and Validation of a New Machiavellianism Scale. *Journal of Management*, 35(2), 219–257.
- Dewi, N. S., & Pinasthika, B. T. (2023). The Effect of Fraud Diamond on Financial Statements of Insurance Companies in Indonesia. *Journal of Management and Business Review*, 20(2), 190-206.
- Dickinson, K. A., & Pincus, A. L. (2003). Interpersonal analysis of grandiose and vulnerable narcissism. *Journal of Personality Disorders*, 17(3), 188–207.
- Dorminey, J., Fleming, A. S., Kranacher, M., & Riley, A. (2012). The evolution of fraud theory. *Issues in Accounting Education*, 27(2), 555-579.
- Dönmez, A., & Çavuşoğlu, K. (2015). Hilelerin Ortaya Çıkarılması Bakımından Bağımsız Denetim İle Adli Muhasebenin Karşılaştırılması. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(3), 34-67.
- Dönmezer, S. (1998). *Kişilere ve Mala Karşı Cürümler*, Beta Yayınları, 15. Baskı, İstanbul.
- Durkheim, E. (2005). *Suicide: A study in Sociology*. Routledge.
- Edelhertz, H. (1983). White-Collar and Professional Crime: The Challenge for the 1980s. *American Behavioral Scientist*, 27(1), 109–128.

- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32(1), 88-106.
- Erem, F. (1968). *Ceza Hukuku Hususi Hükümler Cilt: 2*, Ajans-Türk Yayınları, Ankara.
- Ertikin, K. (2017). Hile Denetimi: Kırmızı Bayraklar Tespiti İçin Kullanılan Proaktif Yaklaşımlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 75, 71-94.
- Exley, C. L. (2015). Excusing selfishness in charitable giving: The role of risk. *Rev Econ Stud* 83(2), 587–628.
- Federici, R. A., & Skaalvik, E. M. (2012). Principal Self-efficacy: Relations with Burnout, Job Satisfaction and Motivation to Quit. *Social Psychology of Education*, 15(3), 295-320.
- Fichter, J. (2009) *Sosyoloji Nedir*, Çev: Nilgün Çelebi, Anı Yayıncılık: Ankara.
- Furnham, A., Richards, S. C., & Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of Personality: A 10 Year Review. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(3), 199–216.
- Gençtanırım-Kurt, D., Çetinkaya, Y. E. (2023). *Kişilik Kuramları, Gerçek Yaşamdan Kişilik Analiz Örnekleriyle*. Pegem Akademi Yayıncılık.
- Giammarco, E. A., & Vernon, P. A. (2014). Vengeance and the dark triad: the role of empathy and perspective taking in trait forgivingness. *Personality and Individual Differences*, 67, 23–29.
- Gottfredson, M. R. (1990). *A General Theory of Crime*. Reading/Stanford University Press.
- Gönen, S., & Rasgen, M. (2016). Hile denetiminde benford yasası: Borsa İstanbul örneği. *Yalova Üniversitesi Uluslararası Ticaret, Finans ve Lojistik Dergisi*, 1(1), 93-113.
- Güçlü, İ., & Akbaş, H. (2016). *Suç Sosyolojisi: Kavram-Teori-Uygulama*. Seçkin Yayıncılık.
- Gürgan, U. (2021). *Gelişim Psikolojisi*. Nobel Yayıncılık.
- Hagan, J. (1989). *Structural Criminology*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

- Ham, C., Seybert, N., & Wang, S. (2018). Narcissism is a bad sign: CEO signature size, investment, and performance, *Review of Accounting Studies*, 23, 234.
- Handy, C. (2002). *The Hungry Spirit: New Thinking for a New World: Beyond Capitalism-A Quest for Purpose in the Modern World*. Arrow Books Ltd., London.
- Hare, R. D. (1991). *The Hare Psychopathy Checklist – Revised*. North Tonawanda, NY: Multi-Health Systems.
- Hare, R. D. (2023). *Vicdansızlar, Aramızdaki Psikopatların Rahatsız Edici Dünyası*. (Çev. Kunt Akbaş, S.). Serbest Kitaplar.
- Helgeson, V. S., & Fritz, H. L. (1999). Unmitigated agency and unmitigated communion: Distinctions from agency and communion. *Journal of Research in Personality*, 33(2), 131–158.
- Hersen, M., & Thomas, J. C. (2006). *Comprehensive Handbook of Personality and Psychopathology, Child Psychopathology (Vol. 3)*. John Wiley & Sons.
- Hirschi, T. (1969). *Causes of Delinquency*. Berkeley: University of California Press.
- Holtfreter, K., Van Slyke, S., Bratton, J., & Gertz, M. (2008). Public perceptions of white-collar crime and punishment. *Journal of Criminal Justice*, 36, 50–60.
- Horzum, M. B., Ayas, T. & Padır, M. A. (2017). Beş Faktör Kişilik Ölçeğinin Türk kültürüne uyarlanması. *Sakarya University Journal of Education*, 7(2), 398-408.
- İçli, T. (2003). *Toplumdan Kopuş: Suç ve Şiddet*, (Ed.. İhsan Sezal), Sosyolojiye Giriş, Martı Yayınevi, 2.Baskı, Ankara
- Jakobwitz, S., & Egan, V. (2006). The dark triad and normal personality traits. *Personality and Individual Differences*, 40(2), 331-339.
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., & Schmitt, D. P. (2009). The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men. *European Journal of Personality*, 23(1), 5-18.

- Jonason, P. K., Lyons, M., Baughman, H. M., & Vernon, P. A. (2014). What a tangled web we weave: the dark triad traits and deception. *Personality and Individual Differences*, 70, 117–119.
- Jones, D. A. (2009). Getting even with one's supervisor and one's organization: relationships among types of injustice, desires for revenge, and counterproductive work behaviors. *Journal of Organizational Behavior*, 30, 525–542.
- Jones, D. N., & Figueredo, A. J. (2013). The core of darkness: uncovering the heart of the dark triad. *European Journal of Personality*, 27, 521–531.
- Judge, T. A., LePine, J. A., & Rich, B. L. (2006). Loving yourself abundantly: relationship of the narcissistic personality to self-and other perceptions of workplace deviance, leadership, and task and contextual performance. *Journal of Applied Psychology*, 91(4), 762.
- Kaiser, R. B., & Hogan, R. (2010). How to (and how not to) assess the integrity of managers. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 62(4), 216.
- Karaaziz, M., & Atak, İ. E. (2013). Narsisizm ve Narsisizmle İlgili Araştırmalar Üzerine Bir Gözden Geçirme. *Nesne Psikoloji Dergisi*, 1(2), 44-59.
- Kaufman S. B., Yaden D. B., Hyde E., & Tsukayama, E. (2019). The Light vs. Dark Triad of Personality: Contrasting Two Very Different Profiles of Human Nature. *Frontiers in Psychology*, 10, 467.
- Kılıç, A. Ş. (2018). Dolandırıcılık Suçunda Aldatma Unsuru Üzerine Bir İnceleme, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Korkmaz, S. S. B. (2017). Roma Hukuku'nda Hile (Dolus) Kavramı, *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 425-438.
- Kowalski, C. M., Kwiatkowska, K., Kwiatkowska, M. M., Ponikiewska, K., Rogoza, R., & Schermer, J. A. (2018). The dark triad traits and intelligence: Machiavellians are bright, and narcissists and psychopaths are ordinary, *Personality and Individual Differences*, 135, 1-6.
- Kranacher, M. J., Riley, R. A., & Wells, J. T. (2011). *Forensic Accounting and Fraud Examination*, John Wiley & Sons, New York, NY.

- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480–498.
- Lambsdorff, J. G. (2006). *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lebreton, J. M. (2011). Reconsidering the dispositional basis of counterproductive work behavior: The role of aberrant personality. *Personnel Psychology*, 64(3), 593-626.
- Lebreton, J. M., Shiverdecker, L. K., & Grimaldi, E. M. (2018). The dark triad and workplace behavior. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 5, 387–414.
- Lee, K., Ashton, M. C., Wiltshire, J., Bourdage, J. S., Visser, B. A., & Gallucci, A. (2013). Sex, power, and money: prediction from the dark triad and honesty–humility. *European Journal of Personality*, 27, 169–184.
- Lou, Y., & Wang, M. (2009). Fraud Risk Factor of The Fraud Triangle Assessing The Likelihood of Fraudulent Financial Reporting. *Journal of Business & Economics Research*, 7(2), 61–78.
- Lyons, M. (2019). *The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy in Everyday Life*. Elsevier Academic Press.
- Lyons, M., & Jonason, P. K. (2015). Dark Triad, Tramps, and Thieves. *Journal of Individual Differences*, 36, 215–220.
- Makkawi B., & Schick, A. (2003). Are Auditor Sensitive Enough to Fraud?. *Managarial Auditing Journal*, 18(6/7), 591-598.
- Mansor, N., & Abdullahi, R. (2015). Fraud Triangle Theory and Fraud Diamond Theory Understanding the Convergent and Divergent For Future Research. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 1(4), 38-45.
- Marks, J. (2009). *Playing Offense in a High-Risk Environment*. Crowe Horwath. New York.

- Matza, D., & Sykes, G. (1957). Techniques of neutralization: A theory of delinquency. *American Sociological Review*, 22(6), 664-670.
- McHoskey, J. W., Worzel, W., & Szyarto, C. (1998). Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 192.
- Mealey, L. (1995). *The Sociobiology of Sociopathy: An Integrated Evolutionary Model*. Behavioral
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. Free Press.
- Miller, J. D., Hoffman, B. J., Gaughan, E. T., Gentile, B., Maples, J., & Keith C, W. (2011). Grandiose and vulnerable narcissism: A nomological network analysis. *Journal of Personality*, 79(5), 1013-1042.
- Monaghan, C. (2019). Two-dimensional Machiavellianism: conceptualisation, measurement, and well-being. *Unpublished Doctorate Thesis*. The Australian National University.
- Monaghan, C., Bizumic, B., & Sellbom, M. (2018). Nomological network of twodimensional Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 130, 161–173.
- Morf, C. C., & Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological inquiry*, 12(4), 177-196.
- Mui, G., & Mailley, J. (2015). A tale of two triangles: comparing the Fraud Triangle with criminology's Crime Triangle. *Accounting Research Journal*, 28(1), 45-58.
- Murat, G. (2017). Karanlık Kişilik Özellikleri ile Sinizm Arasındaki İlişki. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Marmara Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., & Meijer, E. (2017). The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the Dark Triad (Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy). *Perspectives on Psychological Science*, 12(2), 183–204.
- Nathanson, C., Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2006). Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence

- but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31(1), 97-122.
- O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: A social exchange perspective. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 557-579.
- Occupational Fraud 2024: A Report to The Nations, <https://legacy.acfe.com/report-to-the-nations/2024/>
- Oğurlu, Y. (2001). *İdari Yaptırımlar Karşısında Yargısal Korunma*. 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Özeroğlu, A. (2014). Finansal Aldatmaca ve İşletme Hileleri. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4, 180-196.
- Özgenç, İ. (2016). *Türk Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Seçkin Yayıncılık, Ankara: 12. Baskı.
- Özsaçmacı, B., Yener, D., & Dursun, T. (2019). Hedonizm, Hedonik Tüketim Ve Tüketimde Materyalist Eğilimler Üzerine Bir Araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54/1, 71-88.
- Özsoy, E. (2017). Kişiliğin Karanlık Yönünün Tükenmişlik Üzerindeki Etkisi. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Sakarya Üniversitesi SBE, Sakarya.
- Özsoy, E., & Ardiç, K. (2017). Karanlık üçlü'nün (narsisizm, makyavelizm ve psikopati) iş tatminine etkisinin incelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi*, 24(2), 391-406.
- Palmer, J. C., Komarraju, M., Carter, M. Z., & Karau, S. J. (2017). Angel on one shoulder: can perceived organizational support moderate the relationship between the dark triad traits and counterproductive work behavior? *Personality and Individual Differences*, 110, 31-37.
- Pamungkas, I. D., Ghazali, I., & Achmad, T. (2018). A pilot study of corporate governance and accounting fraud: The fraud diamond model. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(2), 253-261.
- Patrick, C. J., Fowles, D. C., & Krueger, R. F. (2009). Triarchic conceptualization of psychopathy: developmental origins of

- disinhibition, boldness, and meanness. *Development and Psychopathology*, 21, 913–938.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Rae, K., & Subramaniam, N. (2008). Quality of internal control procedures: Antecedents and moderating effect on organisational justice and employee fraud. *Managerial Auditing Journal*, 23(2), 104–124.
- Ramamoorti, S. (2008). The psychology and sociology of fraud: Integrating the behavioral sciences component into fraud and forensic accounting curricula. *Issues in Accounting Education*, 23(4), 521–533.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). Narsisistik Kişilik Envanteri'nin temel bileşenler analizi ve yapı geçerliliğine ilişkin daha fazla kanıt. *Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi*, 54(5), 890.
- Raskin, R., Novacek, J., & Hogan, R. (1991). Narcissism, self-esteem, and defensive self-enhancement. *Journal of Personality*, 59, 19–38.
- Rauthmann, J. F. (2013). Investigating the MACH–IV with item response theory and proposing the trimmed MACH. *Journal of Personality Assessment*, 95, 388–397.
- Rauthmann, J. F., & Denissen, J. (2014). Mate attraction in the Dark Triad: Narcissists are hot, Machiavellians and psychopaths not. *Personality and Individual Differences*, 60, S16.
- Rauthmann, J. F., & Kolar, G. P. (2012). How “dark” are the Dark Triad traits? Examining the perceived darkness of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 53(7), 884–889.
- Ray, J. J., & Ray, J. A. B. (1982). Some apparent advantages of subclinical psychopathy. *The Journal of Social Psychology*, 117(1), 135–142.
- Reckless, W. C. (1961). *The Crime Problem*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Reiss, A. J. (1951). Delinquency as the failure of personal and social controls. *American Sociological Review*, 16(2), 196–207.

- Resick, C. J., Whitman, D. S., Weingarden, S. M., & Hiller, N. J. (2009). The bright-side and the dark-side of CEO personality: examining core self-evaluations, narcissism, transformational leadership, and strategic influence. *Journal of Applied Psychology, 94*(6), 1365.
- Rhodewalt, F., & Peterson, B. (2009). Narcissism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 547–560). The Guilford Press.
- Ronald, D. (2016). Reflections on Selfishness and Self-Interest. *Journal of Financial Service Professionals, 70*(3), 26-29.
- Rossouw, G. J., Mulder, B., & Barkhuysen, B. (2000). Defining and understanding fraud: A South African case study. *Business Ethics Quarterly, 10*(4), 885–895.
- Saban, N. (2006). Bir Analiz: Türk Hukukunda Hile Kavramının Unsurları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi, 31*(3), 59-61.
- Sakurai, Y., & Smith, R. (2003). *Gambling as a Motivation for the Commission of Finance Crime, Trends and Issues in Crime and Criminal Justice*. No. 25. Canberra: Australian Institute of Criminology.
- Sarre, R., & Fiedler, B. (1999). Investigating and preventing fraud against Australian businesses: Counting the costs and exploring strategies. *Accounting Forum, 23*(3), 275–292.
- Sedikides, C., & Gregg, A. P. (2008). Self-enhancement: Food for thought. *Perspectives on Psychological Science, 3*(2), 102-116.
- Selçuk, S. (1982). *Dolandırıcılık, Evrimi - Suç Genel Kuramı İçerisindeki Yeri, Yasa Yayınları, Ankara*.
- Simpson, S. S., & Koper, C. S. (1992). Deterring Corporate Crime. *Criminology, 30*(3), 347–375.
- Singleton, T. W., & Singleton, A. J. (2010). *Fraud Auditing and Forensic Accounting*, Fourth Edition, USA: Jhon Wiley & Sons.
- Sipahi, B. (2004). SAS 82 Çerçevesinde Muhasebe Denetiminde Hile Riskini Ortaya Çıkaran Faktörler. *Mali Çözüm Dergisi, 67*, 1-8.

- Skousen, C. J., Smith, K. R., & Wright, C. J. (2009). Detecting And Predicting Financial Statement Fraud: The Effectiveness of The Fraud Triangle and SAS NO. 99. *Advances in Financial Economics*, 13(99), 53–81.
- Smith, M. B., Hill, A. D., Wallace, J. C., Recendes, T., & Judge, T. A. (2018). Upsides to dark and downsides to bright personality: a multidomain review and future research agenda. *Journal of Management*, 44, 191–217.
- Smith, S. F., & Lilienfeld, S. O. (2013). Psychopathy in the workplace: the knowns and unknowns. *Aggression and Violent Behavior*, 18, 204–218.
- Sujeewa, G., Yajid, M., Khatibi, A. and Azam, S. (2020). The Relevance of Fraud Diamond Theory in Determining Employee Frauds in Public Sector Entities in Sri Lanka. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 15-25.
- Sutherland, H. E. (1939). *Theory of White Collar Crime: Crime of the Powerful*. University of Chicago.
- Sutherland, H. E. (1944). Is white-collar crime crime?. *American Sociological Review*, 10(2), 132-139.
- Sutherland, H. E. (1947). *Principles of Criminology*, USA, J. B. Lippincott Company.
- Suyanto, S. (2009), Fraudulent Financial Statement, Evidence From Statement on Auditing Standart No:99, *Gadjah Mada International Journal of Business*, 11(1), 117-144.
- Şenyuva, G. (2021). Karanlık üçlü (dark triad) kişilik örüntülerinin çocukluk çağı örseleyici yaşantıları ve yeniden mağduriyet (re-viktimizasyon) açısından değerlendirilmesi-İstanbul örnekleme. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İstanbul Üniversitesi.
- Şenyüz, D. (2016). Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlerin Mükelleflerin Vergi Ziyai ve Cezasından Sorumluluğu. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 22(3), 2557-2575.

- Taşçıoğlu, M., & Yener, D. (2022). Understanding consumers' perceived risk during the COVID-19 threat: a scenario-based experiment. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 23(6), 1192-1218.
- Thuronyi, V. (2004). Presumptive taxation of the hard-to-tax. *Contributions to Economic Analysis*, 268, 101-120.
- Todea, N., & Stanciu, I. C. (2009). Auditor liability in period of financial crisis. *Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica*, 11(1), 218.
- Türay, A. (2010). *Hukuki İşlemlerde Basit Dolandırıcılık Suçu*. Beta Yayınları, İstanbul.
- Vasiu, L., & Vasiu, I. (2004). Dissecting Computer Fraud: From Definitional Issues to Taxonomy. *37th Annual Hawaii International Conference on System Sciences Proceedings*, IEEE.
- Vize, C. E., Lynam, D. R., Collison, K. L., & Miller, J. D. (2018). Differences among Dark Triad components: A Meta-Analytic Investigation. *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*, 9(2), 101
- Vonk, J., Zeigler-Hill, V., Ewing, D., Mercer, S., & Noser, A. E. (2015). Mindreading in the dark: Dark personality features and theory of mind. *Personality and Individual Differences*, 87, 50-54.
- Votey, H. L., & Phillips, L. (1973). Social goals and appropriate policy for corrections: An economic appraisal. *Journal of Criminal Justice*, 1, 219-240.
- Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(6), 730-744.
- Wells, J. T. (2001). Why Employees Commit Fraud, *Journal of Accountancy*, 191(2), 89-91
- Williams, K. M, Nathanson, C., & Paulhus, D. L. (2003). Structure and validity of the self-report psychopathy scale-III in normal populations. *111th Annual Convention of the American Psychological Association*, 1-12.
- Willott, S., Griffin, C., & Torrance, M. (2001). Snakes and ladders: Upper-middle class male offenders talk about economic crime. *Criminology*, 39(2), 441-446.

- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, *119*(2), 285–299.
- Winter, S. J., Stylianou, A. C., & Giacalone, R. A. (2004). Individual differences in the acceptability of unethical information technology practices: The case of Machiavellianism and ethical ideology. *Journal of Business Ethics*, *54*, 273-301.
- Wolfe, D., & Hermanson, D. (2004). The fraud diamond: Considering the four elements of fraud. *CPA Journal*, 38-42.
- Yener, D. (2023). The Effect of Country of Origin and Brand Origin on Consumer Boycotts: The Mediating Effect of Product Evaluation. *Econharran*, *7*(12), 1-13.
- Zhang, H., Luo, Y., Zhao, Y., Zhang, R., & Wang, Z. (2017). Differential relations of grandiose narcissism and vulnerable narcissism to emotion dysregulation: Self-esteem matters. *Asian Journal of Social Psychology*, *20*(3–4), 232–237.



IKSAD
Publishing House



ISBN: 978-625-367-925-5