KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN FİNANSAL RİSK ALGI VE DAVRANIŞLARINA ETKİSİ: MARMARA BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Yazar:
POLAT YÜCEKAYA

BİDGE Yayınları

BİDGE Yayınları

Kişilik Özelliklerinin Finansal Risk Algı ve Davranışlarına Etkisi: Marmara Bölgesi Örneği

Yazar: Doç.Dr. Polat Yücekaya

ISBN: 978-625-5436-24-5

1. Baskı

Sayfa Düzeni: Gözde YÜCEL

Yayınlama Tarihi: 04.11.2026

BİDGE Yayınları

Bu eserin bütün hakları saklıdır. Kaynak gösterilerek tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının ve editörün yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

Sertifika No: 71374
Yayın hakları © BİDGE Yayınları
www.bidgeyayinlari.com.tr - bidgeyayinlari@gmail.com
Krc Bilişim Ticaret ve Organizasyon Ltd. Şti.
Güzeltepe Mahallesi Abidin Daver Sokak Sefer Apartmanı No: 7/9 Çankaya / Ankara

ÖNSÖZ

İnsanları diğer canlılardan ayıran en önemli özelliklerden bir tanesi içgüdüsel değil akılcı mantıklı kararlar vermesidir. Her insan hayatı boyunca çeşitli kararlar vermek zorundadır. Karar aynı zamanda bir seçim demektir. Yani en az iki değişkenden birini seçmek ve diğer seçenek/seçeneklerden vazgeçmektir. Verdiğimiz kararlarda genellikle faydamızı maksimum, maliyetlerimizi minimum yapacak şekilde seçim yapmaya gayret ederiz. İnsan, doğası gereği kazanç elde etmek zorundadır. Bu kazanç bazen bedenen ya da zihnen çalışmakla; bazen de sermayenin çeşitli alanlarda değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkabilir. İnsanlar hayatlarını sürdürebilmek için gerekli olan kazançlarının ya da servetlerinin artan kısmını çeşitli enstrümanlara yatırmak suretiyle daha yüksek bir fayda elde etmek isterler. Bireysel olarak gösterilen bu çabalar, işletmeler bazında da kurumsal olarak gösterilmektedir.

Bireysel yatırımcılar çok sayıdaki finansal enstrüman arasından belirsizlik ortamında seçim yapmak durumunda kalırlar. Finansal enstrümanlar ise belirli bir risk barındırırlar. Bazı finansal enstrümanlar yüksek riskli olarak ifade edilebilirken; bazıları daha düşük riskli olabilmektedir. Beklenen fayda teorisi ve beklenti teorisi bireysel yatırımcıların yatırım kararlarına ilişkin olarak geliştirilmiştir. Beklenen fayda teorisi rasyonel insan varsayımına dayanmakta olup, yatırımcıların kararlarında daima akılcı ve mantıklı hareket ederek seçim yaptıklarını ileri sürer. Geçmiş hatalarını tekrarlamayan, piyasadaki gelişmeleri takip ederek

yeniden pozisyon alan, kararlarında matematik temelli davranan kişileri tanımlayan rasyonel insan, geleneksel finans teorilerinin en önemli argümanıdır. Kahneman D. ve Tversky A. ortaya koymuş oldukları beklenti teorisi ile insanların yatırım kararlarında her zaman rasyonel davranmadıkları, kararlarını alırken birçok değişkenden etkilendiklerini ileri sürmüşlerdir. Rasyonel olmayan bu kararları etkileyen nedenlerin tespiti hem bireysel yatırımcılar, hem finansal enstrümanların çeşitliliği, hem de yatırım kuruluşları açısından son derece önemlidir. Literatür incelendiğinde rasyonel olmayan kararların en önemli nedenlerinden bir tanesinin, finansal risk algısı olduğu görülmektedir. Her yatırımcının riske karşı bir tolerans düzeyi vardır. Roszkowski (1998) bir kişinin risk toleransı düzeyini değerlendirmenin zor bir süreç olduğunu, çünkü risk toleransının anlaşılması zor ve belirsiz bir kavram olduğunu belirtmiştir. MacCrimmon ve Wehrung (1986) ise riskli finansal tercihler yaparken insanların dört farklı unsuru göz önünde bulundurduğunu ileri sürmektedir. Bunlar: 1) kazanç olasılığı, 2) kayıp olasılığı, 3) dolar cinsinden potansiyel kazançların miktarı ve 4) dolar cinsinden potansiyel kayıp olarak sıralanmaktadır. Insanlar karar verirken aynı veya benzer durumdaki diğer insanlardan daha farklı kararlar veya seçimler yapabilmektedir. Bu davranışların altında yatan nedenleri tespit edebilmek için, bireysel farklılıkların ya da benzerliklerin kaynağının belirlenmesi önem taşımaktadır. Kişinin davranışlarını etkileyen ve onu diğer insanlardan farklı ve benzersiz kılan özellikler bütünü olarak tanımlanabilecek olan kişilik kavramı, insan hayatının her alanında olduğu gibi yatırım kararlarında da etkili olabilmektedir. Kişiliğin oluşumunda etkili olan faktörler kalıtsal, çevresel (sosyo kültürel) faktörler olmak üzere iki grupta incelenmektedir. Bu faktörlerden hangisinin ya da hangilerinin kişilik üzerinde daha belirleyici olduğundan ziyade, kişiliğin yatırım kararlarına olan etkisinin tespit edilmesi önem arz etmektedir.

Bu çalışmanın[1] amacı, yatırımcıların kişilik özellikleri ile finansal risk algıları ve finansal davranışları arasındaki ilişkileri ve bu değişkenlerin birbirine olan etkilerini ortaya koymaktır. Bu amaçla anket yöntemi kullanılarak bireysel yatırımcılardan, ankette bulunan ölçekler yardımıyla veri toplanmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde değişkenlere ilişkin kavramsal çerçeve çizilmiş ve kullanılan değişkenler açıklanmıştır. Bu bölümde kişilik kavramı, kişiliği oluşturan faktörler, kişilik kuramları, finans teorileri, risk kavramı ve risk algısına etki eden hususlara yer verilmiştir. İkinci bölüm yöntem bölümü olup araştırmanın amacı, kapsamı, kısıtları, modeli ve hipotezleri ile araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler yer almaktadır. Üçüncü bölümde ise araştırmada toplanan veriler, istatistiki analiz yöntemleri yardımıyla analiz edilerek, hipotezler test edilmiş ve tartışılmıştır.

POLAT YÜCEKAYA[2]

[1] Bu çalışma yazarın doktora tezinden üretilmiştir.

[2] Doç.Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Muhasebe Vergi, Orcid: 0000-0002-5000-9711

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ 3

BÖLÜM 1 1

FİNANSAL DAVRANIŞ VE RİSK 1

1.1. Finansal Kararlar 2

1.2. Finans Teorileri 8

1.2.1. Geleneksel Finans Yaklaşımı 8

1.2.2. Davranışsal Finans Yaklaşımı 23

1.2.3. Davranışsal Finans Teori ve Modelleri 26

1.3. Risk ve Belirsizlik Kavramları 52

1.3.1. Risklerin Sınıflandırılması 53

1.3.2. Risk Yönetimi 72

BÖLÜM 2 1

KİŞİLİK 1

2.1. Kişilik Kavramı 1

2.1.1. Kişiliğin Oluşmasında Etkili Olan Faktörler 7

2.1.2. Kişilik Teorileri 13

2.1.3. Kişilik Tipleri 37

2.1.4. Finansal Kararları Etkileyen Kişilik Özellikleri 43

2.1.5. Kişilik Değerlendirmesi 45

BÖLÜM 3 52

KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN FİNANSAL RİSK ALGI VE DAVRANIŞLARINA ETKİSİ: MARMARA BÖLGESİ ÖRNEĞİ 52
2.2. Literatür Taraması 52
2.3. Araştırma Problemi 62
2.4. Araştırmanın Amacı ve Önemi 65
2.5. Araştırmanın Varsayımları ve Kısıtları 66
2.6. Araştırma Modeli ve Hipotezler 67
2.6.1. Araştırma Modeli 67
2.6.2. Hipotezler 69
2.7. Araştırma Evreni ve Örneklem 72
2.8. Veri Toplama Araçları 76
2.9. Araştırma Bulguları ve Bulguların Değerlendirilmesi 78
2.9.1. Demografik Bulgular 78
2.10. Ölçeklere İlişkin Bulgular 91
2.10.1. Normal Dağılım Analizi 92
2.10.2. Geçerlilik Analizleri 95
2.10.3. Faktör analizleri 96
2.10.4. Güvenilirlik Analizleri 100
2.11. Hipotezlere İlişkin Bulgular 101
3.10.1. Korelasyon Analizi 101
3.10.2. Regresyon Analizleri 104
3.10.3. Aracılık Etki Analizleri 111
3.10.4. Farklılık Hipotezleri İçin Yapılan Analizler 132

SONUÇ 138

KAYNAKÇA 154

EKLER 195

BÖLÜM 1

FİNANSAL DAVRANIŞ VE RİSK

TDK sözlükte davranış; "Dıştan gözlemlenebilecek tepkilerin toplamı; Organizmanın uyaranlar karşısındaki tepkilerinin bütünü; Davranma işi; tutum, davranım, muamele, hareket" şeklinde tanımlanmaktadır. Finansal davranış ise, bireylerin yatırım, tasarruf, harcama gibi konulardaki tutumlarını ifade eden bir kavramdır. Bireylerin finans konusundaki davranışlarını açıklayabilmek için öncelikle, bu bölümde finansal karar ve finans teorilerine konusuna değinilmiş, ardından finansal davranışlarda gözlemlenen anomaliler açıklanmaya çalışılmıştır. Daha sonra risk kavramı, risklerin sınıflandırılması, ölçülmesi konuları detaylı olarak açıklanmaktadır.

1.1. Finansal Kararlar

Karar, en az iki değişkenden birinin tercih edilerek, diğer seçenek ya da seçeneklerden vazgeçilmesi, anlamı taşımaktadır. Karar verme kavramı insanlık tarihi kadar eskidir. Herhangi bir karar verme aşamasında olan insan alternatifler, kaynaklar, amaçlar, kısıtlar doğrultusunda hareket etmek zorundadır (Evren ve Ülengin, 1992). Bir başka ifadeyle bir kişinin herhangi bir konuda yaptığı seçim karardır. Bu zorlayıcı etkenler doğrultusunda rasyonel karar verebilmek için faydayı maksimum, maliyeti ise minimum yapabilecek alternatiflerin seçilmesi gerekmektedir. O halde seçme tercih etme tavır koyma benimse kavramları, karar verme ile çok yakından ilgilidir (Koçel, 2003:76). TDK Sözlükteki tanımına bakıldığında da karar kavramı, "…bir iş için düşünülüp taşınarak uygun diye üzerinde durulan çare" olarak ifade edilmektedir (www.sozluk.gov.tr).

Karar verme sürecinde öncelikli olarak problemin ya da amacın tanımlanması son derece önemlidir (Clemen, 1996). Karar verme sürecinin sonraki aşaması problem ya da amacın incelenmesidir. Şayet inceleme aşaması gerçekleştirilmez ise problemin tanımlanmasının bir anlamı da olmayacaktır (Koçel, 2003). Karar verme sürecinin üçüncü aşaması alternatiflerin belirlenmesi aşamasıdır. Alternatiflerin tespit edilmesi karar için önemli bir etkiye sahiptir (Clemen, 1996). Dördüncü aşamada ise karar verici

alternatifleri inceleyecektir. Bu alternatiflerden her biri karar kriteri olarak adlandırılmaktadır. Karar kriterlerinin belirlenmesi karar verme sürecinin beşinci ve son aşamasıdır (Koçel, 2003). Bu süreçlerin tamamlanmasının ardından istenen amaçlara ulaşmak için pek çok seçenek arasından tercih yapılır. Kararsızlık ise seçenekler arasında tercih yapamama anlamı taşımaktadır ve bu durumun en önemli maliyeti ise, kaybedilen zamandır (Koçel, 2003:78). Karar vericilerin verdikleri kararlarda rasyonel davranabilmeleri, çevresel değişime adapte olabilmeleri ve dışsallıklardan olumlu ya da olumsuz etkilenmemeleri büyük önem taşımaktadır. Oysa insanlar kararlarında her zaman rasyonel davranamamaktadır (Kahneman, 2015).

Bununla birlikte insan davranışları çeşitlilik göstermektedir. Davranış gözlenebildiği için, ölçülebilir davranışın, duygusal ya da deneysel yönleri vardır. Davranışın dolaysız yönü daha çok merak konusu olsa bile, dolaylı yönünün de incelenmesi gerekir. Leavit, insan davranışlarına ilişkin bazı varsayımlar düzenlemiştir. Bu varsayımlar (Blair, 1979:9):

- İnsanın her davranışı nedenlidir.
- İnsanın bütün davranışları güdülüdür.
- İnsanın her davranışının bir hedefi vardır.

Bu varsayımlar dikkate alındığında, davranışların rastgele olmadığı, ayrıca herhangi bir neden olmadan davranışın oluşmayacağı

düşüncesi oluşmaktadır. Çünkü insanlar içsel ve dışsal uyarıcılar nedeniyle davranışta bulunmaktadır. Buna rağmen insanın her davranışı mutlaka bir hedefe yöneliktir. Psikologlar insanın davranışta bulunması için bir uyarının olması gerektiğini ileri sürmektedir. Uyarıcı geldiği zaman, insanın davranışta bulunur (Güney2007:26). Bu süreç:

Uyaran ⟶ Organizma ⟶ Tepki = **Davranış** şeklindedir.

En basit hücrelerden, karmaşık organizmalara ve insanlara kadar tüm biyolojik sistemler, doğrusal olmayan karmaşık özelliklere sahiptirler. Parçaların birbiriyle birlikte çalıştığı, aynı zamanda etkileşim içinde olduğu ve sürekli bir değişimin gerçekleştiği dinamik, karmaşık ve doğrusal olmayan ilişkilerin ve bunların etkileşimi, karmaşıklık kuramının da öznesini oluşturur (Ercil ve Şener, 2012:334).

McKergow (1996:722) karmaşıklığı, bir sistemin hem süreklilik içinde hem de yenilik ile gelişme ve davranış olarak tanımlamaktadır. Karmaşıklığı nitelendiren ise, farklılaşma ve bütünleşme olarak ifade edilen iki özelliktir (Heylingen, 1990).

Bu bağlamda incelenmesi gereken bir diğer kuram ise “kaos” kuramıdır. Kaos kuramı, kuralların olmaması anlamı taşımaktadır. Bu nedenle karmaşıklıkla iç içe geçen bir kuram olarak ifade edilebilir. Lorenz, (1995:167) kaosun zaman içindeki düzensizliği;

karmaşıklığın ise uzay içindeki düzensizliğini referans aldığını savunmaktadır.

Gleick, (1987)'e göre kaos, doğrusal olmayan dinamik sistemlerin ürettiği, düzensiz tahmin edilemeyen davranışlardır. Bir diğer ifadeyle, karmaşık tahmin edilemeyen davranış kalıplarının düzensiz fakat benzer biçimlerine dönüştüğü; "düzenli-düzensizlik" olarak tanımlanmaktadır (Tetenbaum, 1998).

Kaosun özünde, davranışlarında rastgelelik olan bazı sistemlerin zaman içinde durağan boşluk (phase spaces) saflarına doğru yöneleceği fikri yer alır. Bu durağan boşluklar "garip çekerler" (strange atractors) olarak tanımlanmaktadır (Gleick, 1987:75). Garip çekerler, bir sistemin tekrarlanmış davranış kalıplarını oluşturması, yeterli durağanlık ve yayılım için gerekli fikirler, inançlar, değerler ve etik kurallar ile dikkatinin çekilmesi durumunu ifade etmektedir (Fitzgerald ve Van-Eijnatten, 2002:412).

Kaos kuramındaki bir diğer önemli kavram, "çatallaşma (bifurcation)" kavramıdır. Çatallaşma kavramı, değişen parametreler nedeniyle sistem durumundaki beklenmedik değişimler olarak tanımlanmaktadır. Bir sistemin çatallaşma göstermesi düzensizliğe veya sadece diğer bir sabit duruma geçiş olarak ifade edilmektedir (Williams, 1997). Her bir çatallaşma durumunda sistemin dengesi bozulmakta ve yeni bir çekere doğru kaymaktadır (Radzicki, 1990). Kaos kuramı, **düzensizlik** ile **düzen** arasında,

sürekli bir devinimi ifade etmektedir. İnsanlar da yatırım kararlarını mevcut dünya sistemi üzerindeki bu karmaşıklık ve kaotik ortamda vermek durumundadır.

Finans kavramı, TDK sözlükte "Para ve para ile ilgili araçları, değerleri konu edinen iş alanı" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Finansal karar kavramını ise, hem işletmeler açısından hem de bireyler açısından finansal kararlar, şeklinde ayrıma tabi tutmak mümkündür. İşletmeler açısından finansal karar, elde olan ya da elde edilebilecek durumdaki fonların ya da kaynakların, duran veya dönen varlıklara yatırılması olarak ifade edilebilir. Bireyler açısından finansal kararlar, tasarrufların faydalarını en üst düzeye çıkaracak şekilde değerlendirilmesi veya ihtiyaç duymaları halinde gerekli kaynakları sağlamaları için hem kredi hem de finans kurumlarıyla ilişki içinde olmaları anlamı taşımaktadır (Tufan, 2008:9). Hem işletmeler hem de bireyler açısından verilecek her türlü finansal kararda, kazanç, karlılık ve risk unsurları göz önünde bulundurulmak zorundadır (Türko, 2002).

Finansal kararların tamamında, hem gerekli kaynağın bulunması hem de bulunan ya da eldeki hazır kaynakların yatırım alanlarına yönlendirilmesi söz konusudur (İnce, 2022:60). Gerekli kaynağı temin edebilmek için, para piyasası kurumlarından kredi temin edilmesi, ya da gelir/kazançlardan tasarruf edilmesi zorunluluğu vardır. Kaynakların yatırım araçlarına yönlendirilmesinde ise, hisse

senedi, menkul ve gayrimenkul, repo, tahvil/hazine bonosu ya da altın, gümüş vb kıymetli madenlere yönelik yatırım yapılabilir (Tufan, 2008:10). Her ne kadar döviz[3] bir yatırım aracı olmasa da, özellikle yüksek enflasyon[4] yaşanan ülkelerde yatırımcıların, tasarruflarının alım gücünü koruyabilmek amacıyla, döviz üzerinde yatırım kararları verdikleri de sıklıkla görülmektedir.

İnsanoğlu yaşadığı süre içerisinde, sürekli kararlar vermek zorunda olan bir varlıktır. Alternatifler arasından birini seçmek ya da tek bir alternatif varsa, bu alternatifi değerlendirmek ya da değerlendirmemek gibi seçim hakkına sahiptir. Yaptığımız her seçimin, aynı zamanda bir vazgeçiş olması sebebiyle, doğru kararları verebilmek amaçlara ulaşmak için bir araçtır. Finans konusunda verilen kararlara ilişkin, "geleneksel finans ve davranışsal finans" olmak üzere, başlıca iki yaklaşım bulunmaktadır (Tufan, 2008:11).

[3] Uluslararası ekonomik işlemleri gerçekleştirmek amacıyla kullanılan, her türlü yabancı ödeme aracına döviz denilmektedir. Uygulamada nakit yabancı paralara **efektif**, nakde dönüştürülebilen döviz poliçeleri ödeme emirleri yabancı mevduat sertifikaları yabancı banka havaleleri ile dövize bağlı seyahat çekleri gibi ödeme araçlarına da döviz adı verilmektedir (Ülgen, 2004:319).

[4] Bir ekonomide, toplam talebin toplam arzdan fazla olması sonucu, fiyatlar genel düzeyinin sürekli olarak yükselmesine, enflasyon denilmektedir (Ülgen, 2004:276) Monetarist ekole göre enflasyon, "Çok sayıda paranın az sayıda mal ve hizmetin peşinde koşmasından doğar" (Kılıçbay, 1991:10).

1.2. Finans Teorileri

Bu bölümde finans teorileri ele alınmakta olup, geleneksel finans yaklaşımı ve davranışsal finans kavramları açıklanmaktadır.

1.2.1. Geleneksel Finans Yaklaşımı

Markovic tarafından geliştirilen modern portföy teorisi, geleneksel finans teorilerinin en önemlilerinden biridir (Kıyılar ve Akkaya, 2016:21). Modern portföy teorisine göre; bireysel yatırımcıların rasyonel oldukları ve risk altında karar vermek zorunda oldukları belirtilmiştir. Benzer şekilde 1960'lı yıllarda ortaya atılan "Beklenen fayda teorisi", "Etkin Piyasalar hipotezi" ve "Sermaye varlıklarını fiyatlama modelleri" de insanın rasyonel olduğu varsayımı üzerine geliştirilen teorilerdir.

"Homo economicus" kavramı, iktisadın en temel varsayımıdır (Ryan, 2003:245). Rasyonel insan olarak da ifade edilebilecek olan "Homo economicus", bireylerin her zaman kendi çıkarlarını maksimize edecek yönde davranışlar sergileme eğiliminde olduğunu ileri sürer (White, 2004: 90).

Rasyonellik kavramı akılcı çıkarcı ve mantıklı hareket etmeye gerektirir. Bu kavramın iki ana boyutu bulunmaktadır. Birinci boyut; birey yatırım yaparken bilgi sahibi olmak zorundadır. Elde edilen yeni bilgiler sayesinde, düşüncelerini ve kararlarını güncelleyerek bu doğrultuda "Bayes kuralı" uyarınca hareket ederler. İkinci boyut ise,

verdikleri her kararda, çıkarlarını en üst seviyeye getirmeye çalışırlar. Bu durum, beklenen fayda teorisine tutarlılık kazandırmaktadır (Sektioğlu, 2022:14).

Geliştirilen bu teoriler yatırımcılara yol göstermesi açısından faydalı olmakla birlikte, tüm bireysel yatırımcıların, geleneksel finans yaklaşımları doğrultusunda hareket ettiğini söylemek doğru olmayacaktır (Nofsinger, 2021:2). Bazı yatırımcı davranışlarını geleneksel finans teorileriyle açıklamak mümkün olamamaktadır. Yaygın kullanılan, normatif modellerden sapmalar, rassal hata şeklinde kabul görmekte olup sistematik özellik gösterir (Tversky ve Kahneman, 1983:295). Bu doğrultuda açıklanamayan yatırımcı davranışlarının temelinde, psikolojik unsurların yattığını, bireylerin yatırım kararlarında sadece bilimsel gerçekler ve analizleri dikkate almadığını öne süren yaklaşım, davranışsal finansı oluşturmaktadır (Akdeniz ve Turan, 2012:1017). Benzer şekilde bireysel yatırımcılar, risk ve beklenen getiriyi de göz önünde bulundurmaksızın da yatırım kararları verebilmektedir (Bostancı, 2003:9). Birçok araştırma, bireyin davranışının ana belirleyicisi akıl; şartlanma alışkanlık taklit ve sosyal normlarla şekillendiğini göstermektedir. Bu araştırmaların sonuçlarına göre, insanın "homo economicus" değil; büyük oranda "homo psychologicus"olduğu görülmektedir (Jager, vd., 2000:360). İnsan psikolojisinin yatırım kararları üzerindeki etkisini araştıran ve bu doğrultuda geliştirilen teoriler, davranışsal finans teorilerini oluşturmaktadır. Araştırmanın

bu bölümünde "**Geleneksel Finans**" ve "**Davranışsal Finans**" teorileri ele alınmaktadır.

1.2.1.1. Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisi, Daniel Bernoulli'nin (1738) çalışmalarına dayanmaktadır. Bu çalışmalar, madeni para ile oynan yazı-tura oyunu için "St. Petersburg paradoksuna" çözüm bulma amaçlı olarak yapılmıştır. Paradoksa göre oyunu oynayan kişinin kazancı, tura gelene kadar madeni paranın kaç kez havaya atılmasına göre değişmekte olup, oyundan beklenen getiri sonsuzdur. Oysa gerçekte hiçbir birey, beklenen kazanç değeri sonsuz olsa da, bu oyun için çok fazla para ödemeyecektir (Başarır, 2021:25). Beklenen fayda teorisi, belirsizlik ortamında, faydanın ölçülebilen ve belirli olduğu varsayımına dayanmaktadır.

St. Petersburg paradoksuna göre, Tura gelene kadar n kere atış yapıldıysa, kazanılan miktar 2n'dir.Tura gelme olasılığı ½ olarak alındığında n kere para atışı yapıldığında 1/2n olasılıkla tura gelecektir. Böylelikle, oyunda beklenen parasal değer sonsuza eşit olacaktır $(\Sigma(1/2)^n 2^n = \infty)$*. Sonsuz sonlu bu oyunu açıklamak amacıyla Bernoulli logaritmik bir fayda fonksiyonu ortaya koymuştur. Bu şekilde, bireyler beklenen faydalarını maksimize etmektedir. Önemli olan bireyin servetten elde ettiği değil, servetteki her birim artış ile elde ettiği faydadır. Başka bir deyişle azalan marjinal fayda kanunu geçerlidir* (Taşdemir, 2007:308).

$$\Sigma(1/2)^n \ln 2^n < \infty \qquad \text{(Denklem 1)}$$

ile formülize edildiğinde, yatırımcıların yalnızca beklenen değere göre değil; fayda maksimizasyonunu sağlamak amacıyla karar verdikleri anlaşılmaktadır. Fayda, "servetin ve gelirin doğrusal bir fonksiyonu değil, sübjektif ve azalan marjinal faydaya uygun olarak içbükey bir fonksiyonudur" (Berke, Özcan ve Dizdarlar, 2014:80).

Bu sonuçlardan hareket ederek 1944 yılında J.V. Neumann ve O. Morngenstren beklenen fayda teorisini geliştirmişlerdir. Neumann ve Morngenstren'e göre beklenen fayda "Risk içeren bir karar sonrasında beklenen faydayla, öngörülen riskin gerçekleşme olasılığının ağırlıklandırılması sonrasında, ulaşılan değere bağlıdır" (Taşdemir, 2007: 309).

Teorinin ön dayanağı niteliğindeki önermeleri (Shoemaker, 1982: 531-532):

- Tamlık: L1 ve L2 gibi iki ihtimal arasında seçim durumunda, her iki seçenek aynı derecede iyidir ve birbirleri yerine tercih edilebilir.
- Geçişlilik: Eğer L1 seçeneği L2 seçeneğinden daha iyiyse ve L2 seçeneği de L3 seçeneğinden iyiyse, bu doğrultuda L1 seçeneği, L3 seçeneğinden iyidir.
- Bağımsızlık: P1- P2 - P3 olmak üzere üç farklı üç kura olduğu varsayımında ilk iki kuranın tercih edilmesi durumu, üçüncü kuradan bağımsızdır.

- Süreklilik: Bu varsayımlar altında, her bireyin gerçekleşecek sonuçlardan (x) oluşan fayda fonksiyonu

  (u) : p.U(x) > q.U(x) olacaktır.

Bu teori uzun yıllar etkili olsa da Daniel Ellsberg (1961) ve Maurice Allais (1953) tarafından yapılan deneyler teoriden sapmalar olabileceğini göstermiştir. Bu iki deney Ellsberg ve Allais paradoksu olarak adlandırılmaktadır.

Ellsberg (1961) yaptığı deneyde katılımcılardan iki torba içerisinden seçim yapmalarını istemiştir. Torbalardan birinde; 50 adet kırmızı, 50 adet mavi olmak üzere toplam 100 adet top bulunmaktadır. Diğer torbada ise, kırmızı ve mavi topların adedi bilinmemekte fakat toplamda yine 100 adet top bulunmaktadır. Yapılan deneye katılan katılımcıların çok büyük bir çoğunluğu, içerisinde kırmızı ve mavi topların miktarı tam olarak bilinen torbadan seçim yapmak istemişlerdir. Bu davranış, onların risklerini azaltmaya çalıştıklarını göstermektedir. Fakat modern portföy teorisi, riski çeşitlendirmeyi ve kar maksimizasyonunu hedef almaktadır. Yapılan bu deney, modern portföy teorisine aykırı bir sonuç ortaya koymuştur. Bireysel yatırımcıların riskten kaçınmak için, ellerindeki tam bilgi doğrultusunda hareket ettiklerini göstermiştir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 257).

Maurice Allais, bireylerin tercihlerinin her zaman beklenildiği gibi olmayacağı, duruma göre değişebileceğini ileri sürer. Beklenen fayda şu şekilde hesaplanmaktadır:

$E[R]= \sum_i^n R_i P_i$ (Denklem 2)

Bu denklemdeki;

E[R] : beklenen fayda,

R_i : Herhangi bir i senaryosundan beklenen fayda,

P_i : Herhangi bir i senaryosunun gerçekleşme ihtimali,

N : ise senaryo sayısıdır.

Örneğin: %50 ihtimalle bir milyon dolar kazanılacak bir işte beklenen fayda, beşyüzbin dolardır.

Allais yaptığı çalışmada katılımcılara iki soru sormaktadır. Birinci soruda: Kumarda A ve B seçenekleri içinden birini tercih etmelerini istemiştir. Seçenekler şunlardır (Machina, 1987):

A seçeneği

- %100 ihtimalle 1 milyon dolar

B seçeneği:

- %89 ihtimalle 1 milyon dolar
- %10 ihtimalle 5 milyon dolar

- %1 ihtimalle hiçbir şey

Allais, katılımcı bireylerin büyük çoğunluğunun, ilk soruda A seçeneğini tercih ettikleri sonucuna ulaştı. Beklenen fayda teorisine göre, her seçeneğin beklenen faydası şu şekilde hesaplanır:

A Seçeneği:

%100 x 1 = 1 milyon dolar.

B Seçeneği:

%89 x 1 + %10 x 5 + %1 x 0 = 1.39 milyon dolar.

Görüldüğü üzere, bu iki seçenekten B seçeneği, daha fazla para kazandırmaktadır. Ama matematiksel hesaplama yapmaksızın bu tercihin daha yüksek faydası olduğu görülememektedir. Rasyonel olan tercih, A seçeneği değil B seçeneğidir. Bireyler, sezgisel davranarak A seçeneğinin "garantici" görünmesi dolayısıyla bu seçeneği tercih etmektedir. Bu duruma “kesinlik etkisi” adı verilir (Wakker. (2010).

İkinci soruda ise yine kumarda C ve D seçenekleri içinden birini tercih etmelerini istemiştir. Seçenekler şunlardır (Machina, 1987):

C Seçeneği:

- %11 ihtimalle 1 milyon dolar,
- %89 ihtimalle hiçbir şey.

D Seçeneği:

- %10 ihtimalle 5 milyon dolar,
- %90 ihtimalle hiçbir şey.

Allais, katılımcı bireylerin büyük çoğunluğunun, ikinci soruda, D seçeneğini tercih ettikleri sonucuna ulaştı. Beklenen fayda teorisine göre beklenen fayda:

- C Seçeneğinin beklenen getirisi:
  %11 x 1+%89 x 0 = 0.11 milyon dolar iken,

- D Seçeneğinin getirisi: %10 x 5+%90 x 0 = 0.5 milyon dolardır.

Görüleceği üzere, D seçeneği, C seçeneğine göre çok daha fazla getiri sağlamaktadır. Fakat bireyler, %1'lik ihtimal artışının cazibesi nedeniyle matematiksel hesap yapmadan C seçeneğini tercih etmektedirler. Rasyonel olan tercih, C seçeneği değil; D seçeneğidir. İşte Allais, bunu bir "paradoks" olarak tanımlamıştır: Çünkü insanlar rasyonel karar verselerdi şayet ilk soruda B seçeneğini; ikinci soruda ise D seçeneğini seçmeleri gerekirdi.

1.2.1.2. Portföy Teorisi

Geleneksel portföy teorisi, “portföy yönetimini bilim değil; sanat olarak görür” (Marangoz, 2006:33). Çok fazla sayıdaki finansal varlık arasından, yapılacak olan yatırımların maksimum getiri

sağlaması ve bu maksimum getirilerin minimum risk ile gerçekleştirilmesi, portföy teorilerinin ortaya çıkış nedenidir. Geleneksel portföy teorilerinde çeşitlendirme yöntemi kullanılmak suretiyle, getirinin maksimum; riskin minimum hale getirileceği, düşüncesi yatmaktadır. Çeşitlendirme stratejisi; araştırma maliyetlerinin yüksek oluşu, yüksek komisyon giderleri, çok fazla sayıdaki menkul kıymetin yönetilme zorluğu, seçilen bazı menkul kıymetlerin riskleriyle beklenen getirilerinin birbirini karşılamaması gibi nedenler dolayısıyla problemli bir yöntemdir (Üstünel, 1999:9). Uzun yıllar yaygın olarak kullanılan geleneksel portföy yöntemlerinin yerine, 1950'li yıllar itibarı ile modern portföy teorileri kullanılmıştır (Özarslan Gökçe, 2001:6).

Geleneksel portföy teorilerinde beklenen verimi aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır (Özarslan Gökçe, 2001:5):

E_p = WA x WA+WB x EB+...+WN x EN (Denklem 3)

E_p : Portföyün beklenen verimini

EN : N varlığının beklenen verimi

WN : N varlığının portföy içindeki oranı

Modern portföy teorisi Harry Markowitz (1952) tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntemde portföy getirisinin varyansı kullanılmaktadır. Yatırımcıların portföylerinin olası riskleri ile

portföylerinden bekledikleri yatırım getirisinin faydasını maksimize etmeye yönelik olarak, nasıl portföyler oluşturulması gerektiğini açıklayan bir teoridir (Başarır, 2021:41). Teoriye göre menkul kıymet değerlendirmesi yapan bireysel yada kurumsal yatırımcıların, benzer şekilde projeleri de değerlendirmesi gerekmektedir (Markowitz, 1952:452). Markowitz (1952:5-6) yayımlanan "Portfolio Selection" isimli makalesinde; geleneksel portföy teorisine yaptığı katkılar şu şekilde özetlenebilir:

- Portföy yönetiminde parçalar toplamının, bütüne eşit olmadığı; Çeşitlendirme yöntemi ile risk azaltılabilse bile, portföyün toplam riskinin portföyü oluşturan varlıkların riskinden daha az olabileceğini,
- Portföye eklenen finansal varlıkların üstünlük ilkesine göre seçim yapılacağı; Bu nedenle aynı verime sahip finansal varlıktan, daha az riskli olanın portföye dahil edileceği; risk seviyeleri aynı olan iki finansal varlık içinse, verimi en yüksek olanın portföye dahil edileceğini ileri sürer. Bu durumun "Etkin sınır" olduğunu ve kuadratik programlama[5] yolu ile elde edilebileceğini belirtmektedir.

Hem fazla işlem gerektiren hem de son derece karmaşık olan bu yöntemin dezavantajlarını yok etmeye yönelik olarak daha sonra

[5] Kuadratik programlama: Amaç fonksiyonu ve kısıtların doğrusal olduğu bir problem "Doğrusal Programlama Problemi" olarak adlandırılır (Can, 2007:91)

birçok model geliştirilmiştir. Modern portföy teorisinin varsayımları şu şekildedir (Yörük, 2000:10):

- Modern portföy teorisi, tüm yatırımcıların rasyonel olduklarını ve faydalarını maksimize etmeye çalıştıklarını varsaymaktadır.
- Bireylerin yatırım kararlarını, yatırımlarından bekledikleri verim ve risklerine göre aldıklarını; verimi ölçmek için portföydeki varlıkların beklenen verim ortalamalarını kullanırken, riski ölçmek için de bütün portföyün veriminin varyansını kullandıklarını varsaymaktadır.
- Modern portföy teorisi, tüm yatırımcıların özdeş zaman ufkuna sahip olduklarını varsaymaktadır.
- Sermaye piyasalarının etkin piyasalar olduğunu ve bu etkin piyasada bilgilerin büyük bir hızla, tam ve doğru şekilde, finansal varlıkların fiyatlarına yansıyacağını, yatırımcıların da bu bilgilere eş zamanlı ulaşabileceklerini varsaymaktadır.

1.2.1.3. Sermaye Varlıkları Fiyatlama Modeli

William Sharpe (1964) tarafından geliştirilen sermaye varlıkları fiyatlama modeli daha sonradan Lintner, J. (1965) ve Mossin, J (1966) tarafında da benzer şekilde ele alınarak varlık fiyatlamasına ilişkin modeller oluşturulmuştur. Varlıkları fiyatlama modeli, modern portföy teorisi ile benzerlik göstermekte, varlıkların

getirileri ve riskleri olmak üzere iki değişken üzerinden incelenmektedir (Başarır, 2021:28).

Sharpe (1964), sistematik risk ile varlık getirisi ilişkisini incelemiş ve bu iki değişken arasında pozitif yönlü bir korelasyon olduğu sonucuna ulaşmıştır. Litner (1965) yaptığı araştırmada benzer bir sonuca ulaşmıştır (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 71). Varlık fiyatlama modelinde, hem bireysel yatırımcı davranışları hem de sermaye piyasalarına ilişkin varsayımlar geçerli olmak zorundadır. Bu varsayımları şu şekilde sıralamak mümkündür (Bayrakdaroğlu, 2018: 118):

Hiçbir yatırımcı risk sevmez, ayrıca yatırımcılar riskten kaçınırlar. Bununla beraber yatırımcılar, yatırım getirisinden sağlayacakları faydayı en üst düzeye çıkarmak isterler. Tam rekabet koşulları geçerli olup, sınırsız sayıda alıcı ve satıcı vardır. Alıcı ve satıcıların fiyatları etkileme durumu yoktur. Olasılık dağılımları yatırım kararına temel teşkil ederken, yatırım getirileri normal dağılım gösterir.

Yatırımcılar homojen bir beklenti içindedir. Yapılan yatırımlar bir dönem için yapılmakta olup, yatırımcıların bir finansal enstrümanı tutma süreleri birbirinden farksızdır.

Piyasadaki varlıkların bölünebilme özelliği nedeniyle, yatırımcılar istediği büyüklükte yatırım yapabilme imkanına

sahiptir. Ekonomide yatırım ortamını etkileyebilecek olan enflasyonun, olmadığı varsayılmaktadır.

Yatırımcıların tam bilgiye sahip olduğu varsayılmakta olup, bu bilgi için herhangi bir maliyete katlanmak zorunda olmadıkları kabul edilir. Bunun dışında, işlem maliyetleri de yoktur. Açığa satış işleminin gerçekleştirilemiyor olması nedeniyle, spekülatif işlemler piyasalarda yapılamamaktadır.

1.2.1.4. Etkin Piyasalar Hipotezi

Bachelier (1900) tarafından piyasa etkinliği kavramı ilk kez kullanılmıştır (Özdemir, 2018:37; Bildik, 2000:9). Maurice Kendall (1953) hisse senetleri fiyat hareketlerinde meydana gelen değişimin önceden kestirilemeyeceğini, fiyat değişimlerinin tamamen rastlantısal şekilde gerçekleştiğini ileri sürmüştür (Brealy ve Myers, 2003:347). Eguene Fama (1970:386) tarafından ilk kez kullanılan 'Etkin Piyasalar' kavramı; kar maksimizasyonunu amaçlayan birçok işletmenin, gelecekte oluşacak fiyatları önceden kestirmeyi amaçladıklarını ve fiyat oluşumuna ilişkin bilgilere, dileyen herkesin ulaşılabildiği piyasa olarak tanımlanmıştır (Chew, 2001: 22). Etkin Piyasa Hipotezi, "beklenen faydayı maksimize etmek için bilgiyi işleyen yatırımcıların mantıklı olduğu inancına dayanır" (Tufan ve Sarıçiçek, 2013:159). Burada kullanılan etkinlik kavramı; amaca uygun olarak elde edilen bilginin varlık fiyatlamasında kullanılabildiği piyasayı tanımlamaktadır (Demireli, Akkaya ve İbaş, 2010:54). Piyasa etkinliği, her yeni bilgi girişinin, hisse

senetleri fiyatlarına anında yansıması olarak da ifade edilebilir (Tufan ve Sarıçiçek, 2013:164). Bilginin herkes tarafından ulaşılabilir olması ve her yeni bilginin fiyatları anında değiştirmesi nedeniyle, yatırımcıların anormal kar elde etmeleri mümkün değildir (Ross, Westerfield ve Jaffe 2002). Fama (1970) bilgi kaynakları bağlamında geliştirdiği hipotezi zayıf, yarı güçlü ve güçlü olmak üzere üç farklı formda etkinlik olarak incelemiştir (Konuralp, 2006: 306).

1.2.1.4.1. Zayıf form

Zayıf formda etkinlik, "Rastsal Yürüyüş Hipotezi" olarak da adlandırılmaktadır. Rastsal yürüyüş hipotezi, Louis Bachelier tarafından geliştirilen spekülasyon teorisine dayanmaktadır. Daha sonra Fama (1970) tarafından geliştirilen etkin piyasa hipotezi ile geniş kabul görmüştür (Tufan ve Sarıçiçek, 2013:159). Zayıf formda etkinlik, hisse fiyat verilerine ilişkin geçmişe yönelik tüm malumata kolaylıkla erişilebileceğini, fakat bu malumatın yatırımcıya anormal/aşırı kazanç sağlamayacağını ileri sürer (Shleifer, 2000:6).

Zaman serileri ya da teknik analiz gibi geçmiş verilere dayalı olarak geleceğe yönelik doğru tahmin yapılabilmesi, geçmiş bilgilerin fiyatlara çoktan yansımış olmaları dolayısıyla mümkün olmamaktadır. Bir bilginin kamuoyuna açıklanmadan önce elde edilebilmesi durumunda normal üzeri bir getiri elde etme imkanı

olabilir. Bu durumda, zayıf formda etkin piyasalardan söz edilemez (Sektioğlu, 2022:46).

Her ne kadar geçmiş verilerden hareketle gelecekteki fiyat hareketleri tahmin edilmeye çalışılsa da rassal yürüyüş modeline aykırı birçok durum olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durumlardan bazıları "mevsimsel fiyat hareketleri, gün/ay/tatil günlerinde bağlı değişimler, ocak ayı etkisi, mavi pazartesi anomalisi, ilan etkisi gibi normalden sapma olarak nitelendirilen aykırılıklar (anomaliler) sayılabilir (Güngör, 2003:115-116).

1.2.1.4.2. Yarı Güçlü Form

Yarı güçlü piyasa etkinliği, finansal yatırım enstrümanlarının hali hazırdaki mevcut bilgilere göre, hızlı bir şekilde değişim gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla geliştirilmiştir (Chance, 1984:386). Kamuoyuyla paylaşılan bilgilerin eşzamanlı fiyatlara yansıması nedeniyle geleceğe yönelik aşırı kar ya da getiri elde etme durumu söz konusu değildir (Tufan ve Sarıçiçek, 2013:166).

Yarı güçlü formda, kamuoyuna ilan edilen tüm bilgiler fiyatlara yansımıştır. Yalnızca geçmiş verilere göre değil, işletme karı, temmettü durumu, kurumsallık, F/K oranı vb birçok işletme verisinin değerlendirildiği ve fiyatlara yansıtıldığı etkinlik düzeyidir (Sektioğlu, 2022:47). Yarı güçlü forumdaki piyasa etkinlik düzeyinde, normalin üzerinde bir kar elde etmek isteyen

yatırımcının, açıklanabilecek olan bilgiyi önceden tahmin ederek, buna göre pozisyon alması şarttır. Bilgi erişimin kolay olması ve herkes tarafından bilginin eş zamanlı öğrenilmesi nedeniyle, hiçbir yatırımcının diğerine nazaran üstünlüğü yoktur (Yavuz, 2003:5).

1.2.1.4.3. Güçlü Form

Güçlü formda Etkin olan piyasalarda hiçbir şekilde yatırımcıların normal üzerinde kar ya da getir elde etmeleri mümkün değildir (Fama,1970:389). Bu formdaki fiyatlar, her türlü bilgiyi tam olarak yansıtmaktadır. Fakat gözden kaçırılmaması gereken husus şudur ki; hiçbir zaman piyasada tam bilgi, eş zamanlı olarak kamuoyu ile paylaşılmamaktadır. Bazı yatırımcılar içeriden haber almak suretiyle, bilgiyi önceden temin ederek kullanmaktadırlar. Bu yolla normalin üzerinde kar ya da getiri elde etme şansı bulabilmektedirler (Böyükaslan, 2012:23-25). Bilginin her zaman sızma ihtimali bulunması dolayısıyla güçlü formda etkin piyasaların test edilmesi de pek olası değildir (Watson ve Head, 2007:36-37).

1.2.2. Davranışsal Finans Yaklaşımı

İktisadın en temel varsayımı olan "homo economicus" yani rasyonel insan tanımlaması, Pareto, Keynes, Fisher gibi bilim insanlarınca eleştirilmiştir. Çünkü gerçek yaşamda karmaşık kararlar rasyonelite ile çoğu zaman çelişmektedir (Yalçınkaya, 2004:6). Finans biriminin hem psikoloji hem de sosyoloji ile ilişkilendirilmeye başlanması, davranışsal finans kavramını gündeme getirmiştir (Ricciardi ve

Simon, 2000). Davranışsal finans; finansal kararların alınmasında yatırımcının sahip olduğu bilgilerin nasıl yorumlandığı ve bu bilgilere istinaden nasıl hareket ettiğini açıklamaya çalışan geleneksel finans teorilerinin yerini alan, yeni bir bilim dalıdır (Anurag, Naela ve Rakesh, 2020:69).

Bireysel yatırımcıların yatırım davranışlarında rasyonel davranıp davranmadıkları ya da duygusallık ve farklı tercihler nedeniyle, irrasyonel veya sınırlı rasyonel davranışlar sergilemesi durumunu açıklama isteği, modern portföy teorisinin yerini davranışsal finans teorilerine bırakmasına neden olmuştur (Ritter, 2003:430). Bir başka ifadeyle; yatırımcılar zaman zaman rasyonel kararlar almak yerine sezgilerine ve hislerine göre kararlar almaktadır (Döm, 2003:14).

Özellikle Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisi davranışsal finansın ilk adımlarından olmuştur. Beklenti teorisi; beklenen fayda teorisinin geliştirilmiş halidir. Bireylerin yatırım davranışlarında her zaman rasyonel davranmadıklarını, bazı kestirme çıkarımlar yaptıklarını, duygularıyla hareket ettiklerini, sosyal etkileşim nedeniyle farklı davranmak durumunda kaldıklarını, riskten kaçınma, temsiliyet ya da aşırı güven gibi eğilimler göstererek hareket ettiklerini ileri süren bir teoridir (Sektioğlu, 2022:48).

Davranışsal finans çalışmaları, duygusal eğilimleri ve bilişsel psikoloji etrafında yoğunlaşmaktadır (Victor ve Simon, 2000:27).

“Homo-Economicus” yerine; “Homo- Sociologicus” kavramı yaratılarak, faydayı maksimum, maliyeti minimum tutan davranışlar yerine; dini inanç, gelenekler, ideolojiler, toplumsal eğilimler de kararlara etki eder, yaklaşımı benimsenmektedir. Buna ilave olarak geliştirilen “Homo-Socioeconomicus” kavramı ise, rasyonel davranan birey yerine, karmaşık durumlarda kararsız kalan ya da zihni dağınık bireyler ile bağlantı kurmaya çalışan, bireyin hem iktisadi hem de sosyolojik boyutuna dikkat çeken bir kavramdır (Yalçınkaya, 2004:6). Bu bilgilerden hareketle davranışsal finansın amacı, psikolojik durumlar veya önyargılar sebebiyle piyasalarda yaşanan anomalileri açıklamayı amaçlamaktır (Barber ve Odeon, 1999:41).

Davranışsal finansın literatürde pek çok tanımı mevcuttur (Sewel, 2010:1). Bu tanımlar arasında birkaç tanesini vermek gerekirse; davranışsal finans, sosyoloji ve psikoloji gibi davranış bilimlerinden etkilenen, bununla birlikte beklenen fayda teorisi ve rasyonel davranış paradigmasının tahminleri ile uyuşmayan gözlemlerin belirlenmesi ve bunların nedenlerinin açıklanması ile ilgilenen finans dalıdır (Frankfurther ve McGoun, 2000:201). Yani davranışsal finans, yatırım kararlarına etki eden bilişsel anomaliler üzerinde durur (Bostancı, 2003:9).

Davranışsal finansa ilişkin yapılan bir başka tanım ise; hisse senedi fiyatlarında ya da bu fiyatların getiri durumlarında, yatırımcının

seçim ve hareketlerinin ne derece etkin olduğunu tespit etmeye çalışan disiplindir (Ülkü, 2001:101). Davranışsal finans, bireylerin yatırım kararları ve yatırım kararlarına etki eden unsurları etkileyen psikolojik durumlarının bir göstergesi olarak da ifade edilmektedir (Günay ve Demirel, 2011:147). Bir başka ifade ile yatırımcıların kararlarındaki bilinçli olarak yaptıkları mantık hatalarını inceleyen yaklaşımdır denilebilir (Fuller, 2000:12).

Davranışsal Finans yaklaşımını benimseyen araştırmacılar ile geleneksel finans yöntemini benimseyen araştırmacıların, problem çözme konusundaki metodolojileri de farklılık göstermektedir. Geleneksel finansta önce model oluşturulup, ampirik çalışmalarla modelin doğruluğu test edilir. Oysa davranışsal finansta, önce yatırımcıların davranışları gözlemlenir, gözlem sonuçlarından yola çıkılarak bir model oluşturulur (Ertan, 2007:25).

1.2.3. Davranışsal Finans Teori ve Modelleri

Davranışsal finansın gelişimine önemli katkılar sunan araştırmacıların geliştirdikleri teori ve modeller beklenti teorisi, bilişsel yanılsamalar ve duygusal yanılsamalar olmak üzere üç başlık altında incelenecektir.

1.2.3.1. Beklenti Teorisi

Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979'da "Beklenti Teorisini" geliştirmişlerdir. Teori, yatırımcıların psikolojisi ile hisse senetlerinin fiyatları arasındaki ilişkiye odaklanmıştır.

Beklenti teorisinde Kahneman ve Tversky, Harry Markowitz'in ortaya atmış olduğu faydaların varlık durumlarına değil de, varlık değişikliklerine bağlı olduğu teorisine karşı çıkmışlardır. Çünkü varlığın faydasından küçük değişimlere karşı tutumlar türetme fikri, onlara göre son derece saçmadır. Varlık değişimlerinden ziyade, kazanç ve kayıplar olarak tanımlayacakları bir teori geliştirmişlerdir. Bu durum, kazancın faydası, iki varlık durumunun faydaları kıyaslanmak suretiyle değerlendirilmiştir:

Örneğin bir yatırımcının varlığı 1 milyon dolar olduğunda, fazladan 500 dolar elde etmenin faydası bir milyon 500 bin doların faydasıyla 1 milyon doların faydası arasındaki fark kadardır yani 500 dolar kadardır. Şayet daha büyük bir miktara sahipseniz, 500 dolar kaybetmenin faydasızlığı yine iki durumun faydaları arasındaki fark kadardır. Esas olarak Kahneman ve Tversky kazanma olasılığı yüksek ya da düşük olan kumarlar arasındaki farklarla ilgilenmişlerdir Daha sonradan odak noktalarını değiştirerek kayıplara yoğunlaşmışlardır. Yani riskten kaçınmanın yerini, risk peşinde koşmanın aldığını görmüşlerdir. Bu durumu şöyle bir örnek ile açıklamaya çalışmışlardır:

- Problem 1: Kesin olarak 900 dolar elde etmeyi mi, yoksa %90 olasılıkla 1000 dolar elde etmeyi mi tercih edersiniz? Şeklinde soru sorulmuştur.
- Problem 2: Kesin olarak 900 dolar kaybetmeyi mi, yoksa %90 olasılıkla 1000 dolar kaybetmeyi mi? şeklinde ikinci bir soru sorulmuştur.

Katılanların büyük çoğunluğu, birinci problem de riskten kaçınmışlar ve 900 dolarlık bir kazancın öznel değerinin, kesinlikle 1000 dolarlık bir kazancın değerinden daha fazla olduğu yönünde düşünerek, riskten kaçınma tercihini gerçekleştirmişlerdir. Fakat ikinci problemde, insanların büyük bir çoğunluğunun garanti olanı değil; kumarı seçtiklerini görmüşlerdir Çünkü ikinci soru, birinci sorudaki riskten kaçınma açıklamasıyla aksi yöndedir. Yani 900 dolar kaybetmenin değeri 1000 dolar kaybetmenin değerinin %90'ından fazladır. Kesin kayıp son derece iticidir ve sizi risk almaya yöneltecektir. Bu iki soruda katılımcıların kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçındıkları; fakat kesin kayıp söz konusu olduğunda ise kumarı tercih ettikleri belirlenmiştir (Kahneman, 2015:322-323).

Kahneman ve Tversky, Bernoulli'nin fayda teorisini çürütebilmek için iki problem daha ortaya koymuşlardır. Bu problemler:

- Problem 3: Sahip olduğunuz miktara ek olarak size 1000 dolar verilmiş ve şimdi size aşağıdaki seçeneklerden birini seçmeniz isteniyor şeklindedir.

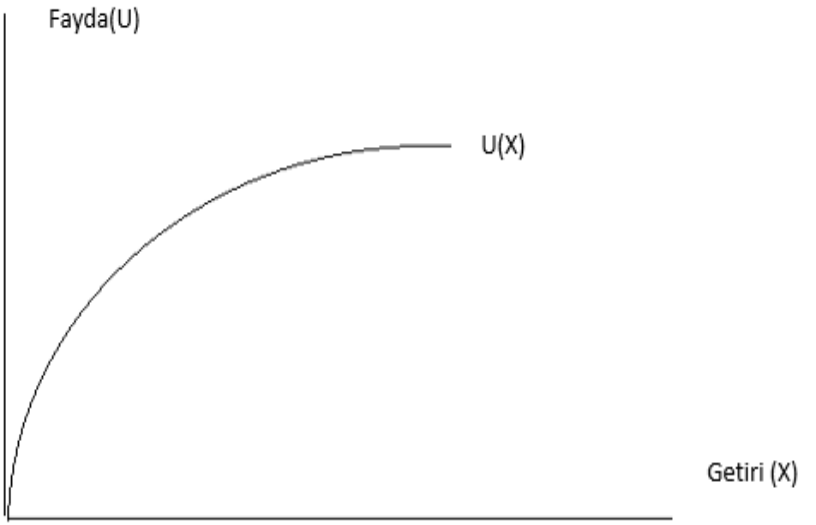
%50 olasılıkla 1000 dolar elde etmek veya kesin olarak 500 dolar elde etmek.

- Problem 4: Sahip oldunuz miktarı ek olarak size 2000 dolar verilmiş ve şu seçeneklerden birini seçmeniz isteniyor şeklindedir.

%50 olasılıkla bin dolar kaybetmek veya kesin olarak 500 dolar kaybetmek.

Bernoulli'nin teorisi için önemli olan tek şey, nihai varlık durumları olduğu için 3. ve 4. problemler Bernoulli teorisine göre aynıdır. Her iki durumda da, aynı iki seçenek arasından seçme şansınız vardır: Şu andakinden 1500 dolar tutarında daha zengin olmanın kesinliğini seçebilir, ya da eşit olasılıkla, 1000 veya 2000 dolar tutarında daha zengin olacağınız bir kumarı kabul edersiniz. Dolayısıyla Bernoulli'nin fayda teorisi, her iki problem içinde, benzer tercihleri ortaya çıkarmalıdır. Sonuçlar incelendiğinde; problem 3 için, katılımcıların büyük çoğunluğunun kazanç söz konusu olduğunda, kesin olan şeyi tercih ettikleri; problem 4 için ise, katılımcıların büyük çoğunluğunun kumarı tercih ettiği görülmüştür. Bu dört problemle ilgili bulgular Bernoulli'nin modelinin zayıflığını vurgulamaktadır. Bernoulli'nin teorisinde eksik olan şey, değişken

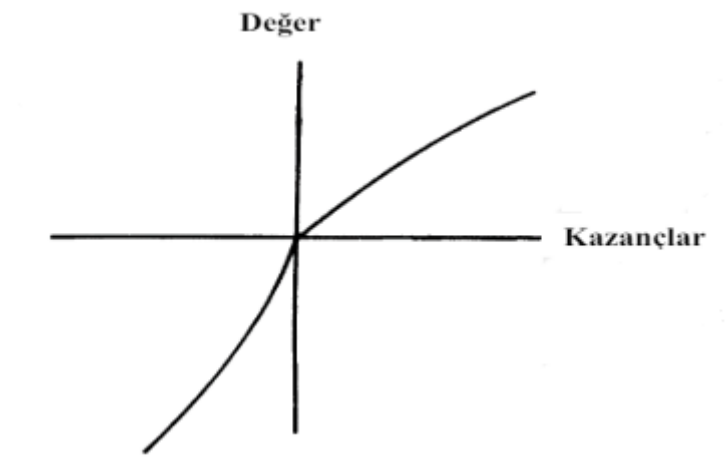
referans noktasıdır. Yani kazanç ve kayıpların değerlendirilmesi için temel alınan önceki durum, teoride eksiktir. Beklenti teorisi, bu nedenle fayda teorisinden daha karmaşıktır (Kahneman, 2015:323-325).



Şekil 1: Beklenen Fayda Teorisinde Fayda Fonksiyonu

Şekil 3'te görüldüğü üzere, Beklenen Fayda teorisinde azalan marijinal fayda kanunu nedeniyle, getirinin artması halinde, faydanın da azalarak artması durumunu doğurmaktadır. Teoriye göre yatırımcılar karar süreçlerinde, beklentileri dahilinde faydalarını gözetirler. Bir olayın gerçekleşme olasılığı ile sağlayacağı faydaların çarpımının sonucu, karar (tercih) ortaya çıkar. Seçenekler arasında beklenen faydası maksimum olan seçenek, kararlarında rasyonel

davranan yatırımcının tercihini oluşturur. Yani yatırımcı, yatırım kararını verirken, hem beklediği faydayı hem de gerçekleşme olasılığını dikkate alır (Sönmez, 2010:7). Beklenti teorisinde, beklenen fayda teorisinin aksine, özellikle düşük gelir grubundaki insanlar, karşılarına çıkabilecek olası durumlarda kesinlikle gelir elde edecekleri sonuçları tercih ederler. Bu durumu Kahneman ve Tverski (1979) kesinlik etkisi olarak ifade etmiş ve seçimlerinde riskten kaçınmaya; kesin kayıp durumunda ise yatırımcının risk arayışına girmesine neden olmaktadır, şeklinde açıklamışlardır (Sağlam, 2020:27).



Şekil 2: Beklenen Fayda Teorisi Değer Fonksiyonu, Kaynak: Kahneman ve Tversky, (1979:279)

Şekil 4 yatırımcıların olası bir durumdaki kayıp ya da kazançlarını fonksiyona göre belirlediklerini göstermektedir. Yatırımcılar olası

bir durumdaki kayıp ya da kazançlarını Şekil 4'teki gösterilen fonksiyona göre belirlemektedir. Yani bir yatırımcı 500 dolar kazandığında kendini iyi hissederken, 1000 dolar kazandığında çok daha iyi hissetmektedir. Fakat 1000 dolar kazanan yatırımcının mutluluğu, 500 dolar kazandığındakinin iki katı değildir. Aynı şekilde, yatırımcı 1000 dolar kaybettiğinde kendini kötü hissederken, 2.000 dolar kaybettiğinde iki kat daha kötü hissetmemektedir. Şekil 4'e göre, kayıp ve kazanç arasında mevcut olan asimetri, kayıp kazanç pozisyonlarını da farklılaştırır (Nofsinger 2014:6). Beklenti teorisi, yatırımcının kazandığını elden çıkarma, fakat kaybettiğini ise tutma eğiliminde olduğunu ileri sürmektedir. Daniel Kahneman ve Amos Twerski tarafından ortaya atılan davranışsal ekonomi, esasen insanların seçim ve kararlarında analitik düşünmeyerek, sezgisel davrandıklarını, bundan önceki yaşam deneyimlerini daha fazla kullandıkları ve istatistiki bilgilere önem vermedikleri noktalarına dikkat çeken bir yaklaşımdır.

Bu duruma Kahneman (2015), şöyle bir örnek ile açıklamaktadır:

"Bir kişi komşusu tarafından şöyle tanımlanmıştı: "Steve, gayet utangaç ve içe dönük, her zaman yardımsever biridir, ama insanlara ya da gerçeklik dünyasına pek az ilgi gösterir. Uysal ve tertipli mizacıyla, düzen ve yapıya ihtiyaç duyar ve ayrıntılara meraklıdır." Bu tanımlamada geçen Amerika Birleşik devletlerinde yaşayan bu kişinin kütüphaneci mi? Çiftçi mi olması daha olasıdır? Sorusuna verilen yanıtlara göre; ilk bakışta bu tanımlamanın bir kütüphaneciye ait olduğu akıllara gelmektedir. Oysa ABD'de her erkek kütüphaneciye karşılık 20 erkek çiftçi

olduğu istatistiki bilgisi göz ardı edilmektedir. Bunun yerine kısa yol olarak ifade edilen sistematik hatalar yapılmakta, seçim ve kararlarımız bu doğrultuda verilmektedir" (Kahneman 2015:11).

Bu örnekte görüldüğü gibi yanlış seçimlerimizin altında yatan bir takım anomaliler mevcuttur. Bu anomaliler; bilişsel ya da duygusal yanılsamalar şeklinde sınıflandırılabilir.

1.2.3.2. Bilişsel Yanılsamalar

Karar verme süreçlerinde zihin tarafından yaratılan yanılsamalar, hatalı çıkarım ve irasyonel davranışlar, bilişsel yanılsama olarak ifade edilmektedir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:255). Psikologlar yıllarca insanın düşünme teknikleri üzerinde çalışmışlardır. Keith Stanovich ve Richard West adlı psikologlar ise insanın düşünme tekniğinde, sistem 1 ve sistem 2 şeklinde zihinde ikili bir sisteme göre kararların oluştuğunu ileri sürmüşlerdir (Kahneman, 2015:26).

Buna göre sistem 1, zihnimizin otomatik olarak karar verdiği hızlı işler, çok az ya da sıfır çaba gerektiren, denetim gerektirmeden karar almamızı sağlayan bölümüdür. Sistem 2 ise, karmaşık hesaplamalar, çaba isteyen zihinsel işlemler ve yoğunlaşmamızı gerektiren zihinsel aktivitelerin kontrol edildiği bölümdür.

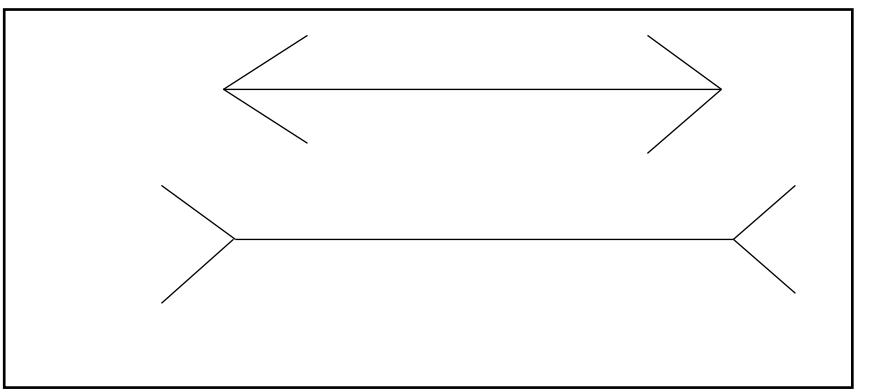
Genel olarak sistem 1 etkinlikleri:

- Bir nesnenin ötekinden daha uzakta olduğunu saptamak
- Ani bir sesin kaynağına yönelmek

- “Tencere yuvarlanmış…” cümlesini tamamlamak,
- İğrenç bir resim gösterildiğinde “tiksinmiş bir surat” takınmak,
- Bir sesteki düşmanlık ifadesini hissetmek,
- 2+2=? Gibi, bir işlemin cevabını bulmak,
- Büyük reklam panolarındaki sözcükleri okumak,
- Boş bir yolda araba sürmek,
- Basit cümleleri anlamak ve benzeri işlevleri yerine getiren zihinsel bölümdür.

Örneklerden de anlaşılacağı gibi sistem 1 kabiliyetleri, diğer hayvan türleri ile paylaştığımız, doğuştan gelen becerileri içerir. Çevremizdeki dünyayı algılamaya, nesneleri tanımaya, dikkatimizi yönlendirmeye, kayıplardan kaçınmaya ve örümceklerden korkmaya hazır şekilde doğarız. Sistem 1 faaliyetleri, genellikle istem dışı faaliyetlerdir ve zihin sistem 1 kullanılırken genellikle hevrestiklerden yararlanır. Hevrestik, Yunanca kökenli bir kelime olup, bulmak, keşfetmek anlamı taşır (Kübilay, 2015:68). Hevrestik kelimesinin Türkçe karşılığı, kestirme, kısayol anlamındadır (Tacer, 2007:22). Kahneman ve Tversky, olasılık hesaplamaları ve ekonomik analizlerde yapılan hataların nedenlerini araştırırken kısayol ve hevrestik kavramlarından yararlanmıştır (Kübilay, 2015:68). Oysa sistem 2, dikkat gerektiren ve dikkat dağılınca aksayan faaliyetleri içermektedir. Sistem 2'nin faaliyetlerine örnekler vermek gerekirse:

- Bir yarışta “Start” tabancasının sesine hazırlanmak,
- Dikkatimizi sirkteki palyaçolara odaklamak,
- Kalabalık ve gürültülü bir odada belli bir kişinin sesine odaklanmak,
- Aksaçlı bir kadını aramak,
- Şaşırtıcı bir sesi tanımlamak için belleğimizi taramak,
- Topluluk içinde davranışların uygunluğunu denetlemek,
- Bir sayfalık metinde A harfinin kaç defa geçtiğini saymak,
- Birine telefon numaranızı vermek dar bir yere arabanızı park etmek,
- İki çamaşır makinesinin değerini genel olarak kıyaslamak,
- Vergi beyannamesi doldurmak gibi daha karmaşık işlerin yapımında devreye giren zihinsel süreçlerdir.



Şekil 3: Müller-Lyer Yanılsaması, Kaynak: Kahneman, (2015:34)

Şekil 5'te görülen sıradan resimde, değişik uzunlukta iki yatay çizgi, uçlarında ise farklı yönleri gösteren iki kuyruk görünmektedir.

Alttaki çizgi, bariz şekilde üsttekinden daha uzundur. Hepimizin başlangıçta gördüğü budur ve doğal olarak gördüğümüze inanırız. Oysa gerçek böyle değildir. Son derece ünlü olan, "Müller – Layer" yanılsamasının farkına varırız. Bir cetvelle ölçerek, her iki çizginin orta uzunluklarının bire bir aynı olduğunu sadece çizgilerin uçlarındaki ok yönlerini değiştirmek suretiyle, iki çizginin birbirinden farklı uzunluktaymış gibi algılanmasının sağlandığını tespit edebiliriz. Resmi ilk gördüğümüzde sistem 1 devreye girer ve alttaki çizginin uzun olduğunu söyler. Elimize cetvel alıp ölçtüğümüzde ise, sistem 2, yani "bilinçli dediğimiz varlık" çizgilerin eşit uzunlukta olduğu sonucuna varır. Resme bakmaya devam ettiğimizde, hala sistem 1 devrededir ve ölçtüğünüz halde, (iki çizginin aynı uzunlukta olduğunu bildiğiniz halde) sistem 1, kendi işini yapmaya devam eder ve alttaki çizginin halen uzun olduğunu ileri sürer. İnsanların kararlarındaki yanılsamalar, sistem 1'in sürekli olarak devrede olmasından kaynaklanan yanılsamalardır (Kahneman, 2015:34). Kararlarımızda ve seçimlerimizde daima sistem 2'ye göre hareket etmek durumundayız. Fakat bu her zaman mümkün olmamaktadır.

1.2.3.2.1. Temsili Yatırımcı Modeli ve Temsiliyet Yanılgısı

Temsili yatırımcı modeli, Barberis, Shleifer ve Vishny (1998) tarafından geliştirilmiştir (Başarır, 2021:69). Modele göre yatırımcılar, iki farklı yargı yanılgısına göre hareket etmektedir.

Bunlardan ilki muhafazakarlık "yetersiz reaksiyon", diğeri ise temsil edilebilirlik yanlılığı "aşırı reaksiyon" olarak ifade edilmektedir. Yetersiz reaksiyon yanılgısında yatırımcılar, meydana gelen değişimlere rağmen inançları sebebiyle hızlı reaksiyon gösterememelerini, yani yavaş davrandıklarını ileri sürmektedir. Model için yapılan araştırmalarda, yatırımcıların değişimlere doğru reaksiyon verdikleri fakat verdikleri reaksiyonun yeterli büyüklükte olmadığı vurgulanmaktadır. Muhafazakarlık yanılgısına düşen yatırımcılar, meydana gelen değişimin bilgisini, geçici bilgi olması dolayısıyla göz ardı eder ve önceki bilgilerine istinaden verdikleri kararlar doğrultusunda hareket ederler. Yatırımcılar değişimden önceki eski bilgileri, yeni bilgilere nazaran daha güvenilir bulmaktadır (Barberis, Shleifer ve Vishny, 1998:315).

Temsiliyet yanılgısı ise, ilk defa Kahneman ve Tversky (1972) tarafından ileri sürülen ve yatırımcıların finansal kararlarını etkileyen yanılgılardan biri olarak, "insanların karar verme süreçlerinde belirli ön yargı kalıplarına (stereotipilerine) bağlı kalma eğilimi" olarak tanımlanmaktadır (Karan, 2004:695). Temsil edilebilirlik yanlılığı yanılgısında, yatırımcıların yatırım kararlarında, son bilgilere ve olağanüstü unsurlara daha çok ağırlık vermeleri, istatistiki dağılım ölçütlerini göz ardı etme eğiliminde olmaları durumu mevcuttur (Tversky ve Kahneman, 1974:4). Örneğin çimlerin iyi biçilmiş olması, danışmadaki görevlinin yetkin

görünmesi, ofisteki mobilyaların şık olması, şirketin iyi yönetildiğini göstermez.

İnsanlar genellikle karar süreçlerinde, geçmiş deneyimlerine son derece önem verir. Temsil, "küçük sayılar yasasını" ortaya çıkarmıştır (Tufan, 2008:54). "Küçük sayılar Yasası", karar alma süreçlerinde çok az istatistiki bilgilerden yararlanma (Prast, 2004: 12), küçük örneklemlere duyulan abartılı güven (Kahneman, 2015:138), son olayların gelecekte de devam edeceği varsayımı eğilimi (Tufan, 2008:54) olarak da ifade edilebilir.

1.2.3.2.2. Aşırı Güven ve Kendine Atfetme Yanılgısı

Aşırı güven yanılgısı, genel olarak yatırımcıların kendilerine aşırı güven duymaları, sahip olduğu yetenek ve bilgilerin diğerleriyle kıyaslandığında çok daha emsalsiz ve değerli olduğunu düşünmelerinden ileri gelmektedir (Taner ve Akkaya, 2012:223).

Bu duygu durumu nedeniyle yatırımcılar, kendi sahip oldukları bilgilerinin çok kıymetli ve çok değerli olduğunu düşünerek hareket ederler. Kazanç durumunda, sahip olunan yetenekler veya emsalsiz bilgi nedeniyle kazanç elde edildiğini; kayıp durumunda ise, kontrol edilemeyen faktörler nedeniyle kayıp yaşandığını düşünürler (Hede, 2012:32).

Yatırımcının kendine aşırı güven durumunda, herkes tarafından öğrenilebilecek bilgilerden ziyade, kendi çabalarıyla sahip olduğu

bilgiye daha fazla güvenmesi ve buna bağlı olarak portföy oluşturması söz konusudur. Şüphesiz bu durumda olası risklerin düşük düzeyde hesaplanmasına göre portföy oluşturulmaktadır (Döm, 2003:61).

Aşırı güven yanılgısı sadece finansal olaylarda karşımıza çıkmamaktadır. Son derece yaygın olan, evlilik olaylarında da aşırı güven yanılgısı görülmektedir. İnsanlar evlenirken boşanma ihtimali %50 iken, boşanmama ihtimali de %50'dir. Benzer şekilde evlilikleri süresince mutlu olma ihtimali %50; mutsuz olma ihtimali ise %50'dir. Fakat evlenmek üzere olan ya da imzayı henüz atmış olan hiç kimse, bu olasılığı düşünmez. Çok daha yüksek bir olasılıkla, evliliklerinin ölüme kadar devam edeceğini ve çok mutlu olacaklarını varsayarlar. Düşük risk algısı nedeniyle, başarısız olan evliliklerde, zarar daha büyük olmaktadır. (Cunningham, 2002: 783).

1.2.3.2.3. Zihinsel Muhasebe Yanılgısı

Thaler ve Sendhil (2014)'a göre zihinsel muhasebe yanılgısı, birey ya da hane halkının yatırım kararlarında yaptıkları bilişsel yanılgılar olarak ifade edilmektedir. Örnek vermek gerekirse;

- Bir kadının tiyatro için iki bilet alarak tanesine 80 dolar verdiğini düşünelim. Tiyatroya ulaşınca kadın, cüzdanını açıyor ve

biletlerinin kaybolduğunu fark ediyor, oyunu izlemek için iki bilet daha alacak mı?

Aynı durum için, farklı bir senaryo düşünmek gerekirse;

• Bir kadın, tiyatro için iki bilet almak istiyor ve karşılığında iki bilet için 160 dolar ödeyeceğini düşünelim. Kadın tiyatroya ulaştığında, cüzdanında bulunan 160 doların kaybolduğunu fark ediyor. Fakat kredi kartlarını kullanabilir. Kredi kartını kullanarak biletleri yine de alacak mı?

Katılımcılara bu soru yöneltildiğinde, problemin yalnızca bir versiyonunu gördükleri için, o çerçeveye bağlı olarak farklı sonuçlara varabiliyorlar. İlk problemde, kadın biletleri kaybettiyse gösteriyi izlemeden eve döneceğini; ikinci problemde ise, para kaybettiği için biletleri kredi kartı ile ödeyeceğini düşünüyorlar (Kahneman, 2015:429).

Bu açıklamalar zihinsel muhasebe ve batık maliyet yanılgısını içermektedir. Farklı çerçeveler farklı zihinsel hesapları çağrıştırır ve kaybın önemi, gönderildiği hesaba bağlıdır. Belli bir gösterinin biletleri kaybolduğunda, oyunla ilişkili hesaba yüklemek doğaldır. Bilet maliyeti iki katına çıkmış gibi görünür ve artık oyunu izlemeye değmeyecek kadar fazla bir maliyet çıkmış olabilir. Buna karşın nakit para kaybı, “genel gider” hesabına yüklenir, tiyatro müdavimi düşündüğünden biraz daha fakirdir ve kendine sorabileceği soru,

harcanabilir varlığından küçük bir eksilmenin biletlere para verme konusundaki kararını değiştirip değiştirmeyeceğidir. Katılımcıların çoğu, kararını değiştirmeyeceğini ve kredi kartıyla biletleri satın alacağını ileri sürmüştür.

İkinci problem olan nakit paranın kaybolması problemi, insanları daha makul kararlara yöneltir. Çünkü bu daha iyi bir çerçevedir. Biletler kaybolmuş olsa bile, kayıp batıktır ve batık maliyetler göz ardı edilmelidir.

Kaybettiği ne olursa olsun, aslında cüzdanını açan kadın, öncekine oranla daha az varlıklıdır. Nakit parayı kaybettiğinizde, halen o bileti kredi kartı ile ödeyerek alıyorsanız, biletleri kaybettiğinizde de, biletlerin ücretini bir kez daha ödeyerek satın alma işlemini tamamlamalısınız. Geniş çerçeveler ve kapsayıcı hesaplar, genellikle daha rasyonel kararlara ulaşmayı sağlar (Kahneman, 2015:430).

1.2.3.2.4. Çerçeveleme Yanılgısı

Çerçeveleme yanılgısı, karar vericinin risk algısının, seçeneklerin sunuluş biçimine bağlı olduğunu ifade etmektedir (Gonzalez vd., 2005:2). Bu durumda seçeneğin sunulduğu çevre değiştirilmek suretiyle karar vericinin kararı değiştirilebilmektedir (Barak, 2008:86). Tversky ve Kahneman (1983), karar veren kişinin problemin özünden ziyade, problemin sunuluş şekline göre karar biçimlerini değiştirdiklerini üniversite öğrencileri üzerinde

yaptıkları çalışmayla doğrulamışlardır. Amerika'da 600 insanın ölümüyle sonuçlanacak olan bir salgın hastalıkla mücadele için geliştirilen farklı programlar arasından seçim yapmaları istenen öğrenciler önce iki gruba ayrılmıştır. Birinci gruptaki öğrencilerden, geliştirilen programlardan A ya da B arasında tercih yapmaları istenmiş; ikinci gruptaki öğrencilerden ise, C ya da D programlarından birini seçmeleri istenmiştir.

- Program A: Bu program kabul edilirse, 200 insan kurtulacaktır.
- Program B: Bu program kabul edilirse, 1/3 ihtimalle 600 kişi kurtulacak; 2/3 ihtimalle hiç kimse kurtulamayacaktır.

Birinci gruptaki öğrencilerin cevapları incelendiğinde; %72'sinin A programını seçtiği; %28'inin ise, B programını seçtiği belirlenmiştir.

İkinci gruba dahil olan öğrencilere ise, program C ve program D arasında bir seçim yapmaları gerektiği söylenmiştir.

- Program C: Bu program seçilirse, 400 kişi ölecektir.
- Program D: Bu program seçilirse 1/3 ihtimalle hiç kimse ölmeyecek; 2/3 ihtimalle 600 kişi ölecektir.

Katılımcıların cevapları incelendiğinde ise %22'sinin C programını; %78'inin ise D programını seçtiği görülmüştür. Esasen A ve C programında ve B ve D programındaki aynı ifadeler, farklı şekilde sunulmuş ve karar vericilerin seçimleri değişmiştir. Çerçeveleme yanılgısı, riskli tercih etkisi, atfetme etkisi ve hedef çerçeveleme

etkisi olarak üç çeşittir (Hasseldine ve Hite, 2003:518). Riskli tercih etkisi, karar vericilere sonuçların olumlu veya olumsuz olarak verilmesi durumuna göre tercih değişebilmektedir. Örnekte olduğu gibi karar vericilere sonuçların olumsuz olarak verilmesi halinde, karar vericiler riskli seçimler yapmaktadır (Sönmez, 2010:63). Atfetme etkisine göre bir kararın seçimi yapılırken olumlu izlenim oluşturarak sunulan seçeneğin seçilmesi durumu olarak tanımlanabilr (Levin vd., 1998:150). Hedef çerçeveleme etkisine göre bireyler zihinlerinde faaliyetler ve sonuçları arasında ilişki kurmaktadırlar (Sher ve Mckenzei, 2007:3). Otomobil kullanırken emniyet kemerinin takılması zorunluluğu örnek olarak verilebilir.

1.2.3.2.5. Demirleme Hevrestiği

Demirleme yanılgısı ya da **çıpalama yanılgısı** olarak isimlendirilen yanılgı, belirsiz koşullar altında karar verme durumunda olan bireylerin, karara doğrudan etkili olmaması gereken bilgileri önemli bir bilgi olarak değerlendirmesi ve kararlarını önemsiz bilgilere göre alması şeklinde ifade edilebilir (Özerol, 2009). Bireyler karar aşamalarında öncelikle bir referans noktası belirleyerek bu referans noktasına göre kıyaslama yaparak seçimlerini yapmaktadırlar (Kishore, 2006:6). Literatürdeki araştırma sonuçlarına göre, genellikle karara etki eden referans noktasının nasıl seçildiği bilinmemekte olup (Pompian, 2006: 75), özellikle satış ve pazarlama

elemanları tarafından referans noktası yanlış verilerek, karar vericiler manipüle edilebilmektedir.

Tversky ve Kahneman'ın (1974: 185) bu yanılgıyı lise öğrencisi olan katılımcılar üzerinde denemiştir. Yaptıkları araştırmada öğrenciler iki gruba ayrılmıştır. Birinci gruba 8*7*6*5*4*3*2*1 işleminin sonucunu beş saniye içerisinde tahmin etmeleri istenmiştir. İkinci gruba ise bu işlem tersten verilmiş 1*2*3*4*5*6*7*8 işleminin sonucunu beş saniyede hesaplamaları istenmiştir. Her iki grup öğrencinin de bu işlemlerde ilk birkaç basamağı hesaplayıp buldukları değeri referans olarak alıp, sonucu tahmin ettiklerini tespit etmişlerdir. Birinci grup öğrencilerin azalan çarpma işleminde tahmin ortalaması 2250 olup; ikinci grup öğrencilerin artan çarpma işleminde tahmin ortalaması 512 olarak belirlenmiştir. Oysa işlemin sonucu 40320 olması gerekmektedir. Bu çarpma işlemi deneyi çıpalama yanılsamasını doğrulamıştır (Kahneman, 2015:497).

Benzer şekilde katıldığımız bir bağış toplantısında yardım biletlerinin 500, 1000, 2500, 5000 TL olarak belirlenen fiyatlara satılıyor olması, biletlerin 50,100, 250, 500 TL fiyatla satılmasından daha yüksek bir bağış yapmaya neden olur. Çünkü referans noktası bilinçli şekilde değiştirilmiş ve daha fazla bağış yapılması sağlanmış olur (Kahneman, 2015). Referans alınan noktaya etki edilmesi durumunda rasyonel karar verme durumundan sapma meydana gelmektedir.

1.2.3.3. Duygusal Yanılsamalar

Duygusal yanılsama, insanların kararlarında duygularıyla hareket etmesi, rasyonellikten uzaklaşarak hislerini ön plana çıkarması olarak ifade edilmektedir (Döm, 2003:90). Duygusal yanılsama başlığı altında, iyimserlik yanılgısı, pişmanlıktan kaçınma yanılgısı, mülkiyet etkisi ve sahiplenme yanılgısı, hedonik düzeltme yanılgısı açıklanmaktadır.

1.2.3.3.1. İyimserlik Yanılgısı

Aşırı iyimserlik yanılması aşırı güven duygusuyla bağlantılı bir ön yargı olup yapılan eylemin sonucunun pozitif olacağı beklentisidir (Dowling ve Lucey, 2010:320). İyimserlik yanılgısında bireyler, kontrol edemedikleri kötü hadiselerin gerçekleşme ihtimalinin düşük olduğuna inanmaktadır. Örneğin genç yaştaki bireyler kalp krizi geçirme ya da kansere yakalanma olasılıklarının düşük olduğuna inanmaktadır (Kahneman ve Riepe 1998:4). Benzer şekilde yatırımcılar, yaptıkları yatırımların sonuçlarının iyi olacağını düşünüp, kötü yatırımların başkaları tarafından yapıldığına inanmaktadırlar (Pompian, 2008:163).

1.2.3.3.2. Pişmanlıktan Kaçınma Yanılgısı

TDK sözlük'te"Yaptığı bir işin veya davranışın olumsuz sonucunu görerek üzülme" olarak tanımlanan pişmanlık, farklı karar verme şansı var iken, verilen kararın olumsuz ya da olumlu sonuçlarına

ilişkin olarak yaşanan duygu durumu şeklinde ifade edilebilir (Shefrin, 2010:59). Pişmanlık bir duygu durumudur, aynı zamanda kendimize verdiğimiz bir cezadır (Kahneman, 2015:401). Pişmanlık gerçekliğe karşı alternatiflerin bulunabilirliği ile tetiklenen duygulardan biridir. Örneğin; her uçak kazasından sonra, uçakta bulunmaması gereken yolculara ilişkin özel öyküler anlatılır. Son anda bilet almışlardır; başka bir hava yolundan transfer olmuşlardır; bir gün önce uçmaları gerekirken, ertelemek zorunda kalmışlardır vb. Pişmanlık durumunda anormal olaylar dikkat çeker ve aynı zamanda bazı şartlar altında normal sayılabilecek olaylar hakkındaki fikirler etkinleştirilir. Pişmanlıkla normallik arasındaki bağlantıyı kurabilmek için Kahneman (2015:401) şu senaryoyu hazırlamıştır:

- Bay A, arabasına neredeyse hiçbir zaman otostopçu almıyor. Dün bir adamı gideceği yere götürdü ve gasp edildi.
- Bay B ise, sık sık yoldan otostopçu alıyor. Dün bir adamı gideceği yere götürdü ve gasp edildi.

Bu iki senaryoya göre, hangi olayın ardından daha fazla pişmanlık duyulur?

Araştırma sonucuna göre, yanıt verenlerin %88'i Bay A'nın; %12'si ise, Bay B'nin daha fazla pişmanlık duyacağını ileri sürmüştür.

Araştırmacı, bu iki araba sahibinden hangisinin daha ağır şekilde eleştirileceğini incelemiştir. Katılımcılara verdikleri yanıtlar ise: Bay A'yı %23; Bay B'yi ise %77 oranında eleştirmişlerdir.

Hem pişmanlık hem de suçlama, bir normla kıyaslamanın sonucudur. Yoldan otostopçu olmak Bay A için anormal bir olaydır. Çoğu kişi bu nedenle, onun daha fazla pişmanlık duyacağını beklemektedir. Katılımcılar Bay B'yi mantıksız riskler aldığı için daha fazla suçlamışlardır. Bay B'nin başına gelen hadiseyi hak ettiğini düşünmektedirler. Katılımcılar Bay A'yı ise, sadece şanssız olarak nitelendirmişler ve tek bir olayda karakterine aykırı davrandığı için, kendisini çok daha fazla pişman hissedebileceğini belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi pişmanlık duygusu normal sayılabilecek durumlara aykırı hareket durumunda görülmektedir. Bireyler her zaman yatırım kararlarında rasyonel davranamamaktadır. Bu nedenle yatırım kararları açısından da pişmanlık durumları sıklıkla görülebilmektedir. Pompian (2006)'ya göre pişmanlıktan kaçınmak için, yatırımcılar genellikle şu hataları yapabilmektedir (Orçun, 2015:61):

- Geçmişte gerçekleşmiş olan zararlar nedeniyle, gelecekteki yatırım kararlarında cesur davranamamak.
- Düşen piyasalarda, düşme eğiliminin süreceğine yönelik inanca sahip oldukları için, ucuzlayan hisse senetlerine yatırım yapmaktan kaçınmak.
- Düşen ya da zarar ettiren hisse senetlerini, hatalarını kabul etmedikleri için ellerinde tutmaya devam etmek.
- Yaptıkları yatırımın hatalı çıkmasından endişe ederek, başkalarının fikirleri doğrultusunda yatırım yapmak.

- Yükseliş trendinde olan veya çok iyi performans gösteren hisse senetlerini, uzun süre ellerinden çıkarmamak.

1.2.3.3.3. Mülkiyet Etkisi Yanılgısı

Mülkiyet etkisi yanılgısı, bireylerin mülkiyeti ya da kullanım hakkının kendilerinde olduğu varlıkların, sahip olmadıklarına nazaran daha değerli bulmaları durumunda ortaya çıkmaktadır (Dean, 2009:7). Mülkiyet etkisi yanılgısında bireyler sahip oldukları şeyler ile sahip olamadıklarını kıyaslarlar. Bu kıyas neticesinde sahip olduğu varlıkları aşırı değerlenmelerine rağmen elden çıkarmak yerine, elde tutma eğilimine girerler (Elmas, 2010:95). Richard Thaller mülkiyet etkisini şöyle bir örnekle açıklamaktadır (Kahneman, 2015:338):

- Diyelim ki gözde bir topluluğun vereceği kapalı gişe konsere 200 dolar ödeyerek, normal fiyattan satın aldığınız bir biletiniz var. Açgözlü bir hayransınız ve bilet için 500 dolara kadar para vermeye razı oldunuz. Şimdi, biletiniz elinizde ve internette daha zengin ve daha çaresiz bir hayran, biletinizi satın almak için 3.000 dolar teklif ediyor. Biletinizi satar mısınız?

Şayet kapalı gişe etkinlik izleyicilerinin birçoğu gibiyseniz, satmazsınız. Sizin en düşük satış fiyatınız 3000 doların üzerinde olacaktır. En yüksek alış fiyatınız ise 500 dolardır. Bu durumun nedeni, mülkiyet etkisidir. Bu durum ekonomi teorisine inanan

birinin kafasını karıştırmaktadır. Örnekte de görüldüğü gibi bir varlığa sahip olunması durumunda, başka birinin sizdeki varlığa sahip olamadığı için daha yüksek tekliflerle sizin varlığınızı almak istemesi halinde bile, ekonomi kurallarına aykırı davranarak, o varlığı elde tutmaya devam edilebilmektedir.

1.2.3.3.4. Hedonik Düzeltme Yanılgısı

Hedonik düzeltme yanılgısı, bireylerin eylemlerinin sonuçlarının, daha önceki sonuçlarla birlikte değerlendirilmesidir (Thaler ve Johnson, 1990). Bireyler sonuçları ayrı ayrı değerlendirmek yerine, toplam bir değerlendirme yaparak seçim ve tercihlerini belirler (Barak, 2000).

Thaler (1985), üniversite öğrencilerine, birbirinden farklı dört senaryo hazırlayarak hedonik düzeltme yanılgısını test etmiştir. Buna göre senaryolar şu şekildedir:

- 1.Senaryo: Bay A beyzbol maçı sonuçlarına göre, iki biletine adet ikramiye isabet etmiştir. Birinci biletinden 50 dolar; ikinci biletinden ise, 25 dolarlık ikramiye sahibi olmuştur. Bay B maç sonucuna göre tek bir biletine ikramiye isabet etmiş ve bu biletten 75 dolar kazanmıştır.

Bu durumda Bay A mı? yoksa Bay B mi, daha mutludur?

Yanıtlayan öğrencilerin %65'i Bay A'nın %18'i ise Bay B'nin daha mutlu olduğunu ileri sürmüş; öğrencilerin %17'si ise, mutluluk yönünden aralarında bir fark olmadığını belirtmiştir.

- 2. Senaryo: Bay A'ya vergi dairesince, yapılan hesaplama hatasından dolayı 100 dolarlık borç bildirimi gönderilmiştir. Aynı gün vergi dairesi bir başka bildirim ile 50 dolar daha borcunun olduğunu belirten ikinci bir bildirim göndermiştir. Bay B'ye ise, vergi dairesinden gönderilen bildirim ile 150 Dolar borcu olduğu bilgisi iletilmiştir.

Buna göre Bay A mı? yoksa Bay B mi, daha üzgündür? Sorusu sorulmuştur.

Katılımcı öğrencilerin %76'sı Bay A'nın %16'sı Bay B'nin daha üzgün olduğunu ileri sürmüş; katılımcıların %8'i ise üzüntü yönünden aralarında fark olmadığını belirtmiştir.

- 3. Senaryo: Bay A'nın otomobili park etmiş durumdayken hasara uğramış ve onarım masrafı olarak 200 dolar ödemiştir. Aynı gün Bay A yaptığı bahis oyunundan 25 dolar kazanmıştır. Bay B'nin otomobili de park etmiş vaziyette iken hasar görmüştür ve onarım için 175 dolar ödemiştir.

Katılımcılara senaryoya göre hangisi daha üzgündür? Diye sorulmuştur.

Öğrencilerin %22'si bay A'nın, %72'si ise bay B'nin daha üzgün olduğunu belirtmişler. Öğrencilerin %6'sı ise, üzüntü yönünden aralarında bir fark olmadığını bildirmiştir.

- 4. Senaryo: Bay A hayatında ilk kez ikramiye bileti satın almış ve biletine ikramiye isabet etmesi sonucu 100 dolar kazanmıştır. Kazandığı ödülün heyecanıyla dairesindeki yer döşemeleri hasara uğramış, bunun sonucu olarak kiracısı olduğu evin sahibine 80 dolar ödemiştir. Bay B 'nin de, hayatında ilk kez satın aldığı ikramiye biletine 20 dolar ödül isabet etmiştir.

Öğrencilere, senaryoya göre hangisinin daha mutlu olduğu sorulmuştur.

Katılımcıların %87'si Bay A'nın, %25'i Bay B'nin daha mutlu olduğunu belirtmiş; %5'i ise mutluluk yönünden aralarında herhangi bir fark olmadığını bildirmişlerdir.

Bu dört senaryo sonuçları beraber incelendiğinde;

- Bireysel yatırımcıların tek aşamalı olan karar vermeleri gerektiğinde: Kazanç durumunda riskten kaçındığı; kayıp durumunda ise, risk almaya daha fazla yöneldikleri belirlenmiştir.
- Karar vericinin tek aşamalı karar durumundan iki aşamalı bir karar durumuna geçmesi halinde; geçmişteki eylemlerin

sonucundaki zarar ve kazançlar da hesaba dahil edilmekte, böylece hedonik düzeltme durumu ortaya çıkmaktadır. İki aşamalı olan karar durumlarında: Önceki kayıplar riskten kaçınmaya yöneltirken; önceki kazançlar ise karar vericiyi risk almaya teşvik etmektedir (Hayta, 2014: 344).

1.3. Risk ve Belirsizlik Kavramları

Risk ve belirsizlik kavramları birbirine çok yakın kavramlardır (Karabıyık ve Anbar, 2010:260). İlk kez 1921 yılında Frank Knight, bu iki kavramı birbirinden ayırmış, belirsizlik kavramını, birden çok ihtimalli sonuç doğuracak olay ya da olayların meydana gelme ihtimallerinin, belirsiz olması olarak tanımlamıştır. Knight risk kavramını ise, istatistiki ve deneysel yöntemlerle önlenebilecek bir durum olarak tanımlamıştır (Palley, 1993:5).

TDK sözlükte risk, "zarara uğrama tehlikesi; riziko" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Risk, olayların sonucunun ne olacağının belirsiz olması, sonuçlardan en az biri hakkında şüphe olması durumunda meydana gelir (Roszkowski ve Davey, 2010:43). Risk, finansal anlamda kullanıldığında, gelecekte bir anda gerçekleşecek getirinin, beklenen getiriden sapması durumu olarak tanımlanabilir (Okka, 2009:359). Buna göre;

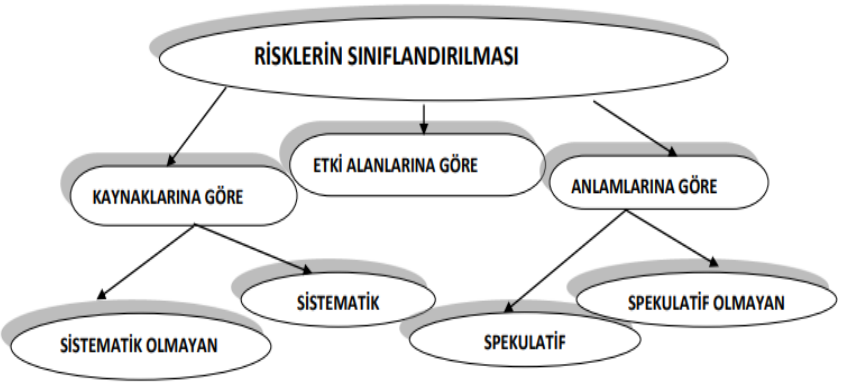
Risk=Tehdidin Olma İhtimali x Tehdidin Etkisi

Şeklinde formülüze edilebilir (Akhisar, 2018:6). Bu durumda bireylerin bir yatırımdan beklediği getiri ile gerçekleşen getiri arasındaki farklılaşma düzeyi kadar, risk oluşmaktadır.

Olağan ve beklenen durumlar dışında oluşabilecek tüm durumlar, risk olarak ifade edilir (Tiryaki, 2017:6). Risk kavramının önemi, hem yatırımcılar hem de işletmeler için zarara neden olma düzeylerinin belirsiz olmasından kaynaklanmaktadır. Risk, bazı istatistiki yöntemler aracılığı ile sınırlandırılabilmektedir. Gerekli veri setinin elde edilmiş olması kaydı ile istatistiki yöntemler yardımı ile risk, belirli bir seviyede kontrol altına da alınabilmektedir (Alada, 2000:69).

1.3.1. Risklerin Sınıflandırılması

Risklerin gerçekleşmesi durumundaki sonuçlar, hem yatırımcı hem de işletmeler için son derece tehlikeli olabileceği için, risk yönetimi maksadıyla çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Fakat teknolojinin insan hayatındaki rolünün giderek artması ve karmaşıklaşması risk türlerini de artırmaktadır (Bolgün ve Akçay 2005). Risk sınıflamasının amacı, risklerin doğru tanımlanabilmesi, risk ölçümünün yapılabilmesi ve risklerin kontrol edilebilmesinin sağlanmasıdır (Akhisar, 2018:6). Şekil 6'da risklerin sınıflandırılması gösterilmekte olup, bu sınıflama uyarınca risk çeşitlerine değinilmiştir.



Şekil 4: Risk Sınıflandırması, Kaynak: Akhisar, (2018:5)

1.3.1.1. Kaynaklarına Göre Riskler

Risk çeşitlerinin fazla olması, birçok sebepten kaynaklanmaktadır. Bu sebeplerin en temel nedeni ise, farklı kaynaklar nedeniyle riskin ortaya çıkmış olmasıdır. Bu kaynaklar; fiziki, sosyal ve ekonomik kaynaklar olabilir.

Fiziki risk, gündelik hayatta karşılaşılabilecek olan, içinde yaşanılan fiziki ortama bağlı olarak ortaya çıkan risktir. Bu risk çeşitleri; deprem, sel, kuraklık, yangınlar, erozyon vb. şeklinde sıralanabilir. Riskin meydana gelmesi halinde geniş çaplı hasarlara ve zararlara, hatta can kayıplarına neden olur. Sosyal risk ise; insanların sosyal bir varlık olması dolayısıyla, toplumsal hayatta karşılaşabileceği, diğer insanların neden olduğu risklerdir. Bu riskler; hırsızlık, gasp,

mala zarar verme, kundakçılık vb. şeklinde sıralanabilir. Fiziki risklere göre verdiği hasarlar ve kayıplar daha azdır. Genellikle riske maruz kalan işletme ya da bireyleri etkiler; geniş çaplı etkiler görülmez (Akhisar, 2018:7).

Ekonomik risk ise, sürekli değişen çevre koşullarının, hem üretim faktörlerini ve üretim faktörlerini kullanarak üretim yapan işletmeleri, hem de bu işletmelere yatırım yapan bireysel yatırımcıları olumlu ya da olumsuz etkilemesidir. Piyasalarda oluşan dalgalanmalar, bazen önemli kayıplara neden olmaktadır. Bu dalgalanmalar, politik kararlar dolayısıyla olabileceği gibi konjonktürel ya da mevsimsel etkiler nedeniyle meydana gelebilmektedir. Arz-talep koşullarında meydana gelen değişim, enflasyon ve teknolojideki değişimler, hem işletmeleri hem de bireysel yatırımcıları etkilemektedir. Sıralanan bu değişkenlerde meydana gelen ani dengesizlikler büyük zararlara neden olabilmekte hatta iflaslarla sonuçlanabilmektedir (Bolgün, ve Akçay, 2009).

1.3.1.2. Etki Alanlarına Göre Riskler

Risklerin meydana gelmesi durumunda etkilediği kitlenin büyüklüğü son derece önemlidir. Riskin meydana gelmesi durumunda etki büyüklüğüne göre bir sınıflandırma yapılırsa: Temel riskler ve özel riskler olarak iki başlıkta incelenebilir. Temel riskler; meydana gelmesi durumunda, çok büyük kitleler üzerinde etkili olan

risklerdir (Akhisar, 2018:7). Bu risklere örnek olarak, savaş, terör olayları, doğal afetler vb. verilebilir.

Özel riskler ise, meydana gelmesi durumunda daha küçük ölçekli hasara neden olan risklerdir. Genellikle kitleler değil; küçük gruplar veya bireyler riskten zarar görmektedir (Akhisar, 2018:8). Özel risklere, trafik kazaları, hırsızlık, gasp, hastalık ya da ölüm gibi durumlar örnek olarak verilebilir.

1.3.1.3. Anlam Açısından Riskler

Anlam açısından riskler incelendiğinde gerçekleşmesi halinde gelecekte nasıl bir anlam kazandığı önemlidir. Burada anlamdan kastedilen risk durumunda sadece kaybetme ihtimali mi var? Yoksa kazanma ihtimali de mevcut mu? Sorusu önem arz etmektedir. Anlamları açısından riskler; spekülatif risk ve gerçek risk şeklinde bir ayrıma tabi tutulabilir.

Spekülatif risk; riskin gerçekleşmesi durumunda zarar ortaya çıktığı gibi, riskin gerçekleşmemesi halinde ise yüksek getiri ve kar elde etme olasılığının mevcut olduğu durumu ifade eder (Akhisar, 2018:8). Farklı bir anlatımla, hem kaybetme ihtimali, hem de kazanma ihtimali mevcuttur. Spekülatif riske, her türlü kumar oyunları ve borsa yatırımları örnek olarak verilebilir. Gerçek riskler ise tek sonuçlu olup sadece zarara neden olan risklerdir. Gerçek risklerin bir kısmı küçük zararlar verebilirken, bir kısmı ise sonuçları

itibariyle ağır hasarlara neden olur (Akhisar, 2018:8). Gerçek risklere, trafik kazaları ve yangınlar örnek olarak verilebilir.

1.3.1.4. Sistematik Riskler ve Sistematik Olmayan Riskler

Ülke ekonomisini ve beraberinde o ülkede faaliyet gösteren tüm yatırımcıları ve işletmeleri etkileyen, bununla beraber herhangi bir yatırımcının ya da bir işletmenin kontrolünde olmayan; savaş, ekonomik durgunluk ya da enflasyon gibi parametreler nedeniyle ortaya çıkan risk türü sistematik risk olarak adlandırılmaktadır. Sistematik riski tanımlarken değişken yerine, parametre kavramı kullanılmıştır. Tanımda kullanılan parametre kavramı, kontrol edemediğimiz değişimleri ifade etmektedir.

Sistematik olmayan risk ise, bir işletmenin ya da bir kurumun iç işleyişi ile ilgili olan değişkenler nedeniyle meydana gelen risk olarak ifade edilebilir. Finansal risk, endüstri riski, yönetim ve operasyonel risk, sistematik olmayan risk türüne örnek olarak verilebilir (Dinç, 2006:15).

1.3.1.4.1. Finansal Risk Algısı ve Finansal Risk Çeşitleri

Algı, TDK sözlükte "Bir şeye dikkati yönelterek o şeyin bilincine varma; idrak" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Bu tanımdan hareketle finansal risk algısı ise, para ile ilgili olarak yapılan işlemlerdeki belirsizlik durumlarına etki eden unsurlar, olarak ifade edilebilir.

Droms, (1998), MacCrimmon ve Wehrung'e (1986) göre, bir kişinin finansal risk algısını ya da tercihini tespit etmek için tasarlanmış, genel kabul görmüş çok az miktarda ölçüm veya araç bulunmaktadır. Kullanımdaki mevcut araçların çoğu, çeşitli finansal planlama şirketleri tarafından kendi yerel "kurum içi" kullanımları için yaratılmış ya da bilimsel çalışmalarda kullanılmak üzere tasarlanmış tekniklerin uyarlamalarıdır. Henüz hiçbir ölçüm, diğerlerinin değerlendirilebileceği bir standart olarak ortaya çıkmamıştır (Roszkowski vd., 1993:230).

Bir yatırımcı açısından, yatırım yapılacak finansal varlığı içerdiği riske göre değerlendirmek için kullanılan modeller, çoğunlukla oran analizine dayanmaktadır. Literatür incelendiğinde finansal riskin, sermayenin getirisinin standart sapma ortalamasına oranıyla (Fombrun ve Shanley, 1990); uzun vadeli borçların, duran ve dönen varlıklar toplamına oranı yolu ile (Miller ve Bromiley, 1990); aktif karlılık (ROA) ve özkaynak karlılık oranlarının (ROE) standart sapmasıyla (O'Neill, Saunders ve McCarthy, 1989); toplam varlık büyüklüğü ve cari oranı ile (Abdelghany, 2005) değerlendirildiği görülmektedir.

Finans konusunda çalışanlar, finansal risk algısını değerlendirmek ve tahmin etmek için, yaygın olarak sezgisel yargıları kullanmaktadır (Roszkowski vd., 1993). Bu yöntem, demografik ve

sosyoekonomik özellikler ile finansal risk algısı arasında güçlü bir korelasyon olduğunu varsayar (Grable ve Lytton,1998).

Örneğin; yaşlı yatırımcıların, genç yatırımcılara kıyasla daha az risk algısına sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu sezgiye dayanarak, yaşlı bireylere tipik olarak varlıklarının daha azını hisse senetlerine ve daha fazlasını sabit getirili menkul kıymetlere yatırmaları tavsiye edilir. Genellikle ampirik olarak test edilmiş varsayımlara dayandığı varsayılsa da, sezgisel yargılar genellikle gerçek yatırımcı davranışını yeterince açıklayamaz veya tahmin edemez. Mevcut teorik literatür bireylerin davranışlarını yeterince açıklayamamaktadır (Yoo, 1994:1). Risk algısını ölçmek için diğer ölçüm yöntemlerine kıyasla, anket yöntemi daha etkili sonuçlar verebilmektedir (MacCrimmon ve Wehrung, 1986). Finansal risk, hem yatırımcıların, hem de işletmelerin sahip olduğu portföylerdeki gelecekteki olası değişimleri ifade etmek için kullanılan kavramdır. Literatür incelendiğinde finansal risk kavramının genellikle ekonomik risk şeklinde tanımlandığı görülmektedir (Lim, 2003: 219). Finansal risk, bireylerin satın almaları sonrasında ortaya çıkabilecek maddi kayıplar ya da zararlar şeklinde tanımlanabilir (Derbaix, 1983). Başka bir tanımlamada, satın alınan ürün ve hizmetler dolayısıyla ortaya çıkabilecek maddi kayıplar, şeklinde ifade edilmektedir (Çetinsöz ve Ege 2012).

Finansal risk, satın alma işlemlerindeki kredi kartı kullanımının beraberinde getirdiği güven eksikliği duygusu olarak da tanımlanabilir (Maignan ve Lukas, 1997). Bir ürün ya da hizmetin satın alım işleminde, ürün/ hizmet karşılığında ödenen bedelin, ihtiyaç duyulan tatmini sağlamaması durumu şeklinde ifade edilebilir. Yatırımcı ya da tüketici için, ödenen fiyat ve karşılığında alınan kaliteli ürün/hizmet dengesi, finansal risk algısı üzerinde önemli bir rol oynamaktadır (Zhang vd., 2012). Bir ürün ya da hizmetin bedeli ödendikten sonra, eksik ya da bozuk/kırık gibi işlevselliğinin eksik halde teslim edilmiş olması ihtimali, finansal risk algısını göstermektedir (Oflaz, 2021:44).

Literatür incelendiğinde finansal riskin, piyasa riski, kredi riski, kur riski, likidite riski, faiz oranı riski alt başlıklarında incelendiği görülmektedir.

1.3.1.4.1.1. Piyasa Riski

Piyasa riski, ülke ekonomisinde yaşanan stagflasyon (Ekonomik durgunluk içindeki enflasyon), savaş, doğal afetler (deprem, sel vb.), tüketici istek ve arzularındaki değişim vb. nedenlerle ortaya çıkabilir. Piyasa riskinin oluşması halinde, o ülke sınırları içerisinde menkul kıymetlerin değerlerini ve getirileri olumsuz etkilenir. Piyasa riski sadece meydana geldiği ülkeyi değil; aynı zamanda o ülkenin yakın ilişkiler içerisinde olduğu, yüksek ticaret hacmine sahip komşu ülkeleri de etkilemektedir.

Özellikle globalleşen dünyada sınırların kalkması ve ticaretin serbestleşmesi dolayısıyla, bir ülkede meydana gelen olumsuz bir ekonomik gelişme, büyük bir hızla diğer ülkelere de sıçramaktadır. 2008 yılında meydana gelen "Mortgage krizi" bu durumun en güzel örneklerindendir. Amerika Birleşik Devletlerinde başlayan kriz, büyük bir hızla, hem Avrupa'yı hem de uzak doğu Asya'ya kadar pek çok gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeyi olumsuz etkileyen bir kriz halini almıştır. Piyasa riskinden korunmak isteyen yatırımcılar, yatırım yaptıkları varlıkların fiyatlarının, piyasadaki olumsuz koşullara karşı etkilenme duyarlılığını hesaba katarak, yatırım yapması gerekmektedir (Usta, 2005:232).

1.3.1.4.1.2. Kredi Riski

Kredi kelimesi, TDK sözlükte "Borç ödemede güvenilir olma durumu" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Kredi işlemi; Finansal piyasalarda işlem yapmak, girişimci olarak yatırım yapmak, yatırımlarını büyütmek, tüketici olarak ihtiyaçlarını karşılamak vb. amaçlarla fon fazlası olanlardan, fon eksiği olanlara, ödeme gücü ve güvenilirlik gibi ilkeler doğrultusunda, bir sözleşmeye istinaden, belirli vadede ödeme planı hazırlanarak, her iki tarafın (fon fazlası olan ve fon açığı olan) özgür iradeleriyle para transferi yapılması işlemidir. Fon fazlası olanlar ile fon açığı olanların bir araya geldiği piyasalar, finansal piyasalardır ve bu piyasalarda aracılık işlemlerini genellikle ticari bankalar

üstlenmektedir. Kredi riski ise, “kredi kullananların bankayla imzalamış oldukları kredi sözleşmesiyle üstlendikleri yükümlülükleri vadesinde kısmen ya da tamamen yerine getirememe olasılığı nedeniyle bankanın karşı kaşıya kaldığı riske” denilmektedir (Başoğlu, 2018:69).

Başka bir ifadeyle kredi riski, kredi kullanan ya da kullandıran taraflardan birinin imzaladıkları sözleşme koşullarına uymaması, sözleşmede belirtilen yükümlülüklerden kaçınması olasılığı olarak ifade edilebilir (Rose, 2003). Kredi vermek bankaların temel gelir kaynağıdır. Bu nedenle de kredi riski genellikle bankanın üzerinde kalmaktadır. Kredi riskini üstlenmek istemeyen bankalar, bünyelerinde bulundurdukları mevduatları Merkez Bankası'na borç vermek ya da hazine bonosu, devlet tahvili gibi finansal enstrümanlara yatırmak yoluyla bu riskten kaçınabilirler. Fakat bu durum teorik olarak ifade edilen bir durumdur. Bu yolu seçen bankalar bile sıfır risk düzeyine ulaşamazlar. Bu araçların bile piyasa değerleri değişebilir olması nedeniyle teminatlar zayıflar ve doğal bir rik oluşumu gerçekleşebilir.

2001 yılında meydana gelen ekonomik krizinde Türkiye’de faaliyet gösteren ticari bankalardan Demirbank bu yöntemi kullanmış ve hem döviz hem de TL cinsinden mevduatları, devlet iç borç senetlerine yatırdığı için, kurlarda meydana gelen ani yükseliş, bankanın iflasına neden olmuştur. Bankaların kredi riskini ölçerken

kullandıkları yöntemler; geleneksel, modern ve portföy kredi riski yöntemleri olmak üzere üç başlıkta incelenmektedir (Bessis, 2002).

Geleneksel yöntemler: Ekspertiz yöntemi, Analitik Hiyerarşi prosesi, Yapay sinir ağları yöntemi ve Kredi derecelendirme yöntemi olarak sıralanabilir (Başoğlu, 2018:74).

- Ekspertiz yönteminde krediye ilişkin karar, banka kredi yetkilisince verilmektedir. Öznel bir değerleme sonucunda başvurulan kredi için olumlu ya da olumsuz karar verilmektedir (Aydemir, 2005).
- Analitik Hiyerarşi prosesi yönteminde T. Saaty'nin tarafından geliştirilen, birden fazla ölçütün önem derecesine göre, hiyerarşik şekilde matrisler oluşturularak, ölçütler arasındaki ilişkileri ortaya konulması süreci olarak ifade edilebilir (Altıntaş, 2006).
- Yapay sinir ağları yöntemi, insanların beyinlerinin çalışma mantığından hareket ederek, bilgisayar yardımıyla oluşturulan matematiksel modelleme yöntemidir (Aksel, 2001).
- Kredi derecelendirme yöntemi, kredi talep eden yatırımcı, tüketici gibi fon ihtiyacı olanların verileri kullanılarak, matematiksel modellerle temerrüt riskinin tespit edilmesi ve hesaplanması işlemidir (Aksel, 2002).

Modern yöntemler ise merton tabanlı modeller, tarihsel temerrüt oranı ve Sermayenin risk ayarlı getirisi modeli (RAROC) olarak sıralanabilir.

- Merton tabanlı modeller: Kredi riskinin belirlenmesinde kullanılan yöntemlerden biridir. Bu modelde kredi-alacak ilişkisine giren taraflardan, borçlu olan tarafın yükümlülüklerini yerine getirip getiremeyeceği, sahip olduğu varlıkların piyasa değerleri ile kıyaslamak suretiyle değerlendirme yapılır. Borçlu tarafın sahip olduğu varlıklarının, kredinin vadesi bitiminde oluşacak olan yükümlülüklerinden fazla olması halinde kredi riski azalmakta; tersi durumda kredi riski artmaktadır. Model, halka açık işletmelerin hisse senetleri fiyatları ile bu işletmelerin temürrüt[6] olasılıkları arasında bir korelasyon kurulmasına olanak vermektedir (Başoğlu, 2018:75).
- Tarihsel temerrüt oranı: Yönteme göre zaman serisi verilerinden yararlanarak geleceğe ilişkin tahminler yapılmaktadır. Benzer özellikteki krediler ile kredi riskleri ve temerrüde düşme durumları, geçmiş verilere dayandırılarak, yeni kredi işlemlerine dayanak teşkil edecek şekilde kullanılmaktadır (Başoğlu, 2018:75).

[6] Temerrüt, borçlanmış olan bir kişinin borcunu hukuka aykırı olacak şekilde ödeyememesi durumudur (isbank.com.tr).

- Sermayenin risk ayarlı getirisi modeli: Kredi riski ve bu krediden sağlanması beklenen getirinin dengesine bakılarak, kredi kullanımına onay ya da red kararının verildiği bir yöntemdir. Ticari bankalar tarafından sıklıkla kullanılan bir yöntem olup, verilen kredinin yıllık getirisinin, kredi riskine oranlanması şeklinde değerlendirilir (www.finansrisk.com).

1.3.1.4.1.3. Kur Riski

Döviz, TDK sözlük'te "Ülkeler arası ödemelerde kullanılabilecek para, çek, poliçe vb. her türlü ödeme aracı" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Uluslararası ticarette yerel para birimi ticaret yapılan ülkenin para birimi karşılığı ile ya da ticarete taraf olan her iki ülkenin kabul ettiği konvertable bir para birimi ile gerçekleştirilir. Döviz kuru riski ise, yabancı para birimindeki değer değişikliklerinden kaynaklı zarara uğrama ihtimalidir (Rodriguez, 1974:849).

Uluslararası ticarette ortaya çıkabilecek kur farklılıklarından doğması muhtemel zararların, ortadan kaldırılması ya da minimize edilmesi için vadeli döviz piyasası işlemleri yapılmaktadır. Vadeli işlemler, belirli bir vade ve belirli bir miktardaki dövizin, kurlarda meydana gelecek değişimlerden ticarete konu tarafları koruma amaçlı yapılan işlemlerdir (Seyidoğlu, 2007:397).

1.3.1.4.1.4. Likidite Riski

Her işletme faaliyetlerini sürdürebilmek için, işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadır. Benzer şekilde yatırımcılar da faaliyetlerini devam ettirebilmek, aynı zamanda yeni yatırımlar yapabilmek ya da yaptıkları yatırımları idame ettirebilmek için sermayeye ihtiyaç duyar. Karlı yatırımlar, sermayenin sürekli artmasını temin ederken, karsız ya da zarar getiren yatırımlar ise, sermayenin erimesine neden olmaktadır.

"Nakit, kraldır" sözü piyasalarda işlem yapan yatırımcılar arasında son derece yaygın olarak kullanılan bir sözdür. Özellikle borç ilişkilerinde, verilen borcun zamanında veya eksiksiz olarak geri alınamaması, varlıkların genellikle uzun vadede paraya çevrilebilir olan, yani likid olmayan yatırım araçlarında değerlendirilmesi gibi nedenlerle, aniden ortaya çıkabilecek nakit ihtiyaçları likidite riskini oluşturmaktadır. Böyle bir durumda ortaya çıkabilecek nakit ihtiyacının nasıl karşılanacağı önceden planlanmış ise, işletme ya da yatırımcılar likidite riskine karşı korunmuş olacaktır. Likidite riskinden korunmak için, acil durum planlamasının yapılmış olması gerekmektedir. Likidite riski yönetimi ile maliyetler ile bu maliyetleri karşılayacak gelirlerin dengede tutulması amaçlanmaktadır (Sağlam, 2020:9).

1.3.1.4.1.5. Faiz Oranı Riski

TDK sözlükte faiz, "İşletmek için bir yere ödünç verilen paraya karşılık alınan kâr; ürem, nema" olarak tanımlanmaktadır (sozluk.gov.tr). Eğilmez, (2018) ekonomi bilimi açısından faizi iki farklı biçimde tanımlamaktadır: (1) Bir borç anlaşmasının satışı sonrasında elde edilen getiri miktarı, (2) Üretim amaçlı olarak kullanılan sermayenin getiri oranı. Faiz, sermayenin geliri olarak ele alındığında, sermayeyi kullanmanın fiyatıdır (Ülgen, 2004:182). Faiz kavramı hem ülkeler için hem yatırımcılar için hem de tüketiciler için son derece önemlidir. Ülkeler için önemlidir, çünkü: en önemli Makro ekonomik göstergelerden biri olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) kavramı içinde kendisine yer bulur. Şöyle ki; GSYİH; üretim yöntemi, harcama yöntemi ve gelir yöntemi olmak üzere üç farklı şekilde hesaplanabilmektedir. Her üç yöntemde de elde edilen sonuç aynıdır. GSYİH gelir yöntemiyle hesaplanmasında üretim faktörleri (emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimci) toplam üretimden ve dolayısıyla toplam gelirden aldıkları paylar (ücret, faiz, rant ve kâr) toplanarak GSYH elde edilmekte olup (Başar, 2012:13):

GSYH = Ücret + Faiz + Rant + Kâr + Dolaylı Vergiler + Amortismanlar formülü ile hesaplanmaktadır. Faiz oranları nedeniyle GSYİH olması gerekenden büyük ya da küçük olarak

hesaplanabilmektedir. Bu nedenle faiz oranlarının doğru hesaplanması gerekmektedir.

Faiz oranı kavramı tanımlanırken, nominal faiz ve reel faiz olmak üzere iki kavramla ifade edilmelidir. Nominal faiz oranı, piyasa faiz oranı olup, piyasalarda geçerli olan fon sahiplerine ya da fon borç almak isteyenlere önerilen faiz oranıdır. Reel faiz oranı ise, o ülke sınırları içerisinde geçerli olan enflasyon oranı ile birlikte değerlendirilen nominal faiz oranı şeklindedir. Burada kastedilen reel faiz oranı, enflasyondan arındırılmış faiz oranı olarak karşımıza çıkmaktadır. Enflasyondan arındırmak için basit şekilde (Bari, 2020:118):

- Reel Faiz Oranı = Nominal faiz oranı – Enflasyon oranı, olarak formülize edebiliriz.

Irving Fisher (1867-1947) tarafından geliştirlen Fisher denklemine göre ($i = r + \pi$), nominal faiz oranı, reel faiz oranı ile enflasyon oranının doğru orantılı bir fonksiyonudur. Fisher denklemi ve Miktar teorisi beraber ele alınırsa, parasal büyümenin nominal faiz oranını nasıl etkilediğini göstermektedir. Miktar teorisine göre parasal büyüme; nominal faiz oranlarını etkilemekte olup, parasal büyümede meydana gelecek %1 oranındaki artış, enflasyon oranında da %1 oranında artışa neden olur. Fisher denklemine göre, enflasyon oranındaki %1 oranındaki artış, nominal faiz oranında %1 oranında

artışa neden olmaktadır. Enflasyon ve faiz oranları arasındaki ilişki "Fisher etkisi" olarak adlandırılmaktadır (Mankiw ve Reis, 2007).

Faiz oranları; tüketimi, tasarrufu, yatırımı, likidite talebini, sermaye akımlarını ve doğal olarak üretimi etkileyen bir pozisyondadır. Faizler yükseldiği zaman; yatırımlar azalır, tasarruflar artar, tüketim azalır, likidite talebi azalır, sermaye akımları azalır. Bunların doğal sonucu olarak ise, üretim azalır (Akat, 2007:27).

Faiz oranı riski, hemen hemen bütün finansal enstrümanlarda görülebilen bir risk olmasına karşın en çok borçlanma araçlarında ve türevlerinde görülmektedir (Sağlam, 2020:7). Finansal piyasalardaki uzun vadeli yatırım araçlarının, vadesi kısa olanlara göre, faiz oranı riskine çok daha duyarlı olduğunu belirtmek gerekmektedir (Federal Rezerve System, 1998:2010). Bu sebeple yatırımcılar, faiz riskine karşı kendilerini korumak istemeleri halinde, kısa vadeli enstrümanları tercih ederek bu riskten korunabilirler.

1.3.1.5. Endüstri Riski

İşletmeler sadece bir sektörde ya da birden fazla sektörde faaliyet gösterebilirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu sektörde oluşabilecek olumsuzlukları ifade eden risk, endüstri riski olarak adlandırılmaktadır (Sağlam, 2020:7). Faaliyette bulunan sektörün yapısının monopol, oligopol ya da tam rekabet piyasasında olması hem kredi verenler hem de yatırımcılar açısından dikkat çeken

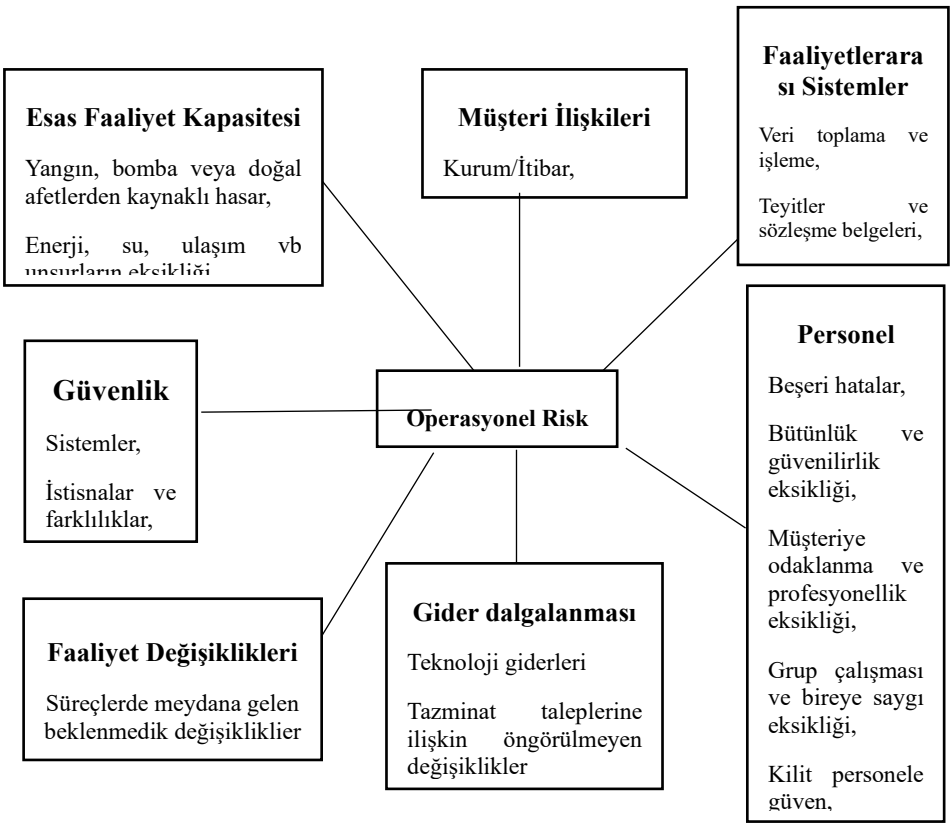
önemli bir unsurdur. İşletmenin mali yapısı iyi durumda olsa da, faaliyet gösterdiği endüstrinin durumu, işletmenin finansal faaliyetlerini de etkilemektedir (Usta, 2005:234). Endüstriden kaynaklanan riskleri azaltmak isteyen bir yatırımcı, farklı sektörlere yatırım yapmak suretiyle, olası risklerini azaltabilecektir (Ercan ve Ban, 2005:180).

1.3.1.6. Yönetim ve Operasyonel Risk

Büyüklüğü ya da yaptığı işi ne olursa olsun, her işletmenin geleceğe yönelik stratejilerini belirleme ve gerekli kararları alabilmesi için yönetim kademesi bir zorunluluktur. İşletmelerde yöneticilerin aldıkları kararlarda, fayda-maliyet analizi sonucu; faydayı maksimum, maliyeti minimum yapabilecek tercihlerde bulunması gerekmektedir. Fakat gerçekte bu her zaman mümkün olamamaktadır.

Yönetim kademesinin verdiği kararlardaki yanlış tercih/seçimleri sonucu ortaya çıkan risk türüne, yönetim riski adı verilmektedir. Verilen kararlar, işletmelerde büyüme, verimlilik, karlılık gibi pek çok unsur üzerinde etki gösteren kararlardır (Usta ve Demireli, 2010, s. 29). Benzer şekilde işletmelerdeki içsel süreçler veya yapılar nedeniyle ya da işletme dışından müdahale sonucu ortaya çıkan riskler, operasyonel risk olarak adlandırılmakta olup, genellikle yönetim başarısızlığı ya da eksik denetim sebebiyle meydana gelmektedir (Taş ve İltüzer, 2008:70).

Keck ve Jovic (1999:965) yaptıkları çalışmada operasyonel riske etki eden faktörleri belirlemişlerdir. Bu faktörler şekil 7'de gösterilmektedir (Boyacıoğlu, 2002:53):



Şekil 5: Operasyonel Riske Etki Eden Faktörler, Kaynak: Boyacıoğlu, (2002:53)

Operasyonel riske etki eden faktörler; faaliyet kapasitesi, müşteri ilişkileri, faaliyetler arası sistemler, personel, gider dalgalanması,

faaliyet değişikliği, esas faaliyet kapasitesi başlıklarında incelenmektedir.

1.3.2. Risk Yönetimi

Her işletme faaliyet gösterdiği alanda sistematik ya da sistematik olmayan risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Olası risklere karşı tedbirlerin en üst düzeyde alınması için risk yönetim faaliyetleri son derece önemlidir. Risk yönetiminin etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için en etkili yöntemlerden biri risk politikalarıdır (Akhisar, 2018:12). Risk politikaları, risk yönetiminin etkili şekilde gerçekleştirilebilmesi ve kontrol altına alınabilmesi için hayata geçirilen politikalar olarak ifade edilebilir. Bu noktada risk yöneticisinin görevi, işletme amaçlarıyla risk algılarının uyumlu hale getirilecek strateji ve politikaları hayata geçirmektir (Aksel, 2002).

Etkili bir risk yönetimi için işletme faaliyetleri ve işletmenin yapısı, iş hacmi birlikte değerlendirilerek buna uygun risk politikalarının üretilmesi, risklerin tanımlanması, ölçülmesi, denetiminin yapılması ve raporlanması, risk yönetiminin aşamaları olarak tanımlanabilir (Akhisar, 2018:13). Etkili bir risk yönetimi gerçekleştirebilmek için, işletmenin tamamında risk kültürü oluşumu sağlanmalıdır. Risk kültürü ile hem işletme çalışanlarının risklere yönelik bilinç düzeyinin artması, hem de olası riskler karşısında hızlı reaksiyon verilebilmesi açısından, çalışanların gerekli eğitimleri alması, tüm

çalışanların sorumluluklarının bilincinde olması, işletme faaliyetlerinin kesintiye uğramadan devam edebilmesi için eksiksiz ve zamanında bilgilendirmelerin yapılmasını temin edecek süreçlerin oluşturulması sağlanmış olur (Akhisar, 2018:13).

İşletmelerde etkin bir risk yönetimi sağlamak isteyen risk yöneticisi, risk ölçüm sisteminin kurulmasını sağlamalıdır. Ölçülemeyen olgu ya da olaylar yönetilemez anlayışından hareketle, meydana gelebilecek riskler için geçerli, güvenilir ve analitik hesaplamalara dayalı yöntemler kullanılarak riskler ölçülmelidir. İşletmedeki risk ölçüm sistemleri, olası risklerin geriye dönük olarak doğrulanabilmesine imkan vermelidir (Aksel, 2002).

Oluşturulan risk ölçüm sisteminin sonuçları, yöneticilerin karar süreçlerinde kullanılmalıdır. Risk ölçümünde kullanılan modeller, risk alma isteğini ve risk toleransını tespit etmek için kullanılmalı, bununla birlikte zamanla değişen koşullara uyum sağlanabilmesi için, senaryo analizleri ve stres testleri benzeri yöntemlerle desteklenmelidir. Risk ölçümünde kullanılan yöntemler tarihsel olarak tablo 7'de gösterilmektedir (Taş ve İltüzer, 2008:68):

Tablo 1: Risk Ölçümünde Kullanılan Yöntemlerin Tarihsel Sıralaması

1938	Bono Durasyon Analizi
1952	Markowitz Ortalama Varyans Çalışması
1963	Sharp, Sermaye Fiyatlama Modeli
1966	Çoklu Faktör Modelleri

1973	Black-Sholes Opsiyon Fiyatlama Modeli,
1979	Binominal Opsiyon Modeli
1983	Riske Ayarlı Getiri
1986	Bankaların "Greek" Limitleri için Risk
1992	Stres Testleri
1993	Riske Maruz Değer (VaR)
1994	Risk Metrics
1997	CreditMetrics, CreditRisk +
1998	Kredi Piyasa Risklerinin Entegrasyonu
2000-	Girişimci İçin Risk Yönetimi

Bu çalışmada risk ölçümünde literatürde en sık kullanılan yöntemlerden, Riske Maruz Değer Yöntemi, Monte Carlo Similasyon Yöntemi, Tarihsel Similasyon Yöntemi ve Altman Z Skoru yöntemlerine değinilmiştir.

1.3.2.1. Riske Maruz Değer Yöntemi (VaR)

Riske maruz değer yöntemi risk hesaplamasında en fazla kullanılan yöntemdir Riske maruz değer yöntemi, olası zarar riskinin para ile ifade edilen ölçüsüdür. Başka bir ifade ile Riske maruz değer yöntemi, belirli bir zaman dilimi ve belirli bir güven aralığında, olası en yüksek zararın para ile ifade edilen şekli olup aşağıda verilen formül ile hesaplanmaktadır (Taş ve İltüzer, 2008:70):

$$VAR = \alpha * M * \sigma * \sqrt{T} \qquad \text{(Denklem 4)}$$

M: Portföyün piyasa değerini;

α: Güven seviyesini;

σ: Portföyün standart sapmasını;

T: Elde tutma süresini, ifade etmektedir.

1.3.2.2. Tarihsel Simüasyon Yöntemi

Tarihsel simülasyon yönteminde, yatırımcıların portföy getirilerinin dağılımına ilişkin herhangi bir veri bulunmaz. Bu nedenle non-parametrik riske maruz değer hesaplama yöntemlerinden biridir. Geçmişteki N dönemde portföyde bulunan varlık getirilerinden, gelecek N dönemdeki varlık getirilerini hesaplamak için kullanılan bir yöntemdir (Linsmeier ve Pearson, 1996).

Geçmiş dönem portföydeki varlık getirileri ile bugünkü portföydeki varlık getirilerinin karşılaştırılması esnasında, doğru sonuçlar alabilmek için yüzde alma yöntemi kullanılır (Best, 1998).

Tarihsel simülasyon yöntemi 5 adımda gerçekleştirilmektedir (Özden, 2007:283):

- Birinci adım, model oluştur adımıdır. Portföydeki varlıkların getirilerini hesaplayabilmek amacıyla yapılır.
- İkinci adım, geçmiş N dönemdeki portföy getirilerine ilişkin eldeki verilerin riske maruz değer hesaplaması için kullanılan süreyle uyumlu olması sağlanır. Yani geçmiş dönem verileri günlükse, olası kar ya da zarar hesaplamasında kullanılacak süre günlük; geçmiş dönem

verileri aylık ise, riske maruz değer hesaplama süresi aylık olarak alınmalıdır.

- Üçüncü adım, güncel portföy değerleri, piyasa fiyatlarındaki geçmiş dönemlerde görülen değişimler uygulanmak suretiyle, tahmini portföy değeri hesaplanır ve tahmini portföy değerlerinden, portföyün güncel değerleri çıkarılmak suretiyle muhtemel kar/zarar hesaplaması yapılır.
- Dördüncü adımda, bulunan kar/zarar değerleri, maksimum kardan, maksimum zarara şeklinde bir sıralamaya tabi tutulur.
- Beşinci adımda ise, riske maruz değer hesaplamasında kullanılan güven aralığına göre zarar tespiti yapılır.

1.3.2.3. Monte Carlo Simülasyon Yöntemi

Monte Carlo yöntemi de nonparametrik riske maruz değer hesaplama yöntemidir. Tarihsel simülasyon yöntemi ile farkı, model için hazırlanan senaryolar geçmiş verilere bağlı olarak hazırlanmaz; belirli bir dağılıma istinaden üretilir. Güçlü ve kapsamlı VaR hesaplama yöntemi olmasının yanında, fazla zaman gerektiren ve zorluk derecesi yüksek bir yöntemdir. Monte Carlo Simulasyon yöntemi kullanılarak VaR hesaplaması yapılırken şu adımlar takip edilir (Taş ve İltüzer 2008:72):

Birinci adım, mevcut portföyün risk faktörleri ile risk faktörlerinde oluşacak bir değişim sonucu varlıkların piyasa değerlerinde meydana gelecek değişimi gösteren fonksiyon tanımlanır. “Bir risk faktörünün olduğu durumlar için genellikle kullanılan stokastik model Geometrik Brownian Motion (GBM) modelidir ve GBM modeli değişimlerin birbirinden bağımsız olduğunu ve standart normal dağılıma sahip olduğu varsayımını içermektedir ve fiyatlardaki değişimler aşağıda verilen denklem ile modellenir (Taş ve İltüzer 2008:73):

$$\Delta S_t = S_{t-1}(\mu.\Delta t + \sigma.\psi.\sqrt{\Delta t}) \qquad \text{(Denklem 5)}$$

ΔS_t : Fiyat değişimi

μ : Ortalama getiri

σ : Standart sapma

ψ : Normal dağılımdan türetilen rassal sayı

Δt : Zaman aralığı

İkinci adım, risk faktörlerindeki değişim için uygun olan veya kabul edilen dağılımın belirlenmesi ve bu dağılımın parametrelerinin belirlenmesi adımıdır.

Üçüncü adımda, her risk faktörü için rassal[7] değer üretilerek güncel portföyün kar veya zarar dağılımı belirlenmek suretiyle riske maruz değer hesaplanır.

1.3.1.4. Altman Z Skoru

İşletmelerin finansal durumunu hatasız ve doğru olarak belirleyebilmek için tarihsel süreç içerisinde alan araştırmaları, regresyon analizi, ayrıştırma analizleri, faktör analizi, yapay sinir ağları gibi istatistiki yöntemler, bilgisayar paket programları da kullanılarak denenmiştir (Dainiene ve Dagiliene, 2013). Bu yöntemlerin çoğu özellikle bankaların iflas etme olasılıklarını araştırmak üzere test edilmiştir. Altman (1968) tarafından geliştirilen ve bazı finansal oranların ve o oranlara sabitlenmiş değerler ile sayıların çarpımı ve toplanması sonucuna göre iflas riskini hesaplamaya çalışan bir yöntemdir (Koç ve Ulucan, 2016:150). Altman geliştirdiği model ile işletmelerin finansal oranlarını kullanarak bir Z skoru elde etmekte ve bu skorun değerine göre işletmenin finansal durumunun iflasa ne kadar uzak olduğunu belirlemektedir (Altman, 1968). Altman Z skoru ve hesaplama için kullanılan finansal oranlar şu şekilde verilmektedir (Akgüç,1989: 85):

[7] Monte Carlo simulasyon yöntemi kullanılarak Riske maruz değerin doğru hesaplanması için büyük miktarda rassal sayı üretilmesi gerekmektedir. Riske maruz değerin değerinin doğruluğunu bir basamak artırabilmek için, rassal sayı üretimini 100 kat arttırmak gerekmektedir (Glasserman, 2004:2).

$$Z=1.22*X1+1.4*X2+3.3*X3+0,6*X4+0,999*X5 \quad \text{(Denklem 6)}$$

- X1: İşletme Sermayesi/Aktif Toplamı (Dönen Varlıklar/ Aktif Toplamı)
- X2: Dağıtılmayan Kar/Aktif Toplamı
- X3: Faiz Vergi Öncesi Kar (FVÖK)/Aktif Toplamı
- X4: Özkaynak Borç Toplamı
- X5: Satışlar/ Aktif Toplamı

Denklemde yer alan işlem sonucu bulunan değer Z skorudur.

- $Z > 2,99$ ise, işletmelerin finansal durumu oldukça iyidir.
- $1,81 < Z < 2,99$ ise, işletme finansal durumu normal seviyededir.
- $1,81 > Z$ ise, işletmenin iflas riski ile karşı karşıya kalabileceği söylenebilir.

BÖLÜM 2

KİŞİLİK

2.1. Kişilik Kavramı

Insanları çeşitli özelliklerine göre ayırt etmek mümkündür. Her canlı doğası gereği diğerinden bir takım farklılıklar içermektedir. İnsanlar da hem fiziksel özellikleri bakımından hem de kişilikleri bakımından farklılıklar taşımaktadır. Kendine has beceriler, yetenekler, tutumlar, değerler ve kişiliklere sahiptirler. İnsanın sahip olduğu bu farklı özellikleri dolayısıyla insan davranışları da etkilenmektedir.

Bu nedenle kişilik önemli bir inceleme konusudur. Kişilik olgusu insanın bireysel davranış için temel oluşturur. (İşcan, 2018: 31). Insanın doğası gereği karşılaştığı durumlara çeşitli tepkiler vermektedir. Fakat aynı duruma maruz kalan insanlar birbirinden

farklı tepkiler gösterebilmektedir. Aynı olay ya da benzer durum olmasına rağmen insanların birbirinden farklı tepkiler vermesi, insan davranışlarının açıklamayı zorlaştırmaktadır. Davranışların altında yatan nedenleri tespit edebilmek için, bireysel farklılıkların ya da benzerliklerin kaynağının belirlenmesi önem taşımaktadır (Erkal, 2004:242).

Kişilik kavramı, insan hayatı için son derece önemli ve ayrılamaz bir kavram olmasına rağmen bilimsel gelişimine 1930'lu yıllarda kişilik psikolojisi adıyla, diğer sosyal bilim alanlarından farklı bir disiplin olarak ortaya çıkışı ile başlamıştır (Yelboğa, 2006). Kelime olarak bakıldığında kişilik, Latince ”persona” kavramından gelmektedir. Persona kavramı ise, Roma tiyatrosunda oyuncuların canlandırdıkları karakterleri yansıtabilmek amacıyla yüzlerine taktıkları maskeye verilen isimdir (Butler, 1996; Leibert, 1990). Kişilik kavramını ruh bilimciler, bireyin kendine özgü ve ayırt edici davranışlarının tamamı olarak tanımlamaktadır (Şimşek, Çelik ve Akgemci, 2016:81). Kişilik konusunda yapılmış pek çok tanım mevcuttur. Her sosyal bilimci kişiliği farklı kelimelerle anlatır bu nedenle herkesin kabul ettiği kişilik tanımını bulmak zordur (Güney, 2007:28)

Kişilik, “bir insanı başkalarından ayıran bedensel, zihinsel ve ruhsal özelliklerin bütünü” olarak değerlendirilmektedir (Köknel, 1984:19). Kişiliğin bir başka tanımı ise, insanın kendinde olup

bitenleri değerlemesi ve kendisine tatmin ve çıkar sağlayacak bir duruma geçmeyi istemesidir (Eren, 2004). Kişilik, "bireyin davranışını etkileyen ve görece olarak dengeli olma özelliğine sahip bir özellikler seti şeklinde tanımlanmaktadır" (Nelson ve Quick, 2002).

Murat (2010:67) ise kişilik tanımlarını şu şekilde vermektedir:

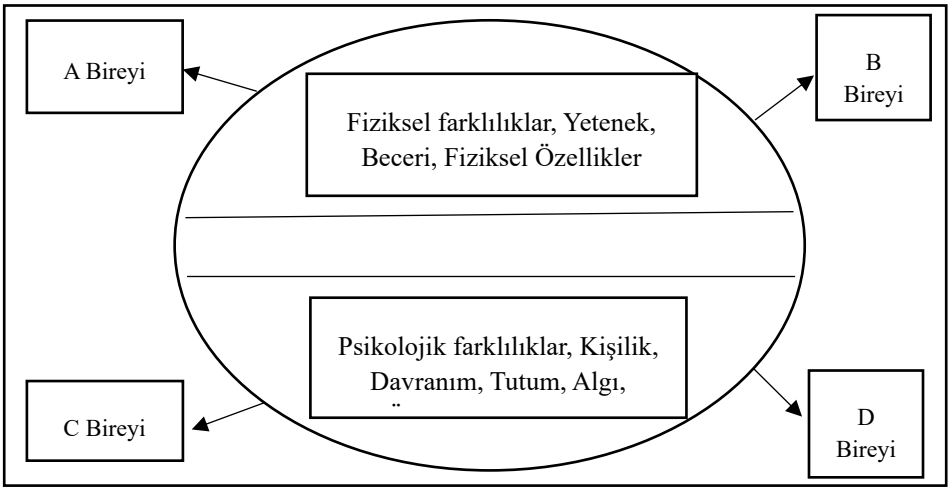
- Kişilik bireyin toplumsal yaşamı içinde edindiği alışkanlıkların ve davranışların tümüdür.
- Bireyin kendine özgü ve ayırıcı davranışlarının bütünüdür.
- Kişiyi başkalarından farklı kılan ve toplumsal ilişkilere içinde gözlemlenebilen örgütlü ruhsal bedensel işlevsel özelliklerin bütünüdür.
- Bireyin kendisi açısından fizyolojik zihinsel ve ruhsal özellikleri hakkında bilgisidir.
- Kişilik dış dünya ile yüzleştiğimizde giydiğimiz maskedir.
- Bireyin belirgin değişmeyen ve tutarlı olan özelliklerinin tümüdür.
- Duygu düşünce ve davranışlardaki benzerlik ve ahlaklarını oluşturan bir takım özellikler bütünüdür.

Tanımlardan da görüleceği üzere kişilik bireyler tarafından doğuştan kazanılan bir takım özellikler ve içinde yaşanılan çevre tarafından bireye katılan tüm bilgi ve değerler toplamının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. İnsanın kişiliği aynı zamanda sosyal bir gösterge

niteliğindedir. Her insan belirli bir çevrede faaliyet gösterir yaşamını sürdürür dolayısıyla kişilik, çevremiz tarafından nasıl değerlendirildiğimizin göstergesidir (Hogan 1991:873-874).

Kişilik özellikleri, değişkenlikleri oldukça düşük özelliklerdir. Kişilik kavramı da değişmeyen özelliklerden ortaya çıkmaktadır (Scheier ve Carver, 1992). Bununla birlikte kişilik kavramı ile özdeşleşen bazı kavramlar mevcuttur. Kişilerin denge durumlarını ifade eden mizaç; kişilere has belirgin davranışları ifade eden karakter ve kişinin kendi hakkındaki fikir ve görüşleri toplamından oluşan benlik gibi kavramlar genellikle kişilik kavramının benzeri olarak kullanılan kavramlardır (Murat, 2010:68-69).

Benzersizlik, tutarlılık ve değişmezlik kişiliğin oluşumundaki en önemli üç temel noktadır (Özkalp, 2019:31). Benzersizlik kavramı insanların tutum ve davranışlarının diğerlerinden farklı olmasıdır. Çünkü her birey kendine özgüdür ve onu diğerlerinden ayıran özellikleri toplamı kişiliğini oluşturur. İnsan organizması son derece karmaşık bir yapıya sahiptir onun davranışlarını anlamak tıpkı bir bulmacayı çözmeye benzer. Bir bulmacada bilmediğimiz şeyleri bir araya getirerek bulmacayı çözdüğümüz gibi, insan davranışlarını anlama noktasında da bilinmeyen bazı şeyler, özel bir şekilde bir araya getirilerek çözümleme yapılabilir (Özkalp ve Kırel, 2018:72).



Şekil 6: Bireylerin Biricikliği Kaynak: Özkalp ve Kırel, 2018:73

Tutarlılık ise Mischel (1976)'e göre, farklı olay ve durumda bireylerin benzer şekilde davranabilme özelliğini ifade etmektedir. Çünkü bireylerin bir durum ya da olay karşısında takındıkları tutumlar şayet istenilen sonuçları vermiş ise, benzer durumlarda da benzer davranışlar sergileme eğilimine gireceklerdir (Özkalp, 2019: 30).

Kişilik oluşumundaki bir diğer önemli husus olan değişmezlik/durağanlık ise birbirinden farklı durumlarda, bireylerin tutarlı davranmasını ifade eder. Yani tutum ve davranışlar düzenlidir (Özkalp ve Kırel, 2018). Kişilik dilimleri incelendiğinde kişiliğin karakter, mizaç ve yetenek olmak üzere üç temelden oluştuğu

görülmektedir (Erdoğan 1997:244). Karakter kişiliğin içinde bulunur ve doğuştan vardır çevrenin etkisiyle ortaya çıkan eğilimlerin tümüdür. Karakter, kişiliğin sosyal ve ahlaki özelliklerini ifade eder. Bir başka tanıma göre ise karakter bireyin zihinsel gücün oluşturan ve şekillendiren genel özelliklerin tamamıdır (Erdoğan, 1990:244). Tanımlara göre karakter kişiliğin iskeleti konumundadır. Karakter, insanın yaşadığı çevrenin kabul ettiği toplumsal değerler ve o çevrede hakim olan ahlak kuralları ile yakından ilişkilidir (Köknel, 1984:25), Allport "karakter, insanın içinde yaşadığı çevrede geçerli olan değer yargılarını ve ahlak kurallarını kullanış biçimi" olarak tanımlamaktadır. Bu nedenle insan, davranışlarını şayet toplumda hakim olan sosyal değer sistemine veya ahlaki kurallara uygun hale getirebilirse "karakterli" bunu başaramaz ise "karaktersiz" olarak tanımlanmaktadır (Zel, 2007:497). Karakter, aile, okul ve çevre etkisiyle çocukluk döneminden itibaren gelişmeye ve şekillenmeye başlar. Karakter, "toplumsal yaşamda ceza ve ödül kavramlarıyla mantıklı düşünme, duygusal benimsemeler ve örnek alma ile gelişir ve olgunlaşır" (Güney 1997:302).

Mizaç ise kişiliğin duygusallık hareketlilik özelliklerini temsil eder duygusal denge durumudur duyguların çabuk uyanıp uyanmaması ve derinliği ile ilgilidir. Mizaç, bireye ait bazı temel ve ayırt edici özellikleri ifade eden kavram olup, günlük yaşantıda bireye özgü oldukça sınırlı belirli duygusal tepkilerin nitelik ve nicelik

bakımından değişmesidir (Köknel, 1984:24). Mizaç, kalıtsaldır, öğrenme ve kültürden etkilenir. Ağır kanlı (donuk ve sert), hafif kanlı (sevimli neşeli), melankolik (sevdalı ve hüzünlü), asabi (saldırgan) heyecanlı… gibi durumalar mizaç olarak ifade edilir (Kutanis, 2006:52). Mizaç kişilikle kıyaslandığında, insanın iç yapısıyla daha çok ilgili olduğu söylenebilir (Zel, 2007:497).

Yetenek sadece kişiliği oluşturan bir olgu değil; aynı zamanda kişiliğin biçimlenmesinde önemli bir faktördür. Yetenek, zihinsel ve bedensel olmak üzere iki boyutta incelenmektedir. Zihinsel yetenek; ilişkileri kavrama, analiz etme, çözümleme, sonuca varma, sayısal, teknik ilgi, hafıza, soyut düşünme, ilişki bulma, karşılaştırma, öğrenme ve kavrama gibi özelliklerin bütünüdür. Bedensel yetenekler ise, duyu organları aracılığıyla belli olguları gerçekleştirebilme yetisidir. Yürüme, ayakta durma, koşma, görme, renk ayırma, derinliği ayırma, sesi ya da tonları ayırma, tat ve kokuyu hissetme, el-kol koordinasyonu, göz-el koordinasyonu vb. özellikleri içerir (Kutanis, 2006:53).

2.1.1. Kişiliğin Oluşmasında Etkili Olan Faktörler

Kişiliğin oluşumunu etkileyen faktörler incelendiği zaman konuyla ilgili araştırmalarda, kişiliğin kalıtımla mı yoksa çevre etkileşimi sonucu mu geliştiği noktasında tartışmaların olduğu ve sonuç olarak hem kalıtım hem çevrenin bireyin kişiliğinde etkisi olduğu

noktasında fikir birliğine ulaşıldığı görülmektedir (Robbins ve Judge, 2011:135; Güney, 2007:28).

Kişilik teorileri incelendiğinde, bir kısım araştırmacılar, kişiliğin kalıtsal özelliklerle oluştuğunu ileri sürerken, bir başka grup kişiliğin çevresel değişkenlerle oluştuğunu ileri sürmektedir. Farklı bir grup araştırmacı ise kişiliğin bu iki değişkenin yani hem kalıtsal özelliklerin hem de çevresel etkilerin birleşimi ile oluştuğunu ileri sürmektedir (Zel, 2007:496).

Kişilik oluşumunu genetik bir takım özelliklere bağlayan araştırmacılar, özellikle ikiz çocuklar üzerine çalışmalar yapmışlardır. Yapılan araştırmalar neticesinde ikiz çocuklardan özellikle tek yumurta ikizlerinin birbirlerine son derece benzer niteliklere sahip oldukları tespit edilmiştir. Araştırmaların sonuçlarına göre, tek yumurta ikizlerinin kişilik benzerliklerinin, genetik özelliklerde %50 civarında, meslek ve işe yönelik ilgilerinin %30 civarında benzer olduğu tespit edilmiştir (Robbins ve Judge, 2011:135).

Kişiliğin oluşumunda etkili faktörler genellikle; Biyolojik/kalıtsal faktörler ve çevresel faktörler olarak iki grupta incelenmektedir (Özsoy ve Yıldız, 2003:6).

2.1.1.1. Biyolojik Faktörler

Genetik kavramı TDK sözlükte kalıtım bilimi, "genlerle ilgili, genlerin belirlediği, genlerle geçen" olarak tanımlanmaktadır. İnsan organizması incelendiğinde tıpkı diğer insanlar gibi benzer bir gelişim süreci gösterirler. Doğarlar, büyürler ve ölürler. Doğmak için bir anneye ve babaya ihtiyaçları vardır. İnsan organizması bu açıdan bakıldığında birbirine benzemektedir. Tamamının beslenme, uyku, dinlenme vb ihtiyaçları vardır. Doğum için gerekli olan ebeveynler yani anne ve baba, sahip oldukları kalıtımsal bir takım özellikleri kromozomlar aracılığı ile çocuğa aktarırlar. Aktarılan bu özelliklerin (vücut yapımız, göz rengimiz, ten rengimiz boyumuz vb.) kişiliğimiz üzerinde dolaylı birçok etkisi vardır (Penke, Dennison, & Miller, 2007:507). Bunun dışında genetik bir bozukluk ve ya engelli olarak doğmuş olmak bireyin farklı bir kişilik yapısına sahip olmasına sebep olabilir (Koptagel, 1982: 277). Bu durum kişiliğin oluşmasında kalıtsal faktörlerin etkili olduğunu göstermektedir. Bilim ve teknolojinin gelişmesi sayesinde genetik biliminde meydana gelen ilerlemeler, bireyin davranış ve tutumlarındaki diğerlerinden ayırt edici özelliklerin ve farklılıkların çok önemli bir kısmının, genetik olarak aktarım şeklinde gerçekleştiğini açıklamaktadır (Plomin ve Nesselroade, 1990:192).

Bununla beraber sadece genetik aktarımı ile kişiliğin açıklanması yetersiz kalmaktadır. Örneğin bireyin boyu çok kısa ise çevresi

tarafından alay konusu olabilmektedir. Çevresi tarafından sürekli alay edilen bir bireyin de sağlıklı bir kişiliğe sahip olması mümkün olmayacaktır. Çünkü insanlar çevreleri tarafından saygı duyulmak isterler. Bu ihtiyaç tatmin edilmediği takdirde kişilik olumsuz etkilenecektir (Erkal, 2004). Bu ve benzeri durumlar, kişilik oluşumunda çevresel faktörlerin de önemli bir yeri olduğunu göstermektedir (Goldsmith, 1983:333).

2.1.1.2. Çevresel Faktörler

Kişilik oluşumunda aile faktörlerinin çok büyük bir rolü olduğu araştırmacılar tarafından öne sürülmektedir (Forman ve Forman, 1981:163). Kişilik oluşumunda aile, sosyo-kültürel değerlerin aktarılmaya başlandığı ilk ortamdır. Anne-Baba rolü üstlenen ebeveynler, insanların sosyalleşmesinde ve toplumsallaşmasında büyük rol sahibidir. Kız çocukları annesine; erkek çocuklar ise babasına benzer davranışlar sergilerler (Hoffeditz, 1934:214). Çocukluk döneminden itibaren ailenin değerleri, eğitim seviyesi, çocuk ile olan etkileşimi kişilik oluşumunda son derece önemlidir (Okutan, 2010:25).

Sosyal bir varlık olan insan, bebeklikten itibaren ilk çocukluk evresinin sonuna kadar temel eğitimlerini ailede almaktadır. Bu bakımdan bir çocuk; beslenme, korunma, sevgi görme gibi en temel ihtiyaçlarını ailesi aracılığıyla karşıladığı gibi, kişilik gelişimi açısından da ailesinden beslenmiş olmaktadır (Uysal, 2010:27).

Kişilik açısından en önemli kavramlardan biri, değer kavramıdır. Değer kavramı ile ilgili yapılan tanımlara baktığımızda; Rokeach (1973)'e göre değerlerin, kalıcı inançlar olduğu (Sağnak, 2005:166); tüm inançlar gibi bilişsel davranışsal ve duygusal boyutlardan oluştuğu ve insan yaşamının amacı olduğu (Schwartz vd., 1997; Hofstede, 1980); iyi-kötü, doğru-yanlış arasından istenilmeyenlerinin ayıklandığı bir süreci (French ve Schermerhorn, 2008) ifade etmektedir. Yaşamın ilk evresinden itibaren tanışılan değerler, önce içselleştirilir ve yaşam boyunca kolay kolay terk edilmezler. Bu bağlamda aile tarafından çocuğa aktarılan değerler silsilesi, çocuk için hem yaşamının devamında normların belirleyicisi olacak hem de kişiliğinin oluşumunda büyük bir pay sahibi olacaktır (Güney, 2007:494).

Kişilik oluşumunda en önemli çevre faktörlerinden biri de sosyokültürel faktörlerdir. İnsan sosyal bir varlıktır ve bir toplum içerisinde hayatını idam ettirir. Aynı zamanda unutulmamalıdır ki her toplumun farklı bir yaşam tarzı vardır. Toplumların geliştirdikleri farklı yaşam tarzları, örf, gelenek, adet, töre, inanç ve tutum gibi birçok bileşenden oluşmaktadır. İnsan yaşadığı toplumdan dışlanmamak adına toplumun norm olarak kabul ettiği değerler ile uyumlu hareket etmek zorundadır (Eroğlu, 2000:140). Bu toplumsal normlar kişisel müdahalelerle değiştirilebilecek bir yapı arz etmemektedir. Bu nedenle toplumda yer edinebilmek sosyal ilişkiler geliştirebilmek ve hayatını bu toplum içerisinde

sürdürebilmek için toplumsal normları içselleştirmek ve kabul etmek durumundadır. Bu normlar, değerler, inançlar, idealler, sosyal ilişkiler, gelenek ve görenekler kişilik yapısının önemli bir parçasını oluşturmaktadır (Erkal, 2004:245).

Diğer canlılara karşı gösterdiğimiz davranış tarzları, iyi-kötü algısı ya da doğru-yanlış ayırımı toplumsal normlar etrafında şekillenir. Bir toplumda küçük yaşta bir kız çocuğu ile evlenmek son derece normal iken; başka bir toplumda yanlış bir davranış olarak değerlendirilip cezalandırılabilmektedir. Kültürel öğeler çocukluktan çıkılıp gelişme dönemine girilmesiyle kişilik oluşumunda kendini daha fazla hissettir, yaş ilerledikçe etkisi artar (Triandis ve Suh, 2002:137). Beslenme biçimleri bile, gerek coğrafi koşullar, gerekse alışkanlıklar ve normlar nedeniyle farklılaşabilmektedir. İnsanların davranışlarına yön veren kişilik özellikleri de bu bağlamda içinde yaşadıkları coğrafya ve toplumsal değer ve normlar etrafında şekillenmektedir (Zel, 2007:495). Bireylerin çeşitli sebeplerle başka yerlere göç etmesi ve hayatlarını orada devam ettirme ve adaptasyon zorunluluğu kişilik oluşumunda etkili olabilmektedir (Pihl ve Caron, 1980: 190). Buna göre çevreden bağımsız hareket ederek, bir kişilik oluşumu gerçekleştirebilmek mümkün değildir (McCrae, Costa, Ostendorf, Angleitner & Hrebickova, 2000:177).

Kişilik oluşumunda etkili olan faktörleri kalıtsal ve çevresel faktörler olarak sıralanmıştır. Fakat bu değişkenler dışında kalan bazı faktörler de kişilik oluşumunda etkili olmaktadır. Bu faktörleri sıralamak gerekirse Murat, (2010:71): Sosyal gruplar, kurumlar, kişilerin zeka düzeyleri, kişilerin mizaç benlik ve karakterleri, ekonomik ve sağlık durumları, iç salgı bezleri ve işleyiş biçimleri, kişilerin dürtü, güdü, duyu, düşünce ve tutumları ile tecrübeleri olarak sıralanmaktadır. Buna ilave olarak teknolojideki büyük ilerleme sonucu kitle iletişim araçları da kişilik oluşumunda etkili olmaktadır (Erdoğan, 1991:243). Örneğin, şiddet içerikli filmler, dizi ya da sinema sanatçılarının giyimleri, yaşam tarzları, kolaylıkla ulaşılabilen porno/cinsel içerikli filmler kişilik oluşumunda önemli rol oynayabilmektedir.

Belirli kişilik özelliklerini, tek başına ne kalıtıma ne de çevreye bağlayabiliriz. Bireyin kişiliğinin, hem kalıtsal olarak genlerle aktarılan, hem de doğup büyüdüğü ve etkiletişimde olduğu çevre tarafından oluştuğu söylenebilir (Erkal, 2004:246; Güney, 2007:28).

2.1.2. Kişilik Teorileri

Kişilik konusunda çalışan bilim insanları, kişilik oluşumu, gelişimi ve davranışa dönüşmesi hususunda pek çok farklı kişilik kuram geliştirmişlerdir (Cüceloğlu, 2014: 406). Kişilik psikolojisi ile ilgili kitaplarda karşılaşılan kuramlar çoğunlukla kendi kuramcılarının adı ile tanımlanır. En sık karşılaşılan kuramcılar Freud, Jung, Adler,

Horney, Sullivan, Murray, Lewin, Allport, Cattel, Sheldon, Rogers, Erikson, Kelly, Maslow ve Angyal'dır (Erkal, 2004:246). Bu kuramcıların kuramları, bazen aynı görüş ve yaklaşımı anlatan kavram ve ilkeleri savunduklarından dolayı, temsil ettikleri yaklaşımın adıyla anılır. Bu duruma psikoanalitik; psikodinamik; insancıl-hümanistik; davranışçı ve treyt (özellik) kuramları örnek olarak verilebilir. Bu çalışmada temel alınan kişilik kuramı, "Beş Faktör" kuramıdır.

Bilimsel kuram, birçok olgunun kapsamlı ve sistematik açıklamasıdır. Kuramlar, hipotezleri ve varsayımları birçok deney ve gözlemle doğrulanmış ve genellenebilir sistematik açıklamalardır (Zigmund, Babin, Carr, & Griffin, 2009:39). Bir başka ifadeyle kuram, bir olguyu açıklamaya, kestirmeye veya kontrol etmeye yarayan test hipotezlerini geçmiş, defalarca doğrulanmış ancak henüz bir yasa hüviyeti kazanmamış açıklamalardır (Tutar ve Erdem, 2020:81). Her bilim dalında çok sayıda kuram vardır. Sosyal bilimlerde her gün birbirinden çok farklı konularda ortaya atılan kuramlar, yüzlerce araştırmaya konu olmaktadır (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu ve Yıldırım, 2012:27).

Kişilik kuramları incelendiğinde, bilimsel kuram olma özelliklerinin çoğundan yoksun oldukları, kişilik alanıyla ilgili sorunların tümünü ya da çoğunluğunu yanıtlayacak kapsamlı tek bir kuramın olmadığı görülmektedir. Kişilik kuramları daha çok kişilikle ilgili sorunların

yalnızca bir bölümünü açıklamaya yarayan, kuramdan daha çok bir görüş ya da anlayış olarak kabul edilmelerinin daha doğru olacağını ifade eden pek çok araştırmacı vardır. Birçok açıdan yetersiz olsalar da kişilik kuramlarının hiç yararlı olmadıkları kanısına varılmamalıdır. Bu kuramlar araştırmacıları yönlendirir, teşvik eder, merak uyandırır ve araştırma yapmaya yöneltir (Erkal, 2004:246).

Bu çalışmada verilen kişilik kuramları, genel olarak psikolojideki önem ve etkileri; kişiliğin araştırılmasında insana bakış açılarının farklılığı ve tarihsel gelişim sırası içinde birbirlerini etkileme, görüş ve yaklaşımları yansıtmaları nedeniyle seçilmiş olan kuramlardır.

2.1.2.1. Psikoanalitik Kuram

Psikoanalitik kuram, Sigmund Freud (1856-1939) tarafından geliştirilen kuramdır (Sağlık, 2021:435). Freud, yaşadığı dönemde toplumun orta ve yüksek sınıflarına mensup hastalara ilişkin, klinik gözlemlerine dayanarak bu kuramı geliştirmiştir. Psikoanalitik kuramın temeli, Spinoza'nın "nedensellik" kavramına dayanmaktadır. Nedensellik, davranışların rastgele oluşmadığı, her davranışın altında bir neden yattığı görüşünü ifade etmektedir (Sağlık, 2021:438). Psikanalitik kurama göre, insan organizması bir enerji sisteminden oluşmaktadır. Freud, bu konuda fizik biliminden ve özellikle "enerjinin korunumu" yasasından yararlanmıştır. Enerjinin korunumu yasasına göre, fiziki enerji aktarılabilir; şekil değiştirebilir; ancak hiçbir zaman yok edilemez görüşü, psikonalitik

kuramın temel görüşlerinden birine, yani insanın dinamik bir enerji sistemi olduğu görüşüne temel oluşturmuştur (Erkal, 2004: 247).

Freud'a göre insanların en temel dürtüleri; cinsellik ve saldırganlık dürtüleridir. Yani insan, bu dürtüleri tarafından güdülenir, hazın sağlanması için davranış gösterir ve gerginliğini azaltmak için ise çaba safeder. İnsanlar, görünüşte toplumdaki beklentiler ve yürürlükteki yasalar doğrultusunda davranmaktadır, fakat davranışlarının asıl nedenleri çoğunlukla bu değildir. Çünkü temel dürtülerine sürekli hakim olmak ve toplumsal kısıtlamalara uymak durumundadır. Bu nedenle mevcut durum ile sürekli içsel bir çatışma halindedir (Erkal, 2004:247).

Kişiliği tanımlarken iki zihinsel yaklaşım bütünlük içinde değerlendirilmelidir. Bunlar, yapısal görüşler ve topografik görüşlerdir (Freud, 1910:181-182).

Yapısal görüş: id, ego ve süperego olmak üzere üç yapı üzerinden açıklanmaya çalışılmıştır (Şimşek vd., 2016:84). İd, kişilik sisteminin en ilkel yapısı olup, psişik enerjinin de kaynağı durumundadır. Cinsellik, saldırganlık, yaşam, ölüm gibi çeşitli dürtülerden oluşur ve haz ilkesi uyarınca çalışır (Cüceloğlu, 2014:476). Bu doğrultuda birey, üzüntü, elem ve ızdırap veren durumlardan kaçınarak, haz almayı hedefler (Erdoğan, 2007:351). Id nasıl ki haz almaya odaklanmışsa; Ego'da gerçeğin peşindedir. Ego'nun temel amacı ve işlevi id'in aşırı isteklerine rağmen, bu

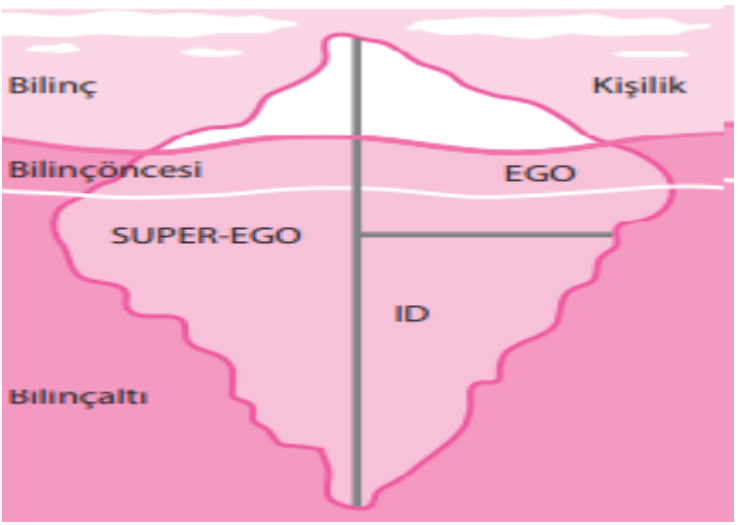
isteklerin gerçek hayata uygun bir şekilde doyuma ulaştırılmasıdır. Ego'nun başlıca özellikleri: fanteziler ile ihtirasları birbirinden ayırabilmesi, engeller karşısında hoşgörülü olabilmesi, zaman içinde değişebilir olması ve hem algısal hem de bilişsel beceriler geliştirilebilmesidir (Erkal, 2004:247). Süperego ise, içinde yaşanılan toplumun tüm ahlaki değerlerinin temsilcisi durumundadır (Güney, 2011:71). İdealler ve mükemmeller ile ilgilidir. Süperego'nun temel işlevi, insan davranışlarının toplumsal norm ve kurallar doğrultusunda kontrol edilmesidir. Bunu gerçekleştirebilmek için suçluluk duygusu, aşağılık duygusu, vicdan azabı gibi ceza veya gurur, takdir, vicdani rahatlama gibi ödül kavramlarından yararlanır (Murdock, 2002:37). Kişiler arasındaki farklılığın ana kaynağı "İd, Ego ve Süperego" olmak üzere kişilik özelliklerinin farklı oranlardaki birleşimidir (Usal ve Kuşluvan, 1992).

Sosyal görüşlü psikoanalistler, (Alfred Adler, Karen Horney, Erik Fromn, H. Stack Sullivan gibi) ego ve işlevlerine Sigmund Freud gibi büyük önem vererek, aynı çizgiyi sürdürmüşlerdir.

Topografik görüş ise, insanın kişilik sistemini, bilinçaltı dışı, bilinç öncesi ve bilinç olarak tanımlamaktadır (Sağlık, 2021:437). Buna göre, bilinçaltı dışı, bir davranışın nedeninin geçmiş yaşantılara dayanmasını ifade etmekte olup, duygular, düşünceler ya da güdüler gibi psikolojik bazı olguların bilinçaltını oluşturduğu

varsayılmaktadır. Bilinç öncesi ise, bilince en yakın kısım olup, hatırlanabilir bilinçaltı kısmıdır şeklinde ifade edilebilir (Atkinson, Atkinson, Smith, Daryl, Hoeksema, 2019:421).

Bilinç, kişilik sistemindeki yapısal ögelerden ego'ya denk gelen bölüm olup, farkında olunan zihinsel ögedir. Freud'a göre davranış bilinçaltındaki eğilimlerin bir sonucudur. Tatmin edilmeyen arzular ve doyurulmamış ihtiyaçlar, davranışların arka planını oluşturur (Murdock, 2002:38). Ego bilinci; id ise bilinçaltını temsil eder (Erkal, 2004:248).



Şekil 7: Topografik Model, Kaynak: Cengiz, 2019:115

Psikoanalitik kurama göre kişilik 5 dönemden geçerek gelişir (Duyan, 2016:2; Şimşek, vd., 2016:84):

Tablo 2: Gelişim Dönemleri ve Yaş Aralıkları

Gelişim Dönemi	Yaş Aralığı
Oral dönem	0-1yaş
Anal dönem	1-3 yaş
Fallik dönem	3-6 yaş
Latens dönem	6-11 yaş
Genital dönem	11 yaş sonrası

Ilk üç döneme "pregenital dönemler" adı verilmektedir Kurama göre kişiliğin gelişiminde ilk 3 dönem çok önemlidir. Çünkü bu dönemlerdeki doyumsuzluk veya aşırı doyum saplantılı bir kişilik oluşumuna sebep olabilmektedir. Bu dönemlerde oluşan saplantılı ruh hali yaşamın ilerleyen zamanlarında tekrar ortaya çıkabilmektedir (Özkalp ve Kırel, 2018:77).

Bu dönemleri kısaca açıklamak gerekirse, Oral dönem, İnsan ağzının en önemli organ olduğu dönem olup emme davranışlarının çocuklar için doyuma ulaşma aracı olduğu, bu emme davranışından çocuğun büyük haz aldığı aynı zamanda anneye en fazla bağımlı olduğu dönemdir. Anal dönem çocuk için dışkılamayı öğrendiği aşamadır. Anal dönemde çocuklara tuvalet eğitimi verilmektedir. Çocuk dışkılama esnasında haz almaktadır. Fallik dönem, çocukların cinsiyetlerini keşfettikleri ve cinsiyetlerin ayrımını anladıkları dönemdir. Bu dönemde çocuklar için cinsel organları en büyük haz kaynağı durumundadır. Bu nedenle çocukların karşı cins olan anne yada babalarına karşı ilgi duydukları dönemdir. Latens dönem çocukta egonun geliştiği dönemdir. Çocuk davranışlarında

sınırlama, erteleme ve kontroller yaşanan bir dönem olarak tanımlanabilir. Genital dönem ise, karşı cins ile kurulan ilişkiler neticesinde, cinsel olayların başladığı dönemdir. Genital dönem, daha geniş bir ifadeyle meslek seçimi, arkadaşlıklar kurulması, cinsel faaliyetler, evlilik gibi hususların düşünüldüğü ve hazırlıkların yapıldığı dönem olarak ifade edilebilir. Ericsson kişiliğin oluşumuna farklı bir açıdan yaklaşarak, kişilik oluşumunun sekiz dönemde tamamlandığını ileri sürmüştür (Özkalp ve Kırel, 2018:77-78):

Tablo 3: Ericson'a Göre Kişilik Oluşum Dönemleri

Gelişim Dönemi	**Duygular**
Oral duyusal dönem	Temel güven X Güvensizlik
Kas anal dönemi	Özerklik X Utanma, kuşku
Lokomotor- jenital dönem	Girişkenlik X Suçluluk
Latens dönem	Çalışma, başarı X Aşağılık duygusu
Ergenlik dönemi	Özdeşim kurma X Rollerin karışması
Yetişkinlik dönemi	Yakınlık X Yalnızlık
Olgunluk dönemi	Neslin devamı X Durgunluk
Yaşlılık dönemi	Ego bütünlüğü X Ümitsizlik

Erikson'un kişilik oluşum dönemlerinde duygular her iki uç boyutta (Güven-güvensizlik vb.) ifade edilmektedir.

Freud'un geliştirdiği psikanalitik kurama getirilen eleştiriler de mevcuttur. Bu eleştiriler dört başlık altında incelenebilir (Cengiz, 2019:115):

- Freud'un kuramına ilişkin veri seti olmaması, psikanalitik kuramın bilimselliğine şüphe duyulmasına neden olmaktadır.
- Freud kuramında kişilik gelişiminde temelin cinsiyet olduğunu ileri sürmesi nedeniyle bu vurgu diğer araştırmacılar tarafından abartılı bulunmaktadır.
- Freud Kuramı geliştirirken üst tabakaya ait nörotik kişilerle araştırmasını yapmıştır. Bu nedenle psikanalitik kuramın tüm insanlara genellenebilir olup olmadığı kuşkusuna neden olmuştur.
- Freud, psikonalitik kuramda her davranışı ve kişilik özelliklerinin tamamını, savunma mekanizmaları veya bastırma kavramları ile açıklamasından ötürü psikoanalitik kuramın gücünün sınırsız olduğu imajını çizmiştir.

Psikoanalitik kuram, bireyin çocukluk döneminden başlayarak bir gelişim süreci sonunda kişiliğin oluştuğunu ve her gelişim döneminin, kişilik oluşumuna kritik etkileri olduğunu ileri sürmektedir. Eleştirilere rağmen son derece geniş kapsamlı bir kuram olması nedeniyle, daha sonra geliştirilen kişilik kuramlarına da öncülük etmiştir (Erkal, 2004:247).

2.1.2.2. Psikodinamik Kuram

Freud, insanı sadece biyolojik bir varlık tanımlamıştır. Oysa insan sosyal bir varlıktır. Psikodinamik kuram, 19.yy da özellikle soyoloji

ve antropoloji gibi bilim dallarının gelişimi ve insanı ele alış tarzından etkilenerek ortaya çıkmıştır. Bu bilim dalları insanın sosyal yönünü daha ağırlıklı olarak ele aldıkları için, insanın sosyalleşme sürecinde kişiliğinin nasıl etkilendiği inceleme konusu olmuştur (Erkal, 2004:249).

Bu fikir doğrultusunda kurama katkı sunan önemli kuramcılardan Alfred Adler, insanın sosyal bir varlık olduğunu ve sosyal dürtüler tarafından güdülendiğini ileri sürmektedir. Bireyde sosyal ilgi, doğuştan mevcuttur. Diğer insanlarla ve sosyal ortamlarla olan ilişkiler, bireyin içinde bulunduğu toplumdan etkilenerek toplum tarafından şekillendirilir (Şimşek vd., 2016:86).

Adler, kişiliğin emsalsizliğini çok önemserken; bireyin cinsel ilişkilerine pek önem vermemiştir. Adler bilinci ise, kişiliğin temeli ve esası olarak görmektedir. Sigmund Freud tarafından geliştirilen "ego" kavramının yerine; yaratıcılık-kendilik kavramını koymaktadır. Diğer kuramcılardan farklı olarak "Üstünlük arzusunu" ön plana çıkarmıştır. Adler, üstünlük arzusunun, kişiliğin temel amacı olduğunu ve birey davranışlarını güçlendirdiğini ileri sürer. Her birey içinde yaşadığı ortamın yani çevresel faktörlerin zorluklarıyla mücadele etmek durumundadır. Bu zorluklarla mücadele ederken bazı tutumlar geliştirir. Bu tutumları, bireyin çevresiyle ilişkileri, meslek seçimi, cinsel ilişkileri, hatta yemek yeme ve uyuma gibi temel dürtülerinde bile gözlemlemek

mümkündür. Adler, bu özellikleri nedeniyle kendisinden sonra gelen pek çok kişilik kuramcısını da etkilemiştir (Erkal, 2004:249).

Kurama diğer bir katkı sunan araştırmacı Karen Horney ise, psikonalitik düşünce doğrultusunda psikoanalizi daha sağlam temellere oturtabilmek maksadıyla, yapılması gereken değişiklikler üzerine yoğunlaşmıştır. Sigmund Freud'un düşüncesine göre insan doğası dünyanın her yerinde aynıdır. Freud'un çalışmalarında yalnızca belli bir dönemi ve belli bir statüdeki insan grubunu gözlemleyerek sonuçlara ulaşması sebebiyle bunu, dünyanın tamamına genellenmesi yanlıştır. İnsanların sosyal bir varlık olması sebebiyle, diğer insanlarla hem iletişim hem de etkileşim içinde olması, aynı zamanda içinde yaşadıkları toplumsal ve kültürel ögelerin etkisinde kalmaları durumu göz ardı edilmiştir. Horney, Freud'un bu düşüncesine karşı çıkarak "evrensel normal psikoloji yoktur" çünkü kültürler, toplumdan topluma farklılık göstereceği için, bir toplumun norm kabul ettiği kural veya değer, bir başka toplum için nevrotik ya da anormal kabul edilebilir, şeklindeki görüşünü ileri sürmüştür (Robbins, 2011).

Horney'in kuruma en önemli katkısı "kaygı" kavramıdır. Kaygı, bireyin çocukluktan itibaren kendisini dünyada yalnız hissetmesi ve yetersiz kaldığını düşünmesi durumudur. Kaygı'nın çocuklardaki gelişiminde en önemli rol, anne baba ilişkilerinin bozukluğudur. Çocuğun normal gelişimi için koşulsuz sevilmesi gerekmektedir.

Oysa bazı ailelerde koşullu sevgi, aşırı sevgi, aşırı koruyuculuk, baskılama veya aile içi çatışmalar görülebilmektedir. Horney, yine Sigmund Freud'dan farklı olarak, insanın içsel çatışmalara yatkın olarak doğmadığını, çatışmaların sosyal koşulların bir sonucu olarak ortaya çıktığını, kaygı durumlarının ise özellikle çocukluk dönemlerinde zor bir yaşantı geçirilmesinin sonucu olduğunu ileri sürmektedir. Insanların kaygılarından kurtulmak için gösterdikleri davranışlar, kişiliklerinin yansımalarıdır (Zel, 2007:506).

Eric From ise, toplum ve birey ilişkileri üzerine incelemeler yapmıştır. From, psikoloji biliminin temel sorununun, bireylerin kendileriyle, toplumla ve dünya ile nasıl ilişki kurduklarının anlaşılması olduğunu ileri sürmüştür. Kurulan bu ilişkinin şekli toplumsallaşma süreçleri ve öğrenme yoluyla edinilir. From, içinde yaşanılan toplumun esasen bireyin nasıl bir kişilik geliştireceğinin de belirleyicisi olduğunu ileri sürer. Freud'un aksine, birey ve toplum ilişkilerinin statik değil; dinamik olduğunu düşünmektedir.

Harry Sullivan, kavram olarak kişiliğin bir varsayımdan ibaret olduğu ve insanlar arası ilişkilerden farklı şekilde değerlendirilemeyeceğini ileri sürer. Asıl incelenmesi gereken insan değil; insanlar arası ilişkilerdir. Kişiliğin oluşmasında esas olan biyolojik dürtülerden farklı olarak, insanlar arası etkileşimi ön plana çıkarmaktadır. Bu görüşüne rağmen Sullivan, kalıtsal özellikleri de reddetmemekte birlikte, insanlar arasındaki sosyal ilişkilerin kişilik

üzerinde daha belirleyici olduğunu düşünmektedir (Erkal, 2004:250).

2.1.2.3. Özellikler Yaklaşımı ve Beş Büyük Faktör Kuramı

Özellikler yaklaşımı değişik durumlarda gösterilen tutarlı kişilik davranışları olarak ifade edilebilir (Ellis, Abrams ve Abrams, 2009). Bu yaklaşım, kişiliği birtakım belirgin özellikleri üzerinden tanımlamayı amaçlar (Feldman, 2010). Özellikler yaklaşımına göre kişiler birçok kişilik özelliğine sahip olup, bunlardan bazılarını belirgin derecede davranışlarına yansıtırlar (Burger, 2006). Özellikler yaklaşımını benimseyen araştırmacıların varsayımları: Kişilik özelliklerinin tutarlı olduğu ve zamana göre değişmediği yani hayatın farklı dönemlerinde benzer şekilde ortaya konulduğudur. Diğer varsayım ise, kişilik özelliklerinin kararlı olduğudur. Kişilik özelliği zamana göre değişmediği gibi, durum ve şartlara göre de değişim göstermeyecektir (Matthews, Deary, & Whiteman, 2003). Bu yaklaşımın psikodinamik kuramdan ayrılan yönü ise, insanların içinde bulundukları şartlar farklı olsa bile, tutarlı davranışlar göstermelerini temin eden özellikleri vasıtasıyla, kişilikleri sınıflandırır (Cengiz, 2019:115).

Gordon Alport özellikler yaklaşımını, "bireyin kişiliğini oluşturan temel yapı taşları olup, birey olmanın kaynağı durumundadır" şeklinde ifade eder (Burger, 2006:240). Bu yaklaşıma göre bir tek boyut üzerinden kişiliği tanımlamak mümkündür yani "Bireyin

kişiliğini tanımlayan 5-10 tane özelliğe, temel özellik denir" (Cengiz, 2019:115).

Minnesota Çok Yönlü Kişilik Envanteri, kişiliğin tespitinde kullanılan 566 ifadeli bir yöntemdir. Bu envanter aracılığı ile bireyin kişiliğini ölçerek, özellikleri hakkında tespit yapılmaya çalışılmaktadır (Bilgin, 2011: 48). Fakat ifade sayısı çok fazla olan bu yöntem yerine, araştırmacılar daha ziyade kişilik belirleme maksatlı olarak McCrae ve Costa (1987) tarafından, geliştirilmiş olan beş faktör kişilik envanteri yöntemini kullanmaktadır (Çetin, 2008: 63).

2.1.2.3.1. Kişiliğin Beş Temel Özelliği (Beş Büyük Faktör Kuramı)

Beş faktör kişilik özellikleri kuramı, birçok yapısal modeldeki gibi kişiliği açıklayıcı değil; tanımlayıcı bir yaklaşım ile ele alır. Gelişimsel süreçler yerine, davranışlardaki süreklilik üzerine odaklanır. Bireylerden ziyade değişkenlere odaklı bir yaklaşımdır (John, Caspi ve Robins, 1994).

İnsan kişiliğini tanımlamada beş boyutun az olduğunu ileri süren eleştirilere karşın, beş faktör kişilik özelliklerinin alt boyutları birçok değişkenden oluştuğu için iyi tanımlanmış bir içeriğe sahiptir (Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002).

İnsan kişiliğini tanımlamada yapılan çalışmalar incelendiğinde Baumgarten'in 1933 yılında Almanca olarak, kişilik özelliklerini tanımlayan bir sözlük çalışması yaptığı ve sonrasında Alport ve Odbert'in 1936 yılında İngilizce olarak, 18000 terimden oluşan ve kişilik özelliklerini tanımlayan bir sözlük geliştirdikleri görülmektedir (Adam Karduz, 2019). Aşırı derecede büyük olan bu liste nedeniyle psikologlar kişilik özelliklerini sınıflandırabilmek için 60 yıldan fazla uğraş sarf etmişlerdir (John, Naumann ve Soto, 2008). Alport ve Odbert sınıflandırması, kişilik özelliklerinin tespiti için bir başlangıç olmuştur. Fakat sınıflandırmanın uygulanabilir olabilmesi, insan davranışlarındaki farklılıkları ayırabilmek, sıralamak ve isimlendirebilmek için sistematik bir yapı içinde hazırlanması gerekmektedir (John, 1990).

Cattel (1943), Alport ve Odbert'in 1936 yılında yaptıkları çalışmayı referans alarak listeyi 4500 terime ve 35 farklı kişilik özelliğine indirgemiştir (John vd., 1994). Cattel (1943) tarafından yapılan bu çalışma, kişilik özelliklerinin tespit edebilmesi için diğer araştırmalara öncülük etmiştir (Adam Karduz, 2019).

Beş faktörlü kişilik özelliği tespit için gerekli olan yapı, Norman (1963), Bergata (1964), Digman ve Takemoto-Chock (1981) tarafından geliştirilen ve Cattell'in 35 değişkeninden türetilen listeden alınmıştır. Norman (1963) daha sonra bu faktörleri

isimlendirmiştir (Bitlisli, Dinç, Çetinceli ve Kaygısız 2019). Bu faktörler:

- Dışa dönüklük
- Uyumluluk
- Sorumluluk
- Nevrotiklik / Duygusal Denge
- Kültür

Tablo 4: Beş Büyük Kişilik Özellikleri

Dışa Dönüklük	• Sosyal ya da çekingen
	• Eğlenceyi seven ya da ciddi
	• Şefkatli ya da mesafeli Sorumluluk
Sorumluluk	• Düzenli ya da düzensiz
	• Dikkatli ya da dikkatsiz
	• Kendini disipline edebilen ya da zayıf iradeli
Duygusal Denge/Nevrotiklik	• Kaygılı ya da sakin
	• Güvensiz ya da güvenli
	• Kendine acıma ya da kendinden memnuniyet
Deneyime Açıklık	• Hayalci ya da gerçekçi
	• Çeşitlilik ya da sıradanlık
	• Bağımsız ya da uysal
Uyumluluk	• Yumuşak kalpli ya da katı
	• Güvenen ya da şüphe duyan

Kaynak: Burger, 2006:253

Bu faktörlerin her biri geniş anlamlar taşıdıkları için "Beş büyük veya Büyük Beş" olarak ifade edilmektedir (Goldberg, 1990). Bununla birlikte diğer kişilik araştırmacıları, Norman'ın sınıflandırmasındaki kültür boyutunu bir isim olarak kabullenmemiş; kültür yerine, "deneyime açıklık" kavramını

kullanmışlardır (McCrea ve Costa, 1987). Beş faktör kişilik kuramı, İngilizce baş harfleri "OCEAN" olarak da bilinmektedir. "O" (Openness) Deneyime Açıklık; "C" (Conscientiousness) Sorumluluk; "E" (Extraversion) Dışa Dönüklük; "A" (Agreeableness) Uyumluluk; "N" (Neuroticism) Duygusal Dengesizlik boyutunu gösterir (Çetin, 2018:57). Bu kavramların özellikleri şu şekilde tanımlanabilir:

Dışa dönüklük: İddialı, girişken, sosyal, enerjik, konuşkan olma gibi özellikleri ihtiva etmektedir (Thoms, 1996:17). Dışa dönük özellikli bireyler, gruplarda diğer bireylerle rahat iletişim kurarlar, grubun kaynaklarının bulunmasında ve kullanılmasında öncülük ederler. Dışa dönük bireylerin, dış dünyaya açık bireyler olduğu ifade edilebilir (Costa ve McCrae, 1992:5). Bu boyutun zıttı ise "içe dönüklük" olarak tanımlanabilir (Burger, 2006). İçedönük kişilik özellikleri yaygın olarak dışa dönük kişilerin aksine, bireysel çalışmak isteyen, asosyal, diyalog yanlısı olmayan, kararsız, içe kapanık, çekingen ve sesiz kişilerdir (Benet-Martinez and John, 1998).

Duygusal denge/Nevrotiklik: Kişinin sinirli olup olmaması, kendine güven durumu, iyimser/ kötümser olması, sıkılgan, duygusal ve endişeli olması gibi özellikler içermektedir. Nevrotiklik, dugusal dengenin karşıtı olup, depresyon, kızgınlık, sinirli olma hali, gibi olumsuz duygular içermektedir (McCrae ve Costa, 1987:83).

Duygusal tutarsızlık ise, endişeli, güvensiz, gergin ve kaygılı bireyleri kapsar (Somer, 1998). Nevrotiklik özellikleri kişiliğe bağlı olarak ortaya çıkan psikolojik bir sorundur (Trouba, 2007: 9)

Uyumluluk: Uyumlu kişiler arkadaş canlısı, birlikte çalışmayı seven, kibar, hoşgörü sahibi, güven veren ve iyi kalpli olma gibi özellikleri barındırır (Digman, 1990:422). Uyumluluk boyutu, "Bir kişinin duygularında, düşüncelerinde ve davranışlarında şefkatten düşmanlığa kadar uzanan bir çizgi boyunca, kişiler arası uyumun niteliğini değerlendirmek için kullanılır" (Sudak ve Zehir, 2013). Bu özelliklerin zıttı olan uyumsuz kişilerin özellikleri yaygın olarak, tartışmayı seven, sürekli itiraz eden, eleştiren ve uyumlu olmayan tipler olup, sadece kendi çıkarlarını önemserler (Perry, 2003:5).

Sorumluluk: Azimli, güvenilir, başarı hırsı yüksek, dikkatli, sorumluluk sahibi, planlı ve programlı olma gibi özellikleri içeren bir boyuttur (Judge, Higgins,Thoresen &Barrick, 1999:621). Bilinçli olma, başarı yönelimli olma, planlı, sorumluluk duygusu yüksek, mükemmeliyetçi olma ve çalışkan olmayı kapsar (Barrick ve Mount, 1991:15). Bu özelliğin karşıtı olan sorumsuz kişilik özelliklerine sahip bireylerdeki yaygın özellikler ise, tembellik, vurdumduymazlık, amaçsızlık, güvenilmezlik, sorumsuzluk ve dikkatsizliktir (Church, 1993:10).

Deneyime açıklık boyutu: Yeni ve farklı deneyimlere, entelektüel arayışlara açık olan kişilik özelliklerini ifade eder (Aghaee ve Ören,

2004:17). Kültürlü, meraklı, orijinal fikirler sahibi, düşünceli, sanatsal düşünebilen, hayal gücü yüksek ve zeki olmak gibi özellikleri bünyesinde barındırır (John ve Srivastava, 1999:20). Beş faktör kişilik kuramında araştırmacıların tamamı "deneyime açıklık" boyutunda uzlaşmaya varamamıştır (Digman ve Inouye, 1986; Peabody ve Goldberg, 1989). Goldberg (1992), deneyime açıklık" boyutunu "zeka" olarak isimlendirmiştir. Norman "Kültür" olarak isimlendirirken McCrae ve Costa yaptıkları çalışmalarda "gelişime açıklık" kavramını kullanmışlardır (Sudak ve Zehir, 2013). Bu boyutta zıt olan deneyime kapalı yada muhafazakar kişilik özellikleri ise, yaygın olarak yeniliklere kapalı, bilgi düzeyleri sınırlı, çok fazla ilgi alanı olmayan, şüpheli, bilime ve sanata uzak, değişime karşı olan özelliklere sahiptir (Ehrler, 2005:2).

2.1.2.4. İnsancıl Yaklaşımı Savunan Kişilik Kuramları

Freud sonrası psikodinamik kuramlar, Freud'un "toplumsal hedeflerle çelişen insanları cinsel ve saldırgan dürtülerin yönlendirildiği" görüşüne katılmamayı tercih eder (Erkal, 2004:251). Çünkü psikodinamik kuramlar sosyal ihtiyaçlar ve bilinçli süreçler üzerinde odaklanırlar. Bu kuram 1960'lı yıllarda ortaya çıkmış ve genellikle kuramcılarının adlarıyla anılır. Örneğin: Abraham Maslow, Charlotte Buhler, Carl Rogers, Thomas Szasz, Victor Frankl, Rollo Mey olarak sıralanabilir. İnsancıl kuramı geliştirenler, kişilik kavramını bütüncül olarak ele almışlardır. Bu

kuramı savunanlara göre, davranışlar kişilik özelliklerinden kaynaklanmaz; kişiliğin tamamı uyarınca, davranış sergilenir (Cengiz, 2019:115). Kuramın bir diğer farkı ise "mutluluk ve kendini gerçekleştirme" amacıyla çaba sarf eden ve sağlıklı olan kişiler, esas odak noktasıdır (Gerrig ve Zimbardo, 2015, s.420-421).

2.1.2.5. Davranış Kuramı

Davranış kuramı, yapılan ilk çalışmalarda ortaya çıkan öğrenme ilkeleri ve bunlara dayalı olarak uyarıcı-tepki modelinin, kontrollü koşulların sağlandığı laboratuvar deney ortamlarındaki, deney ve araştırma bulgularını temel alır. J.B. Watson, davranışı; kişiyi anlamanın tek yolu ve açıklaması olarak, katı bir şekilde benimsemesinden dolayı bu akımın kurucusu sayılır. Davranışçı kuramcıların önde gelen diğer isimleri; Pavlov, Bekhterev, Berkeley, Guthrie, Hull, Thorndike, Hobs, Home, Skinner olarak sıralanabilir (Erkal, 2004:252).

Davranışçılık, nesnel ve gözlemlenebilen davranışlar ile ilgilenen bir yaklaşıma sahiptir. Bu nedenle davranışçı kuram, öğrenme sürecini izah edebilmek için genellikle "uyaran-tepki" arasındaki ilişkileri incelemiştir. Kuram insan davranışının çevresinde bulunan uyarıcılara verdiği tepkiler sonucu gerçekleştiğini ileri sürer. Bu kurama en büyük katkıyı yapan araştırmacılardan biri klasik koşullanma çalışmaları ile ünlü Ivan Petroviç Pavlov'dur (Hall, Lindzey ve Campbell, 1998).

Watson, Ivan Pavlov'a benzer şekilde "klasik koşullanma" üzerinde çalışmıştır. İnsan davranışının anlaşılabilmesinin, ancak insanı gözlemek yoluyla gerçekleşebileceğini ileri sürer. Watson, çevrenin insan davranışı üzerinde çok büyük bir etkisi olduğunu ve öğrenme sürecinin çevre yoluyla gerçekleştiğini ileri sürmüştür. Pavlov'un Klasik koşullanma kuramını tamamen benimseyen Watson, davranışların kalıtımsal özelliklerle hiçbir ilgisi olmadığını, çevreyle kurulan uyarıcı-tepki ilişkileri sonucunda geliştiğini ileri sürmüştür. "Pavlov'un öğrenmeyi sağlayan tek koşulun "pekiştirme" olduğunu öne sürmesine karşın Watson, pekiştirme olmaksızın da öğrenmenin gerçekleşeceğini ileri sürmüştür" (Bilgin, 2019:95). Watson'a göre çevreden gelen uyarıcıya en sık gösterilen, en son tepki öğrenilir. "En son ve en sık tepki ilkesi" adı verilen bu durum, "alışkanlık" ismini alır (Çelen, 2010). Edvin Ray Guthrie (1886-1959) ise bu ilkeden hareketle öğrenme sürecinin, tek deneme ile tamamlanan bir süreç olduğunu; yani zamansal olarak yakın uyarıcıların öğrenildiğini ileri sürmüştür (Bilgin, 2019:95).

Davranış kuramına katkıda bulunan bir diğer araştırmacı Burrhus Frederic Skinner (1904-1990), Pavlov'un geliştirdiği koşullanmayı kabul etmekle beraber, klasik koşullanmadaki tepkiye sebebiyet veren uyaran yerine; koşullu uyaran kavramını kullanmıştır. Burada koşullu uyarandan kasıt, belirli bir takım uyarıcılar tarafından başlatılan tepkilerdir. Bu tepkiler Skinner tarafından "edim" olarak ifade edilip, çevre üzerinde değişikliğe neden olan tepkiler anlamı

taşımaktadır. Skinner, klasik koşullanma yerine, "edimsel koşullanma" kuramını oluşturarak, davranışçı kuramlara katkı sağlamıştır (Bilgin, 2019:95).

2.1.2.6. Sosyal Öğrenme Kuramları

Albert Bandura, birçok insan davranışının gözlem yaparak ve taklit ederek öğrenildiğini savunmaktadır. Öğrenilen davranışların çevre insan etkileşimi sonucunda ortaya çıktığını ileri süren Bandura, bu durumu "karşılıklı belirleyicilik" olarak nitelendirmektedir (Tuna ve Kayaoğlu, 2018:82). Bir davranış sergilenmeden önce, muhtemel sonuçlarına göre bireyler değerlendirme yaparlar. Bu değerlendirmede; ödüller ve cezalar gibi çevresel faktörler ile beklentiler gibi içsel faktörler etkili olur.

Bandura'nın (1986), sosyal-bilişsel öğrenme süreçleri "dikkat etme, hafızaya alma, taklit etme ve güdülenme olmak üzere dört temel aşamada incelemektedir" (Çapan, 2019:218). Senemoğlu (2009)'a göre, dikkat sürecinde model alınan davranışların izlenmesi gerekmektedir. Hafızaya alma sürecinde, modelin gözlenen davranışlarına ilişkin semboller kodlanır ve örgütlenir. Taklit etme sürecinde, Bireyin gözleyerek öğrenip hafızasına aldığı davranışlar şayet fiziki ve zihinsel kapasitesine uygun ise davranışa dönüşebilir. Fakat hem zihinsel hem de fiziksel bir takım yetersizlikler mevcut ise, modelden gözlem yoluyla elde edilen bilgi davranışa dönüşemez. Güdülenme sürecinde, modelden elde edilmiş bilginin

ihtiyaç anında davranışa dönüşmesi için güdülenmesi gerekir (Cengiz, 2019:96-97).

Bandura öğrenme kuramına daha sonra öz-yeterlik kavramını da eklemiştir. Buna göre insanların hedefleri için ne kadar uğraş sarf edecekleri veya mücadele edecekleri, kendilerini o konuda ne kadar yeterli buldukları ile orantılıdır. İnsan yetersiz olduğunu düşündüğü eylemlerden kaçınacak, kendisini yeterli bulduğu eylemler için mücadele edecektir (Gerrig ve Zimbardo, 2015:426). Buna ilave olarak, çevrenin bireyden beklentileri de, eylemleri gerçekleştirme noktasında destekleyici olacaktır (Cengiz, 2019:125).

Öğrenme kavramıyla kişilik oluşumunu açıklayan bir diğer araştırmacı, Julian Rotter tarafından geliştirilen "Beklenti Kuramı" bireylerin beklentileri üzerine geliştirilen bir kuramdır. Kurama göre birey, davranışı sonucu bir ödül alacağına yönelik beklenti sahibi ise, davranışı gerçekleştirecektir (Cengiz, 2019:124).

2.1.2.7. Bilişsel Kuramlar

Bilişsel Kurama göre, bireylerin bilgileri işleme süreçlerinin farklı olması sonucunda farklı çıkarımlara ulaşmak mümkündür. Yani farklı kişilikteki insanlar aynı olayı ya da durumu farklı şekilde yorumlayabilirler. George Kelly'e göre, insanlar (bireyler), bilim adamlarının araştırma yaparken kullandıkları yöntemleri kullanırlar Yani önce hipotez geliştirir, ardından hipotezleri test ederler.

Hipotez sonuçlarına göre; tutarlı olan hipotezler kullanılır, tutarsız olanlar için yeni hipotezler geliştirilir. Bu sayede hayatın içindeki belirsizlikler azaltılarak, geleceğe ilişkin öngörülerde bulunmak kolaylaşır. Olgu yada olayları yordamak, anlamak ve açıklamak amacıyla kullanılan bilişsel yapılar (kişisel yapılar) her bireyde farklılık arz eder, birbirine benzemez. Bu farklılığın nedeni, bireylerin "dünyayı yapılandırma" şekillerindeki farklılıktan ileri gelmektedir (Cengiz, 2019:124).

Walter Mischel'in (1976) geliştirdiği Bilişsel-Duyusal Kişilik Kuramına göre, davranışlar, bilişsel ve duyusal değişkenlerin etkileşimi sonucu oluşmaktadır. Kurama göre kişiliğin temelindeki zihinsel simgeler, bilişsel ve duyusal değişkenlerdir.

Tablo 5: Bilişsel-Duyusal Kişilik Değişkenleri

Değişkenler	Tanım	Örnek
Kodlamalar	Kişinin kendisi, başkaları, olaylar ya da durumlar hakkındaki bilgiyi sınıflandırma biçimi	"Ali, ne kadar da yardımsever birisi."
Beklentiler ve İnançlar	Belli durumlarda ne olacağına, belli davranışların sonuçlarına ve kişinin yeteneğine dair beklentiler	"Bahar'ı sinemaya çağırsam, yine gelmez".
Duyuşlar	Hisler, duygular ve duygusal tepkiler	"Veli, sinirlendiğinde kekelemeye başlıyor."
Hedefler ve Değerler	Bireysel hedefler, değerler	"Murat, iyi bir dişçi olmak istiyor."
Yeterlilikler ve Kendini Düzenleme Planları	Bireysel hedefler için planlar yapmak, yeteneklerini değerlendirmek	"Ayşe, dünyaca tanınmış bir dansçı olmak için spor yapıyor, ritim dersi alıyor ve bale derslerine katılıyor."

Kaynak: Burger, 2009:614

Tablo 4'te verilen değişkenlerin etkileşimi, davranışları oluşturmaktadır. Bilişsel model, insan davranışındaki bireysel farkların oluşumunu açıklarken, şemalara başvurmaktadır. Şema; bilgiyi işleme, algılama, düzenleme ve bilgiden yararlanmaya yardımcı olan bilişsel yapıdır. İnsanın çevresinde çok sayıda uyarıcı bulunmaktadır. Bu çok sayıdaki ve karmaşık durumdaki uyarıcıların düzenlenerek, daha kolay işlenebileceği bir yapı haline getirilmesi, şemalar sayesinde gerçekleşir (Burger, 2009, s.607-617).

2.1.3. Kişilik Tipleri

Kişilik teorilerinin çoğu kişiliğin gözlemlenebilen özelliklerinin nedeni ile değil, nasıl olduğu sorusu ile ilgilenmektedir. Yani davranış nedenlerinden ziyade, davranışı tutum, huy, tip gibi kavramlarla anlatmaya çaba sarf etmektedir. Tip kavramı "belirli bir kişilik özelliği veya özel kişilik modeli" anlamında kullanılmaktadır (Güney, 2007: 507).

İnsanların hem fiziksel hem de zihinsel yönden değerlendirilmesi sonucu, ortaya kişilik tipleri çıkar. İnsanları davranışsal açıdan kişilik özelliklerine göre sınıflandırmak ve gruplandırmak tip olarak ifade edilebilir. Fakat insanların birbirlerinden çok çeşitli ve farklı kişilik özelliklerinin olması nedeniyle, kişisel özelliklerden tip sınıflandırılması yapmak oldukça zordur (Erdoğan. 1991:258). Buna rağmen insan kişiliğini tip açısından araştıran pek çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda davranışlar, düşünceler, fiziki yapı,

karakter gibi farklı ölçüler kullanılmaktadır (Güney, 2007: 507). Bu bölümde, yaygın kullanılan kişilik tipleri incelenmektedir.

2.1.3.1. Carl Gustav Jung'un Tip Sınıflaması

Carl Gustav Jung içe dönük ve dışa dönük kavramlarını ilk defa kullanan ve kişilik kavramına çok kapsamlı çalışmalarla katkı sunan bir psikologtur (Şerif vd., 2016:85). Jung, "Kolektif bilinçdışı" kavramını geliştirerek, nesilden nesile aktarılan deneyimlerin bugüne etkisine dikkat çekmiştir (Cengiz 2019:118). Birey davranışlarının geçmişten etkilenen fakat geleceğe dönük olarak yapıldığını ileri sürer. Bu nedenle bireyler gelecekte olmak istediği şekilde hareket ederler. Yani kendi geleceklerini tayin edebilecek kişiliklere sahiptirler. İnsanların birbirine benzer özelliklerinin ya da farklılıklarının kendi tercihlerinin kombinasyonu olarak ortaya çıktığını ileri sürer (Özkalp ve Kırel, 2018:85). Jung, ayrıca bireyin sürekli olarak kendini yenilediğini ve yaratıcı bir gelişim süreci içinde olduğuna inanır.(Thoms, 1996:376). Kişilik oluşum sürecinin kalıtımsal yönlerine de büyük önem verdiği için psikoanalitik teorilerden bu yönüyle ayrılmaktadır (Güney 2007: 504). Bununla beraber kişilik analizi yapılırken toplumsal etkenlerin önemli olduğunu düşündüğü için kişilerin öz-benliklerine ulaşma evrelerini ayrı ayrı ele alarak değerlendirmiş, kişinin çevresinde yer alan sembol ve şemaları kabullenerek kuramını geliştirmiştir. Sigmun Freud'un kişilik gelişimindeki cinsellik güdülerini abarttığını ileri

sürerek, “psikoanaliz” kavramı yerine “analitik psikoloji” akımını başlatmıştır. Jung kişilik kuramında, dışa-içe dönüklük, duyumsama-sezgisellik, düşünme-hissetme ve yargılama-algılama gibi işlevlerin gelişiminin, ergenlik çağı sonunda tamamlandığını ileri sürmektedir. Ergenlik çağı sonuna kadar bu işlevleri tamamlamayan bireyler, kısmen tutarsız davranırlar, dengesiz ve düzensiz kişiliklerdir (Şerif vd., 2016:85).

Jung (1923) tarafından ilk defa ortaya atılan “içe ve dışa dönük” kavramına göre, içe dönük insanlar yalnızlığı tercih ederken; dışa dönük bireyler ise, yalnızlıktan ziyade başkalarıyla birlikte olmayı tercih ederler. Bu iki kavramın bireyde dengede olması gerektiğini ileri süren Jung, bununla birlikte bireyin dünyayı nasıl anlamlandırdığını inceleyerek “Düşünme, Duygu, Duyu ve Sezgi” olmak üzere dört işlev ile birleştirerek (Özkalp ve Kırel, 2018:84), farklı sekiz kişilik tipi ortaya koymuştur (Cengiz, 2019:118). Tablo 5’te Jung tarafından geliştirilen sekiz psikolojik tip gösterilmektedir.

Tablo 6: Jung'un Sekiz Psikolojik Tipi

İşlev	Dışa Dönüklük	İçe Dönüklük
Düşünme	Odak dünyası dış dünyayı öğrenmektir. Pratik ve nesnel düşünür. Bazen soğuk ve mesafeli görülebilir. İyi bir bilim adamı olabilir. Mantık ve kurallara bağlı kalır.	Kendi görüşlerini anlamaya çalışır. Yaşamın anlamıyla ilgilenir. İnatçı, mesafeli ya da kibirli olabilir. Diğer insanlardan çok kendini anlamaya çalışır.
Duygu	Değişken ve kaprislidir. Grup kurallarına uyum sağlar. Bazen aşırı duygusal davranır. Yeni bir durumda duyguları kolayca değişir.	Derin duygusal deneyimler yaşar ama kimseyle paylaşmaz. Sessiz ve soğuk görünür. İçinde sakladığı güçlü duygular vardır.
Duyu	Dış dünyayı deneyimleriyle öğrenir. Çoğunlukla şehvete ve haza düşkündür. Anın tadını çıkarmak için yaşar.	Dış nesnelerden çok kendi düşünce ve duygularıyla ilgilenir. Müzik ya da sanatı aracılığıyla kendini dışa vurur ama bu dışa vurum kolay anlaşılmaz.
Sezgi	Sürekli yeni heyecan ve ilgiler peşinde koşar. İşlerinden ve ilişkilerinden çabuk sıkılır. Yeni ortamlardan zevk alır. Kararsız ve değişkendir.	Yeni ve farklı görüşleri keşfetmeyi sever ama gerçek dünyayı anlamakta ve plan yapmakta zorlanır.

Kaynak: Burger, 2006:191.

2.1.3.2. Hans Eysenck'in Tip Sınıflaması

Hans Eysenck, kişiliği hiyerarşik olarak dört düzeyde incelemiştir. Bunlar (Thoms, 2016:378):

- Birinci düzey (Özel Tepki Düzeyi): Kişiliğin en alt seviyesidir, çok özel tepkiler içerir. Kalıtsal özelliklere göre bireyin bir takım özellikler taşıması bu düzeyle ilintilidir.
- İkinci düzey (Alışılmış Davranışlar Düzeyi): Bireyin içinde bulunduğu ortamdan elde ettiği ve alışkanlıklarına dayalı özellikleriyle ilişkilidir. Bireyler elde etmiş oldukları bilgi ve

deneyim sayesinde belirli olgu ve olaylara benzer nitelikteki tepki ve davranışları gösterirler.

- Üçüncü düzey (Özellik Düzeyi): Eğilim düzeyidir. Kişinin alışmış olduğu davranışlar arasından belirli eğilimleri kazandığı evredir. Hem kalıtsal özellikler hem de süregelen davranışların sonucu olarak bireyde bir takım eğilimler ortaya çıkar. Bu eğilimler, dar anlamda kişilik kalıplarını belirlerler. Bu düzeyde süreklilik, doğruluk, dengesizlik, değişmezlik, heyecanlılık gibi özellikler ortaya çıkar.
- Dördüncü düzey (Tip Düzeyi): Tip sahasıdır. Bu düzeyde belirgin tipler ortaya çıkmaktadır. Dördüncü düzey, tip sınıflandırmasına istinaden kişilik farklılıklarının ortaya çıktığı düzeydir. Aynı zamanda kişiliğin ulaştığı son evre tip düzeyi evresidir (Kutanis, 2006:59).

2.1.3.3. Myers-Briggs Tip Sınıflaması

Carl Jung'un bireysel farklılıkları inceleyen kuramını 1940'lı yıllarda Katharine Briggs ve Isabel Briggs Mayers tekrar incelemişlerdir. Yaptıkları araştırma sonucunda Mayers Briggs tip göstergesi (MBTI) olarak kullanılan ölçeği geliştirmişlerdir (Özkalp ve Kırel, 2018:85). Geliştirilen bu ölçek 1991 senesinde yirmi milyondan fazla insan üzerinde denenmiştir (Nelson ve Quick, 2000:88). Mayers Briggs tarafından geliştirilen tip göstergesi, Jung tarafından kuramında belirtilen dört temel treyt "içe dönük-dışa dönük, duygusal, düşünsel, yargısal" olmak üzere, bu dört temel

treyt birleştirilerek bunlardan 16 çeşit tip üretmektedir. MBTI son derece yaygın olarak kullanılan bir tip göstergesidir. Bu farklı tipler tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 7: Mayers Briggs Tip Sınıflaması

DIŞA DÖNÜK	İÇE DÖNÜK
Dışarıya açık, kendini açıkça ifade eden, etkileşimci, düşünmekten çok konuşan	Sessiz, saklı, aşırı konsantre, düşünmeyi ve konuşmaya tercih eden
DUYUSAL	SEZGİSEL
Pratik, belirgin, ayakları yere basan, detaycı, katı	Genelleştirici, soyut, kafası bulutların içinde, seçenekler sunan, kuramsal
DÜŞÜNSEL	DUYGUSAL
Analitik, açık, kafasını kullanan, adil, kurallara dayalı	Öznel, birleştirici, kalbini dinleyen, bağışlayıcı, şartlara bağımlı
YARGISAL	ALGISAL
Yapısalcı, zamana bağlı, karar verici, listeleyen ve kullanan, organize	Esnek, açık uçlu, keşfedici, listeleyen ancak unutan, kendiliğinden

Kaynak: Nelson ve Quick, 2000:89

2.1.3.4. Freidman ve Rosenman Kişilik Sınıflaması

Freidman ve Rosenman tarafından özellikle stres kavramı ile ilişkilendirilerek ortaya konulan A ve B tipi kişilikler, araştırmacılar tarafından geniş kabul görmektedir (Güney, 2007: 513). Yemek yemek, yürümek, konuşmak gibi işleri hızlı yapmayı seven, hareketli, sabırsız, aynı anda birden fazla işi yapmaya çalışan, zamanını boşa harcamayı sevmeyen, rakamlara önem veren, atılgan, rekabetçi, zaman baskısını kendinde sürekli hisseden kişiler A tipi

kişilik özelliği taşır (Luthans, 1995:407). Bu özellikleri dolayısıyla sürekli stres altındadırlar ve strese bağlı rahatsızlıklara karşı açıktırlar. Bazı araştırmalara göre ise, sürekli yoğun stres altında kalmak zorunda olduklarından dolayı, stresle B tipi kişilik özellikleri taşıyanlara kıyasla daha kolay mücadele edebildikleri ileri sürülmektedir. Buna karşın sabırlı, rahat, aceleci olmayan, ağırbaşlı, zamanı umursamayan, kendini övmeyi sevmeyen, kazanmak değil; eğlenmek için işleri yapan kişiler B tipi kişilik özelliği taşır (Güney, 2007:513).

2.1.4. Finansal Kararları Etkileyen Kişilik Özellikleri

Kişilik kuramlarının davranışlar hakkındaki uygulamaları birkaç önemli tiroidin bir araya gelmesiyle oluşan modeller çerçevesinde incelenir. Davranışları etkileyen belirgin kişilik özellikleri ayrı bir öneme sahip olduğu için bunlara da değinmek gerekmektedir. Bu kişilik özellikleri; kendilik kontrolü, başarı yönelimi, kendine güven, kendini yansıtma ve riske girme eğilimi başlıklarında incelenmektedir.

2.1.4.1. Kendilik Kontrolü

Rotter (1966)'a göre kendilik kontrolü kişilik özelliğine sahip bireylerin davranışlarının sonucuna, kendilerinin de katkıları olduğuna inanılmaktadır (Özkalp ve Kırel, 2018:89). Yani başına gelebilecek olumsuz durumlar ve olaylar, yine kendi kontrolleri altındadır. Kendilik kontrolü kavramı; içsel kendilik kontrolü ve

dışsal kendilik kontrolü olmak üzere iki şekilde incelenmektedir (Steers, 1981). İçsel kendilik kontrolüne göre, her şey bireyin elinde ve kontrolündedir, dolayısıyla davranışlarından ve sonuçlardan bireyler kendilerini sorumlu tutarlar. Dışsal kendilik kontrolünde ise; her şey çevresel faktörlere bağlı olup, her türlü olayda şans ve tesadüfün etkisi olduğuna inanırlar (Gist, 1987:475).

2.1.4.2. Başarı Yönelimi

Başarı önemli kişilik özelliklerine sahip bireyler yüksek oranda başarı ihtiyacı içindedir ve her işi daha iyi yapma eğilimleri yüksektir. Buna göre, başarı ya da başarısızlık o bireye aittir. Başarı yönelimli kişiler kolay işleri ya da çok zor ve riskli işleri sevmezler. Orta zorluktaki işleri daha iyi yapabilme eğilimi yüksektir. Rekabetçidirler, yüksek sorumluluk gerektiren işleri severler (Özkalp ve Kırel, 2018:92).

2.1.4.3. Kendine Güven

Bu kişilik özelliği de kişinin kendisini sevmesi ya da sevmemesinin derecesine göre şekillenmektedir. Kendine güvenen bireyler, başarı için gerekli yeteneklere sahip olduklarına inanırlar ve riske girme eğilimleri yüksektir. Kendine güveni az olanlar ise; başkalarının söylediklerine, övgülere ve tavsiyelere daha fazla bağımlı olup, genellikle çevrelerindeki insanlardan destek ararlar (Brockner, 1988:35).

2.1.4.4. Kendini Yansıtma

Bireylerin başka insanların davranışlarına benzer şekildeki davranışları benimsemesine kendini yansıtma denilmektedir. Kendini yansıtma gücü yüksek olan bireylerin davranışları çevresel faktörlere daha uyumludurlar. Başkalarının davranışlarına kolay uyum sağlarlar, rol yapma yetenekleri gelişmiştir (Snyder ve Cantor, 1980:222). Kendini yansıtma gücü düşük olanlar ise davranışlarını her durumda inandıkları biçimde ve tutarlı şekilde sergileme eğilimindedirler (Kutanis 2006: 65).

2.1.4.5. Riske Girme Eğilimi

Riske girme eğilimi yüksek olan bireyler, kararlarını çok hızlı verirler. Verdikleri kararlarda, çok fazla bilgiye ihtiyaç duymazlar. Çok az bilgiyle, çok önemli kararlar verebilirler. Riske girme eğilimi düşük olan bireyler ise, kararlarını çok geç verirler, detaylı bilgi sahibi olmaya önem gösterirler (Kutanis 2006: 65). Bireylerin yatırım kararlarında risk eğilimleri önemli sonuçlar doğurmaktadır. Verilen kararların telafisi bazen mümkün olamamaktadır. Bu nedenle özellikle yatırım kararları için, önemli bir kişilik özelliği olan risk eğilimlerinin incelenmesi, son derece önemlidir.

2.1.5. Kişilik Değerlendirmesi

Kişilik özelliğinin belirlenmesinde uzman psikologlar tarafından kişilik özellikleri ölçülebilmektedir. Geliştirilen yöntemlerle,

bireylerin kişiliğini belli tiplerde sınıflandırmak ve değerlendirmek mümkündür. Kişilik ölçümü için kullanılan testler; bireysel görüşme, gözlem, objektif testler ve projektif testler olmak üzere dört başlık altında incelenmektedir (Tuna ve Kayaoğlu, 2018:83).

2.1.5.1. Gözlem

Gözlem bir nesnenin olayın ya da insanın belirli bir amaç doğrultusunda dikkatli ve planlı bir biçimde izlenmesi ve incelenmesidir (Özdemir, 2008:129). Gözlem işlemini yapan bir ya da birden fazla gözlemci vardır. Gözlem yönteminde incelenen örneklem kendi doğal ortamında ya da laboratuvar ortamında gözlemlenerek hareketleri, davranışları, ifadeleri veya ilgilenilen diğer özellikleri kayıt altına alınmalıdır (Cavana, Delahaye & Sekeran, 2001:159). Gözlem aracılığıyla hem kalitatif hem de kantitatif verilere ulaşılabilir (Özdemir, 2008:129). Gözlem yöntemiyle veri toplamada; kim, ne, ne zaman, nasıl, nerede ve ne kadar soruları yanıt bulur (Cooper ve Schindler, 2003:413).

Gözlemlerin uygulanış biçimlerine göre, katımlı ve katılımsız olmak üzere iki değişik yöntem kullanılır. Katılımsız gözlemde; gözlenen olay veya grubun içinde, gözlemci yer almaz. Katımlı gözlemde ise, gözlemci doğrudan doğruya gözlenen olay ya da grubun içinde bulunur ve o olayın ya da durumun bir parçasıdır (Cavana vd., 2001:160).

Gözlem yönteminde her durumu kaydedebilmek mümkün değildir. Bu nedenle gözlemcinin mutlak suretle dikkat etmesi gereken hususlar (Özdemir, 2008:129):

- Araştırma amacına göre odaklanılacak davranışların belirlenmiş olması gerekir.
- Gözlem yapılan konuya ilişkin kayıt tutulmasına yardımcı olacak araçların doğru seçilmiş olması ve kullanımının gözlemci tarafından biliniyor olması gerekir.
- Gözlem yapılacak olguya ilişkin ön malumat sahibi olunmalı ve gözlemcinin konuya ilişkin eğitiminin tam olması gerekmektedir.
- Gözlem yapılacak zamanın önceden belirlenmiş olması gerekmektedir.
- Gözlem yapılırken denek rahatsız edilmemeli gereksiz ilişkiler kurulmamalı ve gözlemci yönlendirici olmamalıdır.

Gözlem yönteminde kullanılan farklı teknikler mevcuttur. Bu teknikler yapılacak çalışmanın yapısına göre değişmekte olup; zaman ve hareket etütleri, davranış sıklığının sayımı ve listelenmesi, rapor ve kayıtların incelenmesi, gözlem davranışlarının listelenmesi şeklinde sınıflandırılabilir (Far ve Tim, 1994:41-43).

2.1.5.2. Görüşme

Görüşme, sıklıkla nitel araştırmalarda kullanılan bir veri toplam aracıdır (Yıldırım ve Şimşek 1999:147). Her ne kadar kolay bir veri

toplama yöntemi gibi görünse de görüşme; "beceri, duyarlılık, yoğunlaşma, bireyler arası anlayış, öngörü, zihinsel uyanıklık ve disiplin gibi birçok boyutu kapsaması açısından, hem sanat; hem de bilimdir" (Patton, 1987:108).

Görüşme, "önceden belirlenmiş ve ciddi bir amaç için yapılan, soru sorma ve yanıtlama tarzına dayalı karşılıklı ve etkileşimli bir iletişim sürecidir" (Stewart ve Cash 1985:7). Görüşmenin amacı, bir bireyin iç dünyasına girmek ve onun bakış açısını anlamaktır (Patton, 1987).

Literatür incelendiğinde iki tür görüşmeden bahsedildiği görülmektedir. Bunlar: yapılandırılmış ve yapılandırılmamış görüşmedir (Stewart ve Cash 1985:8). Önceden belirlenmiş bir dizi soru ve cevabı içeren görüşmeye, yapılandırılmış görüşme; açık uçlu sorular barındıran görüşmeye ise, yapılandırılmamış görüşme adı verilmektedir (Chadwick, Bahr, Albrecth, 1984). Yapılandırılmış görüşmenin amacı, kişilerden elde edilen bilgilerin benzerliğini ya da farklılığını saptamak ve bunları karşılaştırmaktır. Yapılandırılmamış görüşmenin amacı ise, keşfetmeye yöneliktir. Belirlenen konuya yönelik olarak, keşfetmeye, detaylı bilgi sahibi olunmaya çalışılan bir araştırma sürecidir (Brannigan, 1985).

2.1.5.3. Objektif Testler

Nesnel veya diğer adıyla objektif testler puanlama usulüne dayanan son derece kolay uygulanabilen testlerdir. Önceden belirlenmiş

kurallar aracılığıyla tek bir kişilik özelliği için tek bir puan ya da farklı kişilik özellikleri için farklı puanlamalar yapılabilmektedir. Objektif testlerde bireyler önceden belirlenen ifadelere, "evet/hayır" gibi yine önceden belirlenen cevaplar verirler. Minnesota çok yönlü kişilik envanteri (MMPI), objektif testlere örnek olarak verilebilir (Cengiz, 2019:127). Hattaway ve Mc Kinley tarafından geliştirilen "Doğru, yanlış ve bilmiyorum" olarak cevaplanan ve 550 maddeden oluşan MMPI, bireyin hem kişisel hem de toplumsal uyum derecesini objektif olarak ölçmeyi amaçlayan bir testtir (Erkal, 2004:254).

2.1.5.4. Projektif Testler

Freud'un psikanalitik yaklaşımının temelinde yatan, psikodinamik görüşe dayanan bu testler; kişinin içsel yaşantısını yansıtacağı esasına göre hazırlanmaktadır. Kişilerin psikolojik yaşamlarını (duygu, düşünce, kaygı, çatışmalar vb.), sunulan belirsiz test uyarıcılarına yansıtmalarını sağlamayı amaçlayan projektif testlerin genel özellikleri şunlardır (Erkal 2004:255):

- Bu testlerde yanıt özgürlüğü vardır. Objektif testlerde olduğu gibi "Evet-Hayır" gibi kısıtlayıcı, sınırlayıcı yanıtlar yerine, bireyler testi istediği gibi yanıtlama özgürlüğüne sahiptir, herhangi bir sınırlama yoktur.
- Testi yanıtlayan bireylere uyarıcılar tam olarak belirlenmemiştir. Bu yolla bireyin belirsiz olan uyarıcı

kendince değerlendirip, duygu ve düşüncelerini özgürce yansıtması beklenir.

- Bu testler aracılığıyla, birey kişiliğinin bütününün değerlendirilmesi hedeflenmektedir

Bireylerin uyarıcılara değişik ve çok sayıda özgürce yanıt verme özelliği nedeniyle, bu yanıtların istatistiksel olarak değerlendirilmesi, nesnellik ve güvenilirlik gibi ölçütlere ulaşmayı zorlaştırır. Projektif testlere, H. Rorschach (1920) tarafından geliştirilen ve kendi ismiyle anılan "Rorschach testi" örnek olarak verilebilir. Bu test 10 farklı kart üzerine basılmış simetrik mürekkep lekelerinden oluşan bir testtir. Bireylere kartlar tek tek gösterilip, mürekkep lekelerinde ne görüldüğü ya da birey tarafından gösterilen karttaki lekenin nasıl algılandığı, sorulmaktadır. Verilen yanıtlara istinaden, bireye davranış bozukluğu tanısı koymak ya da o bireyin kişilik dinamiğini açıklamak mümkün olabilmektedir (Alibal, 2019:194).

Bir diğer projektif test örneği, "tematik algı" testidir. 1935 yılında H.A. Murray ve C.D. Morgan tarafından geliştirilen tematik algı testi, üzerinde öykü tarzında yanıt vermeye elverişli olan 31 adet resimli kart kullanılarak yapılmaktadır (Alibal, 2019:199). Bu kartlar sırasıyla bireye gösterilmek suretiyle, her kart üzerindeki resme istinaden, bireyden bir öykü anlatması istenir. Anlatılan öykünün kahramanı ile kişinin özdeşim yaptığı; bu kahraman kişiye atfettiği duygu ve düşüncelerin, aslında bireyin kendi duygu ve

düşüncelerinin bir yansıması olduğu düşüncesinden hareketle, kişilik özellikleri hakkında bilgi edinilmeye çalışılmaktadır (Akkoyun, 1983:401).

Bir başka projektif test örneği ise "cümle tamamlama" ve "kelime çağrışım" testleridir. Cümle tamamlama testlerinde, sadece birkaç kelime yazılmış, gerisi boş bırakılmış cümlelerin, birey tarafından tamamlanması beklenir. Galton, Wundt ve Jung tarafından geliştirilen kelime çağrışım testlerinde ise, psikanalitik yaklaşımdan etkilenerek, bireyin bilinçaltını anlama çabası yatar. Bu testlerde, birbiriyle alakasız olan kelimeler bir araya getirilmiştir. Test yapılan bireye, bu kelimeler sırayla sunularak, her bir kelime için ilk akla gelen şeyi söylemesi istenir. Bu yolla bireyin bilinçaltında yatan, duygusal ve heyecansal yaşantılarının açığa çıkarılması hedeflenmektedir (Alibal, 2019:205).

BÖLÜM 3

KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN FİNANSAL RİSK ALGI VE DAVRANIŞLARINA ETKİSİ: MARMARA BÖLGESİ ÖRNEĞİ

2.2. Literatür Taraması

Bu başlıkta kişilik özellikleri, risk algıları ve finansal davranışlar arasındaki ilişkilerin incelendiği araştırmalara yer verilmiş ve bu araştırma sonuçlarına istinaden hipotezler oluşturulmuştur. Literatür taramasına istinaden oluştururlan hipotezlere, çalışmanın yöntem bölümünde yer verilmektedir.

Kowert ve Hermann (1997) bireysel farklılıkların risk almaya etkisi belirlemek amacıyla yaptıkları araştırmada, risk alma unsurunun belirleyicisi olan kişilik özelliklerini tespit etmişlerdir. Araştırma

sonucuna göre beş faktör kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutu, bireysel yatırımcıların finansal davranışını etkilemektedir.

Norvilitis vd. (2006) üniversite öğrencileri üzerine yaptıkları araştırmada kişilik özellikleri ile finansal tutum ve kredi kartı borçları arasındaki ilişkiye yönelik olarak gerçekleştirdikleri araştımada 173 soruluk anket yardımıyla beş üniversite kampüsünde 448 öğrenciden veri toplamışlardır. Çalışma üniversite döneminde birçok öğrencinin borçlandığını ve bu nedenle daha çok kimlerin borç riski altında olduğunu belirlemek açısından önemlidir. Çalışmada 173 soruluk bir anketi 448 kişilik bir örneklem grubuna uygulanmıştır. Kredi kartı veya kredi kartı borcu olmayan öğrenciler de dahil olmak üzere ortalama 1.035 ABD Doları (SD=1.849 ABD Doları) borçlarının olduğu tespit edilen araştırmada finansal bilgi eksikliği, yaş, kredi kartı sayısı, hazzın gecikmesi ve kredi kartı kullanımına yönelik tutumları kredi borçlanmasıyla ilişkili olduğunu belirlemişlerdir. Daha fazla borcu olan öğrencilerin daha fazla stres altında oldukları ve bu öğrencilerin mali durumlarının kötü olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğu ve bu konuda eğitime ihtiyaçları olduğu tespitini yapmışlardır.

Mayfield vd. (2008) finansal planlama ve finansal kararların altında yatan psikolojik mekanizmaları ortaya koyabilmek amacıyla 265 orta yaşlı çalışan yetişkinden elde edilen verilerle yaptıkları

araştırmada psikolojik faktörlerin emeklilik planlama sürecindeki rolüne önemli ölçüde destek olduğunu ortaya koymuştur. Araştırma bulguları, nevrotik kişilik özelliğine sahip bireylerin kısa vadeli yatırımlardan kaçınma eğiliminde olduğunu ortaya koymuşlardır.

Metin Camgöz (2009) yöneticilerin kişilik özellikleri ve demografik özellikleri ile finansal performansları arasındaki ilişkileri incelediği çalışmasında, hem kişilik özelliklerinin hem de yöneticilerin demografik özelliklerinin, yatırım performanslarını etkilediğini tespit etmiştir. Bununla beraber beş faktör kişilik özelliklerinden sorumluluk ve dışa dönüklük boyutlarının yatırım performansını olumlu; nevrotik kişilik özelliğinin ise olumsuz etkilediğini tespit etmiştir.

Funfgeld ve Wang (2009) İsviçre'nin Almanca konuşulan bölgesinde 1.282 katılımcı ile günlük finansal olaylarda sosyo-demografik değişkenlerin etkilerini araştırmak için elde edilen verileri doğrusal regresyon yöntemiyle analiz etmişlerdir. Faktör analizi sonucunda finansal tutum ve davranışların altında yatan boyutların "kaygı, finansal konulara ilgi, karar tarzları, ihtiyati tasarruf ihtiyacı ve harcama eğilimi" olarak belirlemişlerdir. Cinsiyet, yaş ve eğitimin bu boyutlara önemli etkileri olduğunu belirlemişlerdir. Kaygı seviyesi yüksek katılımcıların finansal hususlarda endişe içinde oldukları ve emeklilik dönemleri için yaptıkları tasarrufların düşük olduklarını tespit etmişlerdir. Finansal konulara duyulan ilgi

seviyesinin yüksek olduğu katılımcıların ilgileri doğrultusunda daha fazla finansal bilgi edinmeye çalıştıklarını belirlemişlerdir.

Davey ve George (2011) yaptıkları araştırmada, yaşları 16 ila 71 arasında değişen 269 katılımcının kişilik profilleri ve finansal alışkanlıkları bir anket aracılığıyla belirlenmiştir. Sorumlu kişilik özelliği ile tasarruflar arasında yüksek bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmışlar ayrıca uyumluluk, açıklık ve nevrotikliğin de tasarruf üzerine etkili olduğu, dışa dönüklüğün ise düzenli tasarruf kalıpları üzerinde etkili olduğunu belirlemişlerdir.

Jamshidinavid ve diğ. (2012) tarafından yapılan araştırmada Tahran borsasında yatırım yapan kişilerin demografik ve psikolojik özellikleri ile yatırım kararları arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Araştırma sonucuna göre, dışadönüklük kişilik boyutu, bireyin sosyallik ve yakınlık düzeyini temsil etmektedir. Dışadönük kişilerin riskten kaçınma eğiliminde oldukları ve zarar ettikleri hisse senetlerini, yeniden canlanma (yükselmesi) umuduyla ellerinde tutmaya devam ettikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Donnelly vd., (2012) yatırımcıların Beş faktör kişilik özellikleri ile para yönetiminin servet, borç gibi değişkenler ile ilişkilerini inceledikleri çalışmada, maddi varlıkların mutluluk sağlayacağına inanan bireylerin, paralarını daha az yönettiklerini, yüksek sorumluluk özelliği taşıyan bireylerin olumlu finansal tutumlara ve gelecek yönelimine sahip olmaları nedeniyle paralarını daha fazla

yönettiklerini, ayrıca finansal davranışlardan emeklilik ve tasarruf ile sorumlu kişilik özelliğinin ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Zaidi ve Tauni (2012) bireysel yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışları üzerindeki etkilerini belirlemek maksadıyla yaptıkları araştırmada, anket kullanarak 1347 bireysel yatırımcıdan veri toplamışlar ve toplanan verilere hipotezlenen ilişkileri incelemek için çoklu doğrusal regresyon analizi yapmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, dışadönüklük ile aşırı güven önyargısının pozitif yönde ilişkili olduğunu belirlemişlerdir.

Nga ve Yien (2013) yaptıkları araştırmada Y kuşağı lisans öğrencilerinin kişilik özelliklerinin, cinsiyetlerinin ve okudukları bölümlerin riskten kaçınma, bilişsel önyargılar ve sosyal sorumlu yatırım (SRI) kriterlerinin karar verme boyutları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Beş Faktör Kişilik Ölçeği kullanılarak 346 öğrenci ile yürütülen çalışmada finansal karar verme boyutları olan riskten kaçınma, bilişsel önyargılar ve SRI yapıları için ölçekleri, mevcut literatürden yararlanarak geliştirmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre Vicdanlılık, açıklık ve uyumluluğun sırasıyla riskten kaçınma, bilişsel önyargılar ve SRI üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Cinsiyet ve mezun olunan bölümün finansal karar vermede anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

Asebedo (2018) tarafından kişilik özellikleri ile finansal davranışlar arasındaki ilişkileri incelemek için yapılan araştırma sonucuna göre,

dışadönük kişilik özelliği ile finansal davranış arasındaki negatif yönde bir ilişki tespit etmiş, öte yandan sorumlu kişilik özelliği ile finansal davranış arasında ise pozitif yönde bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Sadiq ve Khan (2019) yaptıkları araştırmada kişilik özellikleri ile yatırım niyeti arasındaki ilişkide risk davranışının aracılık rolünü ve risk davranışı ile yatırım niyeti arasındaki ilişkide finansal okuryazarlığın moderatör rolünü, finans kökenli 284 öğrenciden oluşan bir örneklemde araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre, aktif, başkalarına karşı sempati duyan, kararlı ve iyi organize olmuş bireylerin yatırım konusunda daha istekli olduğu, sorumlu ve dışadönük kişilik özellikleri ile yatırım niyeti arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu; riskten kaçınma davranışı ile yatırım niyeti arasında uyumlu, dışa dönük sorumlu ve deneyime açık kişilik özelliğinin kısmi aracı etkisi olduğu; nevrotik kişilik özelliğinin ise tam aracı etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özer ve Mutlu (2019) kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisini belirlemek amacıyla yaptıkları araştırmada 1347 bireysel yatırımcıdan anket yardımıyla veri toplamışlardır. Araştırma sonuçlarına göre, kişilik özelliklerinin sorumluluk, uyumluluk ve deneyime açıklık boyutlarının finansal davranış üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri olduğu, ancak dışa dönüklük ve nevrotiklik kişilik

özelliğinin finansal davranış üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Hitay ve Anbar (2020) kişilik özelliklerinin finansal risk toleransı üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla beş faktör kişilik özelliği ölçeği kullanarak 327 üniversite öğrencisinden anket yardımıyla veri toplamışlardır. Araştırma sonuçlarına göre Öğrencilerin demografik özelliklerden cinsiyet, gelir ve bölüm değişkenlerine göre katılımcıların finansal risk toleransı düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu ve beş faktör kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutu ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Brooks ve Williams (2020) tarafından yapılan çalışmada duyguların yatırım riskine yönelik tutumlar üzerindeki etkileri artık iyi bir şekilde belgelenmiş olsa da, kişilik faktörlerinin etkisi daha az araştırılmıştır. Bu boşluğu doldurabilmek amacıyla yaptıkları çalışmada, finansal risk toleransının belirlenmesinde kişilik özelliklerinin rolünü incelemişlerdir. Birleşik Krallık merkezli 610 yatırımcı ile yapılan kapsamlı bir anketi kullanarak, veri toplamışlardır. Kişilik özelliklerinin ve karakteristiklerinin riske karşı tutumu belirlemede, duygulardan daha önemli olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre nevrotik kişilik özellikleri ile finansal risk toleransı arasında ters yönlü bir

ilişki olduğu, dışa dönük kişilik özelliği ile finansal risk toleransı arasında pozitif bir ilişki olduğu, nevrotik kişilik özelliği ile belirsizlik arasında da pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Dayı ve Çetin (2021) kişilik özelliklerinin bireylerin finansal tutumları üzerindeki rolünü belirlemek için yaptıkları araştırmada Beş Faktör Kişilik Özellikleri Ölçeği ve Finansal Tutum Ölçeği kullanarak 424 katılımcı üzerinden veri toplamışlardır. Araştırmada elde edilen bulgular göre sorumluluk kişilik özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu fakat dışa dönüklük, nevrotizm ve açıklık özelliklerinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Sosyo demografik özellikler ile finansal davranış ve risk algısı arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmalar incelendiğinde;

Brockhaus and Nord (1979) yaptıkları araştırmada başkası adına çalışanlar ile kendi işini kuranların risk algılarında faklılık olup olmadığını demografik değişkenler ve iş memnuniyeti bağlamında incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre eğitim seviyesi, işi kaybetme korkusu ve tecrübelerin, risk algısını etkilediği; fakat başkasına çalışmak ya da kendi işine sahiplik durumunun risk algısına etki etmediği sonucuna ulaşmışlardır.

Masters and Meier (1988) ABD'de risk eğilimi ile cinsiyet arasındaki ilişkiyi inceledikleri araştırmada, erkeklerin risk alma; kadınların ise, riskten kaçınma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Haliassos ve Bertaut (1995) 1983 SCF'yi kullanarak hanelerin büyük bir kısmının neden hiç hisse senedine sahip olmadığını incelemiştir. Yaptıkları çalışma sonucunda cinsiyetin hisse senedi sahipliği üzerinde önemli bir etkisi olmadığını tespit etmişlerdir.

Hinz ve diğ. (1997) yatırım kararlarında cinsiyet farklılıklarının mevcut olduğunu, kadınların emeklilik fonlarını erkeklere göre daha az riskli araçlara yatırma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Sunden ve Surette (1998) yaptıkları çalışmada, çalışanların büyük bir kesiminin emeklilik varlıklarını çok muhafazakar bir şekilde değerlendirme eğiliminde olduğunu ve özellikle kadınların hisse senedi gibi riskli varlıklara yatırım yapma olasılığının, erkeklerden daha düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Usul ve Kocabıyık (2010) gelir seviyesi bireylerin yaşam tarzlarını belirler, aynı zamanda tasarruf durumlarına ve yatırımlarına etki eder. Bireyler genellikle önce zorunlu ihtiyaçlarını karşılayacak bir gelir seviyesine sahip olmak isterler. İhtiyaçlarının fazlasını ise tasarruf ederler ve çeşitli yatırım araçlarına yönlendirirler. Gelirleri

ancak ihtiyaçlarını karşılayabilecek kadar olan bireyler, yatırım yapamazlar. Bu nedenle tasarruf ya da yatırım kavramlarının söz konusu olabilmesi için, bireylerin tüketimlerinden daha fazla bir gelire sahip olması gerekmektedir savından hareketle yaptıkları çalışmada, bireylerin gelir seviyeleri ile risk algısı arasında pozitif yönlü ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bununla birlikta gelir seviyesi ile risk algısı arasındaki ilişkiyi inceleyen çok fazla sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmaların sonuçlarına göre gelir seviyesi arttıkça, risk algısı artmaktadır (Grable, 2000; Watson ve McNaughton, 2007; Kendirli ve Parlak, 2014).

Chaulk vd., (2003) evlenme ile beraber, bireylerin medeni durumunun değişmesi ve çocuk sahibi olmaları, sorumluluklarının artması anlamına gelmektedir. Risk algıları da bu duruma paralel olarak azalmaktadır. Evli yatırımcıların, bekar olanlara göre; çocuk sahibi olanların, olmayanlara göre, risk algısının daha düşük olduğu belirlenmiştir (Riley ve Russon, 1995; Hallahan vd., 2004; Faff vd., 2008; Prabhakaran ve Karthika, 2014).

Kadınlar ile erkekler arasındaki suç, alkol, kumar, spor gibi faaliyetlerle risk ilişkisi incelendiğinde; bu tarz aktivitelerden kadınların riskten daha fazla uzak durdukları görülmektedir (Harrant ve Vaillant, 2008: 396).

Hawkins ve Mothersbaugh (2010) eğitimin, insanların yaşam tarzlarına ve seçimlerine etki eden önemli bir unsur olduğunu

belirtmektedir. Eğitim düzeyi ile risk algısı arasında pozitif bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşan çalışmalar mevcuttur (Riley ve Chow, 1992; Sung ve Hanna, 1996; Grable, 2000; Saraç ve Kahyaoğlu, 2011).

Orçun, (2015) insanlar doğar, büyür, yaşlanır ve ölürler. Bu nedenle zaman çok önemlidir. Genç bireylerle yaşlı bireyler yatırım açısından kıyaslandığında, kayıp/zarar durumunun telafisi, yaşlılar açısından sınırlı zaman nedeniyle daha zordur savından hareketle yaptığı çalışmada yaş ile finansal risk algısı arasında ters yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Literatür incelendiğinde yatırımcıların yaşları arttıkça finansal risk algısı azalmakta olduğu belirlenmiştir (Palsson, 1996; Grable, 2000; Saraç ve Kahyaoğlu, 2011).

2.3. Araştırma Problemi

İktisadi faaliyetler kıtlığa karşı girişilen ve malların rasyonel idaresi şeklinde beliren, bilinçli, içinde bulunduğumuz zamana ve geleceğe ait davranışlardır. Bu faaliyetler üretim, dolaşım, bölüşüm ve tüketim biçiminde ayrılmaktadır. İnsan ihtiyaçlarının karşılanması için başlıca kaynak tabiattır. Tabiattan elde edilen hammaddelerin işgücü (emek) ile alet makine araç gereç yardımı ile işlemden geçirilerek ihtiyaçların karşılanması sağlanabilmektedir. Bu işlemleri yapabilmek için girişimci adı verilen dördüncü bir üretim faktörü daha vardır. Sermaye sahibine yatırımcı da denilmektedir.

Yatırımcılar, kurumsal ve bireysel olmak üzere iki grupta incelenebilir. Yatırımcılar finansal sistemin en önemli unsurlarıdır. Yatırımcıların verdikleri kararlar ile tasarruf ve birikimlerini hangi işlere/alanlara ne ölçüde yapacakları, hangi finansal araçları tercih edecekleri, araştırmacıların her zaman ilgisini çeken konuların başında gelmiştir. Verilen her karar, aynı zamanda bir vazgeçiştir. Yani bir seçimin yapılması ile başka bir alternatiften vazgeçilmiş olunur. Yatırımcıların vazgeçtikleri bu alternatif, seçimin fırsat maliyetini oluşturur. Fırsat maliyeti, seçimin en iyi alternatif kullanım değeridir. Bu nedenle her yatırımcı alternatifler arasından, en iyi yatırım tercihini yapmak ister.

Yapılan yatırımlar sonucu ise kar beklentisi vardır. Fakat her yatırım bir miktar risk içermektedir. Risk, yatırımlara ilişkin, yatırımcının meydana gelmesini istemediği ve olumsuz gelişmelerin yaşanması anlamına gelen bir durum olarak ifade edilmektedir. Bazı yatırımlar yüksek riskli iken; bazı yatırımlarda risk düşüktür. Risk ve getiri arasında genellikle doğru yönlü bir korelasyon mevcuttur. Bu ilişki yatırım teorisinin özünü oluşturmaktadır. Yani düşük riskli yatırımlar da kazanç düşük iken yüksek riskli yatırımlarda kazanç da fazladır (Scott,1990:12). Yatırımcılar riski en az, karlarını da en fazla olacak şekilde yatırım yapmak isterler. Yatırımcıların risk alma durumları kişilik özelliklerine yaş, eğitim seviyesi, gelir gibi demografik özelliklerine, finansal varlıkların çeşitleri gibi faktörlere göre değişmektedir.

Literatürde yatırımcıların rasyonel kararlar verdikleri ileri sürülmekte ve bu durum "Homo economicus" olarak adlandırılmaktadır. Etkin piyasalar, portföy teorisi ve beklenen yarar hipotezleri geleneksel finans teorileri olup, rasyonel insan varsayımı doğrultusunda geliştirilmiş hipotezlerdir. Oysa insan, beşeri bir varlıktır ve her zaman rasyonel kararlar verememektedir. Bu durumu açıklamaya yönelik olarak araştırmacılar bilişsel kusurlar ve bu bilişsel kusurların yatırım karar sürecinde yarattığı etkileri incelemişler; böylelikle geliştirilen teoriler ise, davranışsal finans teorilerini meydana getirmiştir. Yatırımcıların karar alma sürecinde etkili olan bilişsel faktörler de, risk ve kar gibi büyük öneme sahiptir. Bu araştırmada kişilik özelliklerinin finansal davranışa etkisi incelenirken risk algısının rolünün belirlenmesi gerektiği düşüncesi ile bu araştırma yapılmıştır. Araştırmada yanıt aranan sorular şunlardır:

- Yatırımcıların finansal davranışları ile kişilik özelliklerinin ilişkisi var mıdır?
- Yatırımcıların risk algıları ile finansal davranışları arasında ilişki var mıdır?
- Yatırımcıların sosyo-demografik özelliklerine göre finansal davranışları farklılaşır mı?

2.4. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı, yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal risk algı ve davranışlara etkisini belirlemektir. Bu ana amaç çerçevesinde çalışmanın alt amaçları ise;

- Yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisini belirlemek.

- Yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisinde risk algısının aracılık rolünü belirlemek.

- Yatırımcıların finansal davranışlarında, sosyo kültürel özelliklere göre farklılık olup olmadığını belirlemek.

Yatırımcıların verdikleri yatırım kararları her zaman risk içermekte ve bu riskin büyüklüğü elde etmeyi umdukları kar ile orantılı olmaktadır. Finansal sistemin en önemli unsuru olan yatırımcıların, finansal davranışlarına etki eden değişkenlerin belirlenmesi, yatırımcıların finansal kararlarının önceden tahmin edilebilirliğini artıracaktır. Bu araştırma ile finansal davranışların daha öngörülebilir olmasına katkı sağlamak hedeflenmektedir. Bununla birlikte kişilik özellikleri ile finansal davranışların ve yatırımcıların risk algıları arasındaki ilişkilerin birlikte incelendiği az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmanın boşluğu doldurarak literatüre katkı sağlaması hedeflenmektedir. Bu çalışma sonuçlarının finansal aracılar için, müşterisi olan yatırımcıları daha doğru yatırım

enstrümanlarına yöneltmelerini sağlayarak, uygun yatırım aracının belirlenmesini kolaylaştırması hedeflenmektedir. Yatırım kararlarına etki eden unsurların belirlenmesi yoluyla, finansal davranışları açıklayabilmenin, finansal piyasalardaki belirsizliğin azalmasına da katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu nedenlerle yatırımcıların kişilik özelliklerinin risk alma eğilimlerine ve finansal davranışlarına etkisinin belirlenmesinin son derece önemli olduğu değerlendirilmektedir.

2.5. Araştırmanın Varsayımları ve Kısıtları

Araştırmanın varsayımları şu şekildedir:

Bu araştırmanın evreni Marmara bölgesinde yaşayan yatırımcılardan meydana gelmekte olduğu için, evrenin çok büyük olması nedeni ile örneklem yöntemi kullanılmaktadır. Örneklemin ana kütleyi temsil yeteneğinin yüksek olduğu varsayılmaktadır.

- Veri toplanacak olan kişilerin, sorulan sorulara içtenlikle, samimi ve doğru şekilde cevaplar verecekleri varsayılmaktadır.
- Nicel veri toplama aracı olan anketteki ifadelerin, ölçülmek istenenleri ölçmek için yeterli ve katılımcıların görüşlerini ortaya çıkaracak nitelikte olduğu varsayılmaktadır.

Araştırmanın kısıtları şunlardır:

Bu araştırmada evreninin büyük olması nedeniyle örneklem yöntemi kullanılacaktır. Örneklem, araştırma evrenini tam olarak temsil edemeyebilir. Ayrıca finansal kararlarda ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik koşullar son derece önemli ve belirleyicidir. Araştırmada, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullar dahilinde yatırımcılar finansal kararlarını ve davranışlarını belirtmişlerdir. Fakat yaşadıkları ülkenin ekonomik koşullarında meydana gelecek bir değişim durumunda, farklı finansal davranışlarda bulunabilirler. Bu durum araştırmanın kısıtlarından biridir. Bunun yanı sıra zaman ve maliyet araştırmanın diğer kısıtlarıdır.

2.6. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin olarak, kavramsal çerçeve çizilmiş ve önceki çalışmalardan elde edilen sonuçlar ışığında, araştırma için iki model oluşturulmuştur. Birinci model kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisini belirlemek için hazırlanmıştır. İkinci model, yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisinde risk algısının aracı rolünü belirlemek üzere hazırlanmıştır. Hazırlanan modeller değişkenlerin alt boyutları için uygulanmıştır.

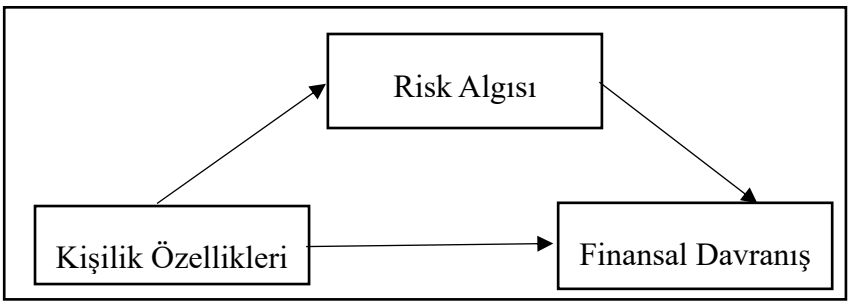
2.6.1. Araştırma Modeli

Bu araştımada değişkenler arası ilişkileri incelemek amacıyla iki farklı model oluşturularak test edilmiştir.



Şekil 8: Araştırma Modeli I

Araştırma modeli I'de kişilik özelliklerinin boyutlarının finansal davranış boyutlarına olan doğrudan etkisi incelenmiştir. Model I basit doğrusal regresyon analizleri aracılığı ile incelenmektedir.



Şekil 9: Araştırma Modeli II (Aracılık Etkisi)

Araştırma modeli II'de kişilik özelliklerinin boyutlarının finansal davranış boyutlarına olan etkisinde risk algısının aracı (mediatör) rolü olup olmadığı incelenmiştir. Model II regresyon analizleri aracılığı ile incelenmektedir. Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezlere istinaden aracılık etkisinin olup olmadığı, SPSS-25 istatistiki analiz programı aracılığıyla ve "Hayes Process

Makrosu/Model 4" ile aracılık etkisi analizleri yapılmıştır (Hayes, 2018). Aracılık etki analizleri için literatürde Baron ve Kenny (1986) yöntemi ve SOBEL Testi; Zhao vd., (2010) PLS yöntemi, Hair vd., (2014) AMOS ile yapısal eşitlik modellemesi kullanıldığı görülmektedir. Bu araştırma kapsamında aracı etki analizleri için, Hayes Process Makro yöntemi benimsenmiştir. Bu yöntemin neden benimsendiğine ilişkin açıklamalar aracılık etki analizleri başlığı altında açıklanmaktadır.

2.6.2. Hipotezler

Araştırmada test edilmek için üç ana hipotez ve bu ana hipotezlere ilişkin alt hipotezler geliştirilmiştir. Araştırma kapsamında yapılan literatür taramasına istinaden oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H1: Yatırımcıların kişilik özellikleri finansal davranışlarını etkiler.

H1a: Dışadönük kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler.

H1b: Dışadönük kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler.

H1c: Dışadönük kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler.

H1d: Uyumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler.

H1e: Uyumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler.

H1f: Uyumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler.

H1g: Sorumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler.

H1h: Sorumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler.

H1ı: Sorumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler.

H1i: Nevrotik kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler.

H1j: Nevrotik kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler.

H1k: Nevrotik kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler.

H1l: Deneyimlere açık kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler.

H1m: Deneyimlere açık kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler.

H1n: Deneyimlere açık kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler.

H2: Yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışlarına etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2a: Dışadönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2b: Dışadönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2c: Dışadönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2d: Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2e: Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2f: Uyumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2g: Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2h: Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2ı: Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2i: Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2j: Nevrotik kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2k: Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2l: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2m: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H2n: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır.

H3: Katılımcıların sosyo demografik özelliklerine göre finansal risk algıları farklıdır.

H3a: Katılımcıların cinsiyetlerine göre finansal risk algıları farklıdır.

H3b: Katılımcıların medeni durumlarına göre finansal risk algıları farklıdır.

H3c: Katılımcıların eğitim seviyelerine göre finansal risk algıları farklıdır.

H3d: Katılımcıların yaşlarına göre finansal risk algıları farklıdır.

H3e: Katılımcıların aylık gelirlerine göre finansal risk algıları farklıdır.

H3f: Portföy değiştirme sıklığına göre finansal risk algıları farklılaşmaktadır.

Hipotezleri test edebilmek için veri setine, normal dağılım testi, geçerlilik analizi, güvenirlik analizi, faktör analizi, korelasyon analizi, regresyon analizi, moderatör etki analizi, t testleri ile ANAVO analizleri yapılmıştır. Analizler SPSS 25 yardımı ile yapılmış olup, Moderatör etkinin belirlenebilmesi için Hayes (2018) tarafından geliştirilen Process v.4.2 eklentisi ile Model 4 (Aracı etki modeli) kullanılarak incelenmiştir.

2.7. Araştırma Evreni ve Örneklem

Bu çalışma Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Marmara bölgesinde yaşayan, 18 yaşını doldurmuş yatırımcıları kapsamaktadır. Yüksek Seçim Kurulu (YSK), 14 Mayıs 2023 tarihli verisine göre Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olup, Marmara bölgesinde yaşayan ve 18 yaşını doldurmuş kişi sayısı 7.178.106 kişidir. (www.ysk.gov.tr).

Bu çalışmada ana kütlenin büyük olması sebebiyle, örneklem yöntemi kullanılmıştır. Örneklem, "bir çalışma için seçildikleri büyük grubu (evren) temsil edebilecek şekilde, grup içerisinden belli sayıda elemandan (denek) oluşan, bir alt elemanlar grubu oluşturulması sürecidir" (Altunışık vd., 2012:133). Örnekleme sürecinin ilk adımı, araştırma evreninin ve örneklemin çerçevesini belirlemektir (Özmen, 2010).

Sosyal bilimlerde "araştırmacılar genellikle %5'lik bir belirlilik düzeyinde çalışırlar. Bunun anlamı şudur: Eğer örnek kütleniz 100 kere seçilmiş olsa, bunlardan en az 95 tanesi evrenin özelliklerini temsil edecek güce sahiptir" (Altunışık vd., 2012:137). Tablo 8'de %5'lik hata payına göre gerekli olan örneklem büyüklüğünü görülmektedir.

Tablo 8: Belirli Evrenler İçin Kabul Edilebilir Örneklem Büyüklükleri

N	**S**	**N**	**S**	**N**	**S**	**N**	**S**
10	10	190	127	1100	285	5000	357
20	19	200	132	1200	291	6000	361
30	28	250	152	1300	297	7000	364
40	36	300	169	1400	302	8000	367
50	44	350	185	1500	306	9000	368
60	52	400	196	1600	310	10 000	370
70	59	450	212	1700	313	15 000	375
80	66	500	217	1800	317	20 000	377
90	73	550	226	1900	320	30 000	379
100	80	600	234	2000	322	40 000	380
110	86	650	242	2200	327	50 000	381
120	92	700	248	2400	331	75 000	382
130	97	750	254	2600	335	100 000	**384**
140	103	800	260	2800	338	1 000 000	**384**
150	108	850	265	3000	341	10 000 000	**384**
160	113	900	269	3500	346		
170	118	950	274	4000	351		
180	123	1000	278	4500	354		

Kaynak: Sekeran, (1992: 253). (N: Evren büyüklüğü, S: Örneklem büyüklüğü)

Bu çalışmada da %5'lik hata payına göre örneklem büyüklüğü belirlenmiş olup tablo'da verilen bilgiler ışığında, 384 yatırımcı

yeterli örneklem büyüklüğünü sağlamaktadır. Bununla birlikte aşağıda verilen formül yardımıyla da örneklem büyüklüğü hesaplanabilmektedir (Nakip, 2003):

$$N = \frac{Z^2 * (p*q)}{E^2}$$

N: Örnek büyüklüğü

E: Hata seviyesi (%5 olarak alınmıştır)

Z: Belirli bir güven düzeyindeki standart normal dağılım değeri (Z tablo değeri:1,96)

p: Evrende belirgin özellik taşıyanların yüzde değeri

q: Evrende belirgin özellik taşımayanların yüzde değeri

p ve q değerleri hakkında ön bilgi yoksa 0.50 kabul edilir.

Bu verilenlere istinaden örnek büyüklüğü:

$$N = \frac{1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5}{0{,}05^2}$$

N=384 olarak bulunur.

Örneklem yöntemi olarak, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden, kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örneklem, "ankete cevap veren herkesin örneğe dahil edildiği ve arzu edilen örneklem büyüklüğüne ulaşılıncaya kadar denek bulma işlemine devam edilen örneklem yöntemidir" (Altunışık vd., 2012:142).

"Ana kütlenin yapısı ve örneklem belirlenmiş ise istatistik model belirlenmiş demektir" (Karagöz ve Ekici, 2004:30). İstatistiki analizlerde kullanılan testler parametrik ve non-parametrik olmak üzere; değişken sayıları bakımından ise, tek değişkenli ve çok değişkenli olmak üzere ikiye ayrılır. "Ancak araştırmalarda yapılacak istatistiki testlerin, koşullar elverdiğince öncelikle parametrik test olması, araştırma sonuçlarının güvenilirliği ve genellenebilirliği açısından istenen bir durumdur" (Can, 2018). "Parametrik testler, ilgili parametreye, belirli bir dağılıma ve varyans kavramına dayanarak işlemler yapan, esnek olmayan istatistiksel yöntemlerdir" (Karagöz ve Ekici, 2004:30). Parametrik testlerin uygulanma şartları şunlardır (Altunışık vd., 2012; Ak, 2004):

- Veriler aralıklı ya da oransal olmalıdır,
- Verilerin normal dağılım sergilemesi gerekmektedir,
- Hedef kitlede yer alan bütün grupların aynı varyans değerine sahip olması, yani grup varyanslarının eşit olması gerekmektedir,

- Hata değerlerinin tesadüfi olmaması gerekmektedir.

Normal dağılım şartı, tüm parametrik testler için ön şart durumundadır (Altunışık vd., 2012).

2.8. Veri Toplama Araçları

Veri toplama yöntemi olarak, nicel araştırmalarda sıklıkla kullanılan anket yardımıyla veri toplanmıştır. Araştırmada Marmara bölgesinde yaşayan 424 kişiden anket yardımıyla veri toplanmıştır. Hazırlanan anketler, 2024 yılı Mayıs ve Haziran aylarını kapsayan dönemde uygulanmıştır. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Rektörlüğü, Sosyal ve Beşeri Bilimler, Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulunun 26.04.2024 tarih ve 189663 sayılı kararı uyarınca, etik kurul denetimi ve izni sonrasında, anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında verilen Etik kurul kararı çalışmanın "Ekler" bölümünde yer almaktadır. İşletme araştırmalarında en sık kullanılan yöntemlerden biridir (Kurtuluş, 2010). Araştırmada yatırımcıların kişilik özellikleri, finansal risk algısı ve finansal davranışları olarak üç farklı değişkenin birbirleri ile etkileşimi incelenmiştir.

Hazırlanan anket 4 bölümden oluşmakta olup, birinci bölümde katılımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirlemeye yönelik olarak, 17 adet soru sorulmuştur.

Çalışmada kullanılan anketin ikinci bölümünde John ve Srivastava, (1999) tarafından geliştirilen ve Aydoğmuş (2011) tarafından Türkçeye uyarlanan 44 ifadeden oluşan Beş Faktör Kişilik özellikleri ölçeği kullanılmıştır. Ölçekte yer alan 2, 6, 8, 9, 12, 18, 21, 23, 24, 27, 31, 34, 35, 37, 41 ve 43 nolu ifadeler ters kodlanmıştır.

Üçüncü bölümünde yatırımcıların finansal davranışlarını ölçmek amacıyla Dew ve Xiao (2011) tarafından hazırlanan ve 15 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Ölçekte yer alan 6 ve 7 nolu ifadeler ters kodlanmıştır.

Anketin dördüncü bölümünde ise finansal risk algılarını ölçmeye yönelik olarak Grable ve Lytton (1999) tarafından geliştirilen, orijinal hali 20 ifadeli olan; fakat faktör analizleri sonrası 13 çoktan seçmeli soruya indirgenen ve bu hali ile kullanılması önerilen finansal risk töleransı ölçeği kullanılmıştır. Yatırımcıların finansal risk algılarını ölçmeye yönelik hazırlanan Grable ve Lytton (1999) tarafından geliştirilen ölçekte yer alan sorulara verilen cevaplar, her seçenek için 1-2-3 veya 4 puan ile değerlendirilmektedir. Soruların puan değerleri, araştırma eklerinde yer alan anket ölçekleri ile birlikte verilmektedir. Her bir seçeneğin puanının toplanması ile elde edilen sonuçlar 18 ve altında puan "Düşük Risk Toleransı" (Muhafazakar Yatırımcı); 19-22 puan "Ortalamanın Altında Risk Toleransı"; 23-28 puan "Ortalama/Ölçülü Risk Toleransı"; 29-32 puan "Ortalamanın Üstünde Risk Toleransı"; 33 ve üzerindeki

puanlar ise “Yüksek Risk Toleransı” (Agresif Yatırımcı) olarak derecelendirilmiştir. Ölçek sorularından en fazla 47 puan alınabilmektedir.

Çalışmada kullanılan kişilik özellikleri ölçeğine ait ifadeler 5’li likert tipinde hazırlanmıştır. Likert tipinde hazırlanan ölçekler: (1) Kesinlikle Katılmıyorum; (2) Katılmıyorum; (3) Kararsızım; (4) Katılıyorum; (5) Kesinlikle Katılıyorum olarak derecelendirilmektedir. Finansal davranış ölçeğine ait ifadeler ise (1) Asla; (2) Nadiren; (3) Ara sıra; (4) Sık sık; (5) Her zaman, olarak derecelendirilmektedir.

Araştırmanın bulguları; araştırma kapsamına dahil edilen çalışanların demografik özelliklerine ilişkin bulgular, ankette yer alan ölçeklere ilişkin bulgular ve hipotezlere ilişkin bulgular olarak üç başlık altında incelenmektedir.

2.9. Araştırma Bulguları ve Bulguların Değerlendirilmesi

Araştırmada kullanılan istatistiki analiz yöntemleri ile ulaşılan bulgular bu bölümde yer almaktadır.

2.9.1. Demografik Bulgular

Araştırma kapsamında elde edilecek olan bulgulara katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ve ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistiki bilgiler verilerek başlanmıştır.

3.8.1.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu bölümde katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ilişkin frekans analizleri yapılmıştır. İlave olarak katılımcıların yatırım tercihleri ile bunlara etki eden unsurlar tablolar halinde gösterilmiştir. Ayrıca çapraz tablolar yardımı ile katılımcıların finansal yatırımları ile sosyo demografik özellikleri bir arada verilerek, tanımlayıcı istatistiki bilgiler sunulmuştur.

Tablo 9: Frekans Analizleri (Sosyo Demografik Özellikler)

		N	**%**			**N**	**%**
Cinsiyet	Erkek	258	60,8	**Medeni Durum**	Evli	257	60,6
	Kadın	166	39,2		Bekar	167	39,4
	Toplam	424	100,0		Toplam	424	100
Yas	18-28	82	19,3	**Eğitim Durumu**	İlkokul	14	3,3
	29-39	82	19,3		Ortaokul	40	9,4
	40-50	185	43,6		Lise	42	9,9
	51-61	63	14,9		Üniversite	248	58,5
	62 ve fazlası	12	2,8		Y.Lisans/ Doktora	80	18,9
	Toplam	424	100		Toplam	424	100
Aylık Gelir	10000 -30000	85	20,0	**Meslek**	Kamu Çalışanı	181	42,7
	30001-50000	105	24,8		İşçi	18	4,2
	50001-70000	106	25,0		Serbest meslek	19	4,5
	70001-90000	46	10,8		Emekli	77	18,2
	110001-130000	11	2,6		Özel sektör	42	9,9
	130001 ve fazlası	71	16,7		Ticaret	87	20,5
	Toplam	424	100		Toplam	424	100
Ailedeki Çocuk sayısı	0	47	11,1	**Dindarlık**	Evet	218	51,4
	1	93	21,9		Hayır	206	48,6
	2	188	44,3		Total	424	100
	3	58	13,7		Evet	153	36,1

	4	28	6,6	**Dini inançların yatırım kararına etkisi**	Hayır	271	63,9
	5 ve fazla	10	2,4		Toplam	424	100
	Toplam	424	100				

Tablo 9'da verilenlere göre; katılımcıların %60,8'i erkek; %39,2'si kadın cinsiyetlidir. Katılımcıların Medeni durumları incelendiğinde %39,4'ünün bekar; %60,6'sının evli olduğu görülmektedir. Eğitim seviyeleri incelendiğinde ise %3,3'ünün ilkokul; %9,4 ortaokul %9,9'unun lise; %58,5'inin üniversite ve %18,9'unun yüksek lisans/doktora seviyesinde eğitimli oldukları görülmektedir.

Katılımcıların yaşları incelendiğinde %19.3'ünün 18-28 yaş grubunda olduğu; %19,3'ünün 29-39 yaş grubunda olduğu; %43,6'sının 40-50 yaş grubunda olduğunu; %14,9'unun 51-61 yaş grubunda olduğu ve yüzde 2,8'inin 62 ve üzerinde yaşlarda olduğu görülmektedir.

Katılımcıların aylık gelirleri incelendiğinde ise %20'sinin 10000-30000; %24,8'ini 30001- 50000; %25'inin 50001-70000; %10,8'inin 70001-90.000; %2,6'sının 110001-130000; %16,7'sinin ise 130001 ve fazla gelire sahip oldukları bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların meslekleri incelendiğinde ise %42,7'sinin kamu çalışanı beyaz yakalı; %4,2'sinin işçi; %4,5'inin serbest meslek sahibi; %18,2'sinin emekli; %9,9'unun özel sektör çalışanı ve %20,5'inin ticaretle uğraştıkları bulgusuna ulaşılmıştır.

Ailedeki çocuk sayısı incelendiğinde %11,1'inin çocuk sahibi olmadığı; %21,9'unun tek çocuğu olduğu; %44,3'ünün iki çocuğu olduğu; %13,7'sinin üç çocuğu olduğu; %6.6'sının dört çocuğu olduğu; %2.4'ünün beş ve daha fazla çocuğu olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcılar dindar mısınız sorusuna %51,4'ü dindar olduğunu belirtmiş olup;%48.6'sı ise dindar olmadığını belirtmiştir. Bu sorudan sonra dini inançlarının yatırım kararlarını etkileyip etkilemediği sorusuna ise katılımcılar %36.1'i dini inançlarının yatırım kararını etkilediğini; %63.9'unun cevabı ise dini inançlarının yatırım kararını etkilemediği şeklinde cevaplamışlardır.

Tablo 10: Frekans analizleri (Sosyo Demografik Özellikler II)

		N	**%**			**N**	**%**
Finansal piyasalarda yatırım yapma süresi	Bir Yıldan	142	33,5	**Yatırımları değiştirme süresi**	Her gün	10	2,4
	1-5 Yıl	172	40,6		Haftada bir kez	12	2,8
	6-10 Yıl	59	13,9		Haftada birkaç kez	23	5,4
	11-15 Yıl	25	5,9		Ayda bir kez	80	18,8
	16 Yıl ve Üstü	26	6,1		Ayda birkaç kez	70	16,5
	Toplam	424	100,0		6 Ayda bir kez	75	17,7
Tasarrufların değerlendirildiği finansal araç	Vadeli /Vadesiz Mev.	116	27,4		Yılda bir kez	57	13,4
	Döviz	219	51,7		Değiştirmem	97	22,9
	Hisse Senedi	192	45,3		Toplam	424	100
	Tahvil/Bono	15	3,5	**Kendinize ait ev**	Evet	176	41,5

	Altın	274	64,6		Hayır	248	58,5
	Faizsiz Katılım	26	6,1		Toplam	424	100,0
	Bireysel Emeklili	86	20,3	**Kendinize ait araba**	Evet	158	37,3
	Yatırım Fonları	57	13,4		Hayır	266	62,7
	Gayrimenkul	90	21,2		Toplam	424	100,0
	Toplam	424	100,0	**Yatırım kararını etkileyen unsurlar**	Tecrübeleriniz	250	59,0
Yatırım hesabı var mı?	Evet	197	46,5		Banka ve Aracı Kurum Yatırım Danışmanları	139	32,8
	Hayır	227	53,5		Arkadaş/aile	201	47,4
	Toplam	424	100,0		Ekonomi dergileri/Gazete	92	21,7
Hisse senetlerine yatırım	Evet	49	11,6		TV/ Ekonomi ve Haber Programları	158	37,3
	Hayır	375	88,4		Toplam	424	100,0
	Toplam	424	100,0				

Tablo 10'da verilenlere göre, finansal piyasalarda katılımcıların yatırım yapma süresi incelendiğinde %33,5'inin bir yıldan az yatırım tecrübesi olduğu; %40,6'sının 1-5 yıl yatırım süresi olduğu; %13,9'unun 6-10 yıllık yatırım süresinde olduğu; %5,9'unun 11-15 yıllık yatırım tecrübesine sahip olduğu; %6,1'inin 16 yıl ve üzeri yatırım tecrübesine sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Yatırımları değiştirme süresi incelendiğinde ise %2,4'ünün her gün yatırım değişikliği yaptığı; %2,8'inin haftada bir kez; %5,4'ünün haftada birkaç kez; %18.4'ünün ayda bir kez; %16,5'inin ayda birkaç kez; %17,7'sinin 6 ayda bir kez; %13,4'ünün yılda bir kez;

%22,9'unun ise yatırımlarını bir kez yaptıktan sonra, değiştirmediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların yatırım hesabınız var mı? sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde %46,5'inin evet dediği; %53,5'inin hayır şeklinde yanıtladığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Hisse senetlerine yatırım yapma durumları incelendiğinde ise katılımcıların %11,6'sının yatırımlarında hisse senetleri yer aldığı; %88,4'ünün ise hisse senetlerine yatırım yapmadıkları bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların tasarruflarını değerlendirildiği finansal araçlar incelendiğinde %27,4'ünün vadeli/vadesiz mevduatta değerlendirdikleri; %51,7'sinin döviz; %45,3'ünün hisse senedi; %3,5'i tahvil/bono; %64,6'sının altın; %6,1'inin faizsiz katılım fonları; %20,3'ünün bireysel emeklilik; %13,4'ünün yatırım fonlarına; %21,2'sinin gayrimenkule yatırım yaptığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların yatırım kararını etkileyen unsurlar incelendiğinde %59'unun tecrübeleriyle karar verdikleri; %32,8'inin banka ve aracı kurum yatırım danışmanları; %47,4'ünün arkadaş/aile tavsiyelerinden etkilenerek finansal kararlar verdikleri; %21,7'sinin ekonomi dergileri/gazetelerinden faydalanarak finansal karar

verdikleri; 37,3'ünün TV/ ekonomi ve haberlere göre finansal kararlar verdikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların kendinize ait evi olup olmadığı sorusuna %41,5'inin evet şeklinde cevap verdikleri; %58,5'inin ise evi olmadığı şeklinde cevap verdikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların, kendinize ait araba olup olmadığı sorusuna %37,3'ünün evet; %62,7'sinin hayır şeklinde cevap verdikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 11: Yatırımcıların Tercih Ettiği Yatırım Araçları

Yatırım araçları	**N**	**%**
Vadeli/Vadesiz Mevduat	116	27,
Döviz	219	51,
Hisse senedi	192	45,
Tahvil/Bono	15	3,5
Altın	274	64,
Faizsiz Katılım Fonları	26	6,1
Bireysel Emeklilik	26	6,1
Yatırım Fonları	57	13,
Gayrimenkul	90	21,

Tablo 11'de verilenlere göre, yatırımcıların tercih ettiği yatırım araçları incelendiğinde %64,6'sının portföylerinde altın bulundurduklarını, %51,7'sinin dövizi bir yatırım aracı olarak gördüğü ve portföylerinde bulundurduğu, %45,3'ünün hisse senetlerini portföylerinde yatırım eracı olarak bulundurduğu

görülmektedir. %27,4'ü vadeli/vadesiz mevduatı yartım aracı olarak tercih etmekte olup, katılımcıların %21,2'sinin ise gayrimenkule yatırım yapmayı tercih ettikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 12: Yatırım Kararına Etkili Olan Faktörler

Faktörler	**N**	**%**
Tecrübe	250	59
Banka ve aracı kurum yatırım danışmanları	139	32,8
Arkadaş ve aile tavsiyesi	201	47,4
Ekonomi dergileri ve gazeteler	92	21,7
TV ekonomi ve haber programları	158	37,3

Tablo 12'de verilenlere göre, katılımcıların yatırım kararına etkili olan faktörler incelendiğinde %59'unun tecrübeleri doğrultusunda yatırım kararı aldıkları, %47,4'ünün aile ve arkadaş tavsiyesi doğrultusunda karar verdikleri görülmektedir. Katılımcıların %37,3'ü TV ekonomi ve haber programlarından etkilendiklerini, 32,8'i ise banka ve aracı kurum yatırım danışmanlarının tavsiye ve yönlendirmeleri doğrultusunda yatırım kararlarını almakta olduklarını belirtmişlerdir.

Tablo 13: Yatırımcıların Risk Grup Dağılımları

Risk Algısı Düzeyi	**Frekans**	**%**
Düşük Risk Algısı	20	4,7
Ortalama Altında Risk Algısı	31	7,3
Ortalama Risk Algısı	141	33,3

Ortalama Üstünde Risk Algısı	135	31,8
Yüksek Risk Algısı	97	22,9
Toplam	424	100,0

Tablo 13'te yatımcıların risk algısı skorlarına göre bulundukları risk grupları gösterilmektedir. Buna göre, yatırımcıların %4,7'si düşük risk algısına sahip muhafazakâr yatırımcı grubunda yer almaktadır. Katılımcıların %7,3'ü ortalamanın altında, %33,3'ü ortalama risk grubunda, %31,8'i ortalamanınüzerinde risk algısına sahip iken %22,9'u yüksek risk algı düzeyindedir.

3.8.1.2. Ölçeklere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırma kapsamında kullanılan Kişilik Özellikleri Ölçeği ile Finansal Davranış Ölçeklerine ilişkin maddelerin sayı dağılımları, % oranları ve standart hata değerleri tablo 14 ve tablo 15'te gösterilmektedir.

Tablo 14: Kişilik Özellikleri Ölçeği Madde Dağılımları

Kişilik Özellikleri Ölçeği Maddeleri			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Konuşkan biriyim.	N	4	51	62	20	107
		%	,9	12	14,6	47,	25,2
		Std.hata	0,97				
2	*Başkalarının hatasını bulmaya yatkınım.	N	8	44	77	17	120
		%	1,9	10,4	18,2	41,	28,3
		Std.hata	1,013				

3	Bir işi eksiksiz yaparım.	N	5	27	69	21	113
		%	1,2	6,4	16,3	49,	26,7
		Std.hata	0,887				
4	Karamsar, hüzünlü biriyim	N	2	66	110	17	67
		%	0,5	15,6	25,9	42,	15,8
		Std.hata	2,181				
5	Orijinal biriyim, yeni fikirler üretirim	N	2	25	73	23	92
		%	0,5	5,9	17,2	54,	21,7
		Std.hata	0,813				
6	*İçine kapanık biriyim. (Ters kodlanan ifade	N	3	21	57	20	143
		%	0,7	5,0	13,4	47,	33,7
		Std.hata	0,853				
7	Yardımseverim.	N	8	9	18	23	155
		%	1,9	2,1	4,2	55,	36,6
		Std.hata	0,784				
8	*Bazen dikkatsiz davranabiliyorum.	N	5	36	104	15	126
		%	1,2	8,5	24,5	36,	29,7
		Std.hata	0,983				
9	*Rahatım, strese girmem. (Ters kodlanan ifade	N	16	80	93	16	68
		%	3,8	18,9	21,9	39,	16,0
		Std.hata	1,084				
10	Pek çok farklı konuda merakım vardır.	N	3	39	48	22	105
		%	0,7	9,2	11,3	54,	24,8
		Std.hata	0,888				
11	Enerjik biriyim.	N	5	39	84	20	87
		%	1,2	9,2	19,8	49,	20,5
		Std.hata	0,913				
12	*Kavgacı biriyim. (Ters kodlanan ifade	N	8	33	84	18	113
		%	1,9	7,8	19,8	43,	26,7
		Std.hata	0,963				
13	Bir görevin (çalışma, ödev, iş) verilmesi için güvenilir biriyim.	N	4	7	25	22	164
		%	0,9	1,7	5,9	52,	38,7
		Std.hata	0,726				
14	Gergin olabilirim.	N	5	80	93	18	62
		%	1,2	18,9	21,9	43,	14,6
		Std.hata	0,996				
15	Zeki, derin düşünebilen biriyim.	N	2	14	70	24	97
		%	0,5	3,3	16,5	56,	22,9
		Std.hata	0,755				
16	Diğer insanları heveslendiririm.	N	7	40	87	21	77
		%	1,7	9,4	20,5	50,	18,2

		Std.hata	0,921				
17	Bağışlayıcıyım.	N	14	32	55	22	101
		%	3,3	7,5	13,0	52,	23,8
		Std.hata	0,974				
18	*Dağınık olmaya yatkın biriyim.	N	24	64	69	15	116
		%	5,7	15,1	16,3	35,	27,4
		Std.hata	1,193				
19	Endişeli biriyim.	N	35	128	107	11	35
		%	8,3	30,2	25,2	27,	8,3
		Std.hata	1,116				
20	Hayal gücü yüksek biriyim.	N	7	40	54	21	107
		%	1,7	9,4	12,7	50,	25,2
		Std.hata	0,946				
21	*Suskun biriyim. (Ters kodlanan ifade	N	5	50	83	18	100
		%	1,2	11,8	19,6	43,	23,6
		Std.hata	0,979				
22	Güvenilir biriyim.	N	5	4	8	18	220
		%	1,2	0,9	1,9	44,	51,9
		Std.hata	0,696				
23	*Tembel olmaya eğilimliyim. (Ters kodlanan ifade	N	10	60	69	16	117
		%	2,4	14,2	16,3	39,	27,6
		Std.hata	1,150				
24	*Duygusal olarak dengeliyim, kolay kolay mutsuz olmam.	N	48	145	103	95	33
		%	11,3	34,2	24,3	22,	7,8
		Std.hata	1,139				
25	Yaratıcıyım.	N	6	30	81	20	102
		%	1,4	7,1	19,1	48,	24,1
		Std.hata	0,909				
26	Kendine güveni olan biriyim.	N	9	10	45	23	124
		%	2,1	2,4	10,6	55,	29,2
		Std.hata	0,825				
27	*Başka insanlara karşı soğuk ve ilgisizim.	N	20	53	67	20	83
		%	4,7	12,5	15,8	47,	19,6
		Std.hata	1,075				
28	Bir işi bitirene kadar azimle çalışan biriyim.	N	8	11	41	21	148
		%	1,9	2,6	9,7	50,	34,9
		Std.hata	0,837				
29	Ruhsal durumu çabuk değişen biriyim.	N	28	144	71	11	60
		%	6,6	34,0	16,7	28,	14,2
		Std.hata	1,205				
		N	12	68	40	14	158

30	Sanatsal ve estetik şeyler benim	%	2,8	16,0	9,4	34,	37,3
		Std.hata	1,162				
31	*Bazen utangaç ve çekingenim.(Ters kodlanan	N	35	145	74	12	42
		%	8,3	34,2	17,5	30,	9,9
		Std.hata	1,172				
32	Herkese karşı düşünceli ve saygılıyım.	N	3	8	25	24	148
		%	0,7	1,9	5,9	56,	34,9
		Std.hata	0,704				
33	Verimli çalışan biriyim.	N	7	26	55	22	112
		%	1,7	6,1	13,0	52,	26,4
		Std.hata	0,888				
34	*Gergin durumlarda, ortamlarda sakin kalabilirim.	N	61	114	89	95	64
		%	14,4	26,9	21,0	22,	15,1
		Std.hata	1,296				
35	*Rutin, tek düze işleri yapmayı tercih ederim.	N	17	56	100	18	68
		%	4,0	13,2	23,6	43,	16,0
		Std.hata	1,037				
36	Dışa dönük, sosyal biriyim.	N	13	39	59	21	103
		%	3,1	9,2	13,9	49,	24,3
		Std.hata	0,999				
37	*Bazen diğer insanlara kaba davranırım.	N	16	70	64	19	79
		%	3,8	16,5	15,1	46,	18,6
		Std.hata	1,083				
38	Plan yapar ve bu planları uygularım.	N	9	35	73	22	84
		%	2,1	8,3	17,2	52,	19,8
		Std.hata	0,924				
39	Kolayca sinirlenen biriyim.	N	53	146	68	10	50
		%	12,5	34,4	16,0	25,	11,8
		Std.hata	1,249				
40	Fikirler üzerinde düşünmeyi ve onları dile getirmeyi seven	N	5	25	42	24	111
		%	1,2	5,9	9,9	56,	26,2
		Std.hata	0,840				
41	*Sanata karşı pek ilgili değilim. (Ters kodlanan ifade	N	20	53	82	16	109
		%	4,7	12,5	19,3	37,	25,7
		Std.hata	1,127				
42	İşbirliği yapmayı seven biriyim.	N	9	8	31	26	108
		%	2,1	1,9	7,3	63,	25,5
		Std.hata	0,768				
43	*Dikkatim çabuk dağılır. (Ters kodlanan ifade	N	35	72	75	18	62
		%	8,3	17,0	17,7	42,	14,6
		Std.hata	1,169				

44	Sanat, müzik ve edebiyat alanlarında kendini geliştirmiş biriyim.	N	25	108	115	13	42
		%	5,9	25,5	27,1	31,	9,9
		Std.hata	1,089				

Tablo 14'te kişilik özellikleri ölçeğine ilişkin olarak katılımcıların verdikleri yanıtların sayı, % oranları ve ifadenin standart hata değerleri gösterilmektedir.

Tablo 15: Finansal Davranış Ölçeği Madde Dağılımları

Finansal Davranış Ölçeği Maddeleri			Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma yaparım	N	2	29	69	159	164
		%	0,5	6,8	16,3	37,5	38,7
		Std.hat	0,930				
2	Tüm faturalarımı zamanında öderim	N	3	9	21	67	323
		%	0,7	2	5	15,8	76,2
		Std.hat	0,735				
3	Aylık harcamaların elektronik yada yazılı olarak kaydını tutarım	N	96	86	88	51	103
		%	22,6	20,3	20,8	12,0	24,3
		Std.hat	1,484				
4	Bütçemi aşmam yada harcama planıma sadık kalırım	N	21	54	68	127	154
		%	5,0	12,7	16,0	30,0	36,3
		Std.hat	1,201				
5	Her ay kredi kartımın bakiyesinin tamamını öderim	N	18	36	37	67	263
		%	4,2	8,5	8,7	15,8	62,0
		Std.hat	1,177				
6	Bir veya daha fazla kredi kartımın limitini aşarım	N	22	25	43	80	253
		%	5,2	5,9	10,1	18,9	59,7
		Std.hat	1,165				
7	Kredilerin minimum tutarını öderim	N	28	27	61	55	251
		%	6,6	6,4	14,4	13,0	59,2
		Std.hat	1,257				
		N	37	49	87	94	157

8	Acil durumlar için tasarruf yaparım	%	8,7	11,6	20,5	22,2	37,0
		Std.hat	1,311				
9	Her ay maaşımdan para biriktiririm	N	42	87	83	85	127
		%	9,9	20,5	19,6	20,0	30,0
		Std.hat	1,359				
10	Araba, eğitim, ev, vb. uzun vadeli hedefler için para biriktiririm.	N	43	69	92	83	136
		%	10,1	16,3	21,7	19,6	32,1
		Std.hat	1,354				
11	Emeklilik hesabıma para olarak katkıda bulunurum	N	107	78	74	49	116
		%	25,2	18,4	17,5	11,6	27,4
		Std.hat	1,552				
12	Tahvil, hisse senetleri veya yatırım fonları satın alırım	N	102	104	77	77	64
		%	24,1	24,5	18,2	18,2	15,1
		Std.hat	1,392				
13	Sağlık sigortası poliçemi devam ettirdim veya satın aldım	N	153	117	32	46	76
		%	36,1	27,6	7,5	10,8	17,9
		Std.hat	1,506				
14	Otomobil veya ev sigortası gibi sigortaları yaptırdım, varolan sigortaları devam	N	46	67	39	88	183
		%	10,8	15,8	9,2	20,8	43,2
		Std.hat	1,432				
15	Hayat sigortası yaptırırım	N	150	123	46	40	63
		%	35,4	29,0	10,8	9,4	14,9
		Std.hat	1,428				

Tablo 15'te finansal davranış ölçeğine ilişkin olarak katılımcıların verdikleri yanıtların sayı, % oranları ve ifadelerin standart hata değerleri gösterilmektedir.

2.10. Ölçeklere İlişkin Bulgular

Bu bölümde araştırmada kullanılan ölçekler için normal dağılıma uygunluk testleri, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri ile faktör analizleri yapılmaktadır.

2.10.1. Normal Dağılım Analizi

İstatistiksel testlerin parametrik test olması, araştırma verilerinin güvenilirliği ve genellenebilirliği açısından istenen bir durum olup parametrik testlerde verilerin en az aralıklı (oran da olabilir) olması ve normal dağılım göstermesi gerekmektedir (Can, 2018:31). "Normal dağılım şartı, tüm parametrik testler için ön şart durumundadır" (Altunışık vd., 2012). Normal dağılım koşulunun sağlanıp sağlanamadığı birkaç farklı yöntem ile test edilebilmekte olup bu araştırmada Kolmogorov-Smirnov testi, çarpıklık-basıklık değerleri, Histogram, Q- Q plots ve merkezi limit teoremi kapsamında normal dağılım şartı incelenebilmektedir. Gözlem sayısının 30'un altında olduğu durumlarda Shapiro-Wilk; gözlem sayısı 30 ve üzerinde olduğunda ise, Kolmogorov-Smirnov testi önerilmektedir (Ak, 2008:10). Kolmogorov-Smirnov testinde "Mevcut verilerin dağılımı ile normal olasılık dağılımı arasında fark yoktur" şeklindeki hipotez test edilir ve bu hipotez reddedildiği taktirde, normal dağılım şartının olduğu söylenebilir. Shapiro-Wilk testinde ise "Verilerin dağılımı ile normal dağılım sergileyen evrenin dağılımları arasında fark yoktur" hipotezi test edilmektedir (Can, 2018:90).

Histogram analizinde, normal dağılım gösteren verilerin frekans dağılımlarının grafiği, simetrik bir çan eğrisi şeklinde gerçekleşir (Can, 2018:89). Grafiğe bakarak değerlendirme, öznel bir yaklaşım

olduğu için diğer normallik testleri ile de desteklenmesi gerekmektedir. Q- Q (Quantile-Quantile) plots grafiği ise, gözlenen gerçek değerler ile normal dağılım değerleri arasındaki ilişkiyi gösterir. Beklenen ve gerçekleşen değerlerin, eğimi 45 derece olan bir doğruya yakın dağılması, normal dağılımın varlığının göstergesidir (Can, 2018: 90).

Tablo 16: Normal Dağılım Testi (Kolmogorov-Smirnov testi)

	Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
DD	,087	424	,000	,983	424	,000
SOR	,050	424	,012	,992	424	,031
UY	,066	424	,000	,979	424	,000
DEACIK	,082	424	,000	,968	424	,000
NEV/DUYDEN	,044	424	,049	,994	424	,088
KY/NY	,087	424	,000	,968	424	,000
TSRF	,098	424	,000	,974	424	,000
SY	,148	424	,000	,923	424	,000
a. Lilliefors Significance Correction						

Kişilik özellikleri ölçeği ve finansal davranış ölçekleri için yapılan normallik testi sonuçları tablo 16'da verilmektedir. Buna göre, sadece Shapiro-Wilk analizine göre nevrotiklik/ duygusal denge boyutu için normal dağılım şartının sağlandığını ($p>0,05$) kişilik özelliklerinin diğer boyutlarında normal dağılım şartını sağlamadığı

(p<0,05) görülmektedir. Benzer şekilde hem Kolmogorov-Smirnov hem de Shapiro-Wilk analizine göre finansal davranış boyutlarının da normal dağılım şartını sağlamadığı görülmektedir (p<0,5). Bu durum nedeni ile çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmiş, normal dağılım şartının sağlanıp sağlanmadığını belirlemek için yapılan bu analiz tablo 17'de gösterilmektedir.

Tablo 17: Normal Dağılım Testi (Çarpıklık ve Basıklık Değerleri)

	DD	SOR	UYUM	DEN.ACIK	NEV	KY/NY	TSRF	SY
Mean	3,63	3,60	3,83	3,65	2,83	3,87	3,41	4,20
Median	3,75	3,56	3,89	3,70	2,88	4,00	3,40	4,67
Mode	4	4	4	4	3	4	3	5
Skewness	-,414	-,135	-,471	-,721	,102	-,318	-,340	-,972
Std. Error of Skewness	,119	,119	,119	,119	,119	,119	,119	,119
Kurtosis	,077	-,031	1,520	1,242	-,123	-,422	-,197	1,342
Std. Error of Kurtosis	,237	,237	,237	,237	,237	,237	,237	,237
N	424	424	424	424	424	424	424	424

Tablo 17'de verilenlere göre kişilik özellikleri ölçeğinin tüm boyutları, normal dağılım şartını sağlamaktadır. Bu yöntemde çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1,96 ile +1,96 arasında olması, normal dağılım şartının sağlandığını göstermektedir (Morgan vd., 2004:49). Finansal davranış ölçeği için yapılan normal dağılım testi sonuçlarına göre, Finansal davranış ölçeğinin tüm boyutlarının da çarpıklık ve basıklık değerlerinin (-1,96 ile +1,96) arasında olduğu

görülmekte olup, normal dağılım şartını sağlamaktadır. "Merkezi limit teoremine göre de, ana kütle dağılımları ne olursa olsun, örnek hacmi yeteri kadar büyük ise (n≥30) örnek ortalamaların örnekleme dağılımı, normal dağılıma uymaktadır" (Ak, 2004:73). Bu açıdan değerlendirildiğinde de verilerin (n=424) normal dağılım şartına uygun olduğu ve parametrik testlerin yapılabileceği görülmektedir.

2.10.2. Geçerlilik Analizleri

Tablo 18: Ölçeklerin Geçerlilik Analizi

KMO and Bartlett's Test		**Kişilik Özellikleri**	**Finansal Davranışlar**
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,805	,762
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1888,112	1533,407
	df	231	91
	Sig.	,000	,000

Değişkenlere ilişkin yapılan örneklem büyüklüğü geçerlilik analizi sonuçları tablo 18'de gösterilmektedir. Tabloya göre araştırmada kullanılan ölçeklerin örneklem büyüklüğü yeterli seviyededir. Kişilik özellikleri ölçeği için KMO değeri 0,805 (p<,05); Finansal Davranışı ölçeği KMO değeri 0,762 (p<,05) olarak tespit edilmiştir. Bu sonuçlara istinaden her iki ölçeğin de örneklem büyüklü istatistiki analizlerin yapılabilmesi için yeterlidir.

2.10.3. Faktör analizleri

Analize katılan değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisini tespit etmeye ve ölçeklerden alınan puanlar arasındaki korelasyonları açıklamak için gereken minimum belirleyici sayısını hesaplamaya yarayan bir yöntemdir. (Tutar ve Erdem, 2020:360). Faktör analizi, belli bir yöntemden ziyade, bir teknikler seti veya cümlesidir (Kurtuluş, 2010:189). Başka bir ifade ile araştırmada kullanılan değişkenlerin azaltılarak anlamlı bir şekilde özetlemeye yarayan çok değişkenli bir istatistiki analiz yöntemidir (Tutar ve Erdem, 2020:360). Faktör analizinin en önemli amacı ise değişkenler arasındaki karşılıklı bağımlılığının bağımlılığın kökenini araştırmaktır (Kurtuluş, 1975:38).

Araştırmada kullanılan veri setinin faktör analizi için uygunluğu için şu koşulların varlığı gerekmektedir (Can, 2018:320):

- Araştırmada kullanılan veriler en az aralık ölçeğinde, normal ve doğrusal olmalıdır,
- Veri matrisindeki korelasyona dayalı karşılıklı ilişkiler yeterli düzeyde olmalıdır,
- Veri seçiminde olası ilişkiler baştan düşünülmelidir,
- Örneklem homojen olmalıdır.

Faktör analizi için sırasıyla korelasyon matrisinin oluşturulması, Barlett testi ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi olmak üzere üç aşama gerçekleştirilmelidir. Faktör analizinin etkin ve verimli

olabilmesi için veri setinde belirli bir örneklem büyüklüğünün olması gerekmektedir örnekten büyüklüğü için literatür tarandığında genellikle 50'den küçük olan örneklem büyüklüklerinde faktör analizi kullanılmadığı gözlemlenmektedir. Faktör analizinin sağlıklı olabilmesi için örneklem sayısının en az 100 olması gerektiği belirtilmektedir (Ho, 2006:207). Literatürde bazı araştırmacılar örnek büyüklüğünün, Nunally, (1978) değişken sayısının 10 katı olmasını önermektedir (Can, 2018:319), bazı araştırmacılar 20 katı, hatta bazı araştırmacılar, değişken sayısının 50 katı kadar örneklem büyüklüğü ile çalışılması durumunda faktör analizinin sağlıklı yapılabileceğini ifade etmektedir (Altunışık ve diğ., 2012:270). Hair ve diğ. (1998) örneklem büyüklüğü konusunda, değişken sayısının 5 katı örneklem büyüklüğü olmasının yeterli olacağını ileri sürmüştür. KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testi faktör analizinin geçerliliğini gösteren bir testtir ve örneklem yeterliliğini ölçmeye yarar (Tutar ve Erdem, 2020:362).

Faktör analizinin ikinci aşaması ise korelasyon maddesinin oluşturulmasıdır. Korelasyon maddesi faktör analizinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren matristir. Değişkenler arası korelasyon katsayılarının **0,3**'ten büyük değerlere sahip olması gerekmektedir (Altunışık vd., 2012:271). Herhangi bir veri setine faktör analizinin yapılabilirliği KMO testi ve bartlett küresellik testi ile belirlenmektedir. Faktör analizinin uygun olarak ölçümlenebilmesi için KMO değerinin 0.5'ten büyük olması

gerekmektedir (Altunışık vd., 2012:272). Bunun yanı sıra Bartlet küresellik testinin de anlamlı olması gerekmektedir.

Tablo 19: Beş Faktör Kişilik Ölçeği Faktör Analizi

Faktörler	İfadeler	Faktör yükü
Deneyime açıklık	KÖ25	,768
	KÖ10	,702
	KÖ5	,681
	KÖ20	,657
	KÖ40	,575
	KÖ15	,569
Uyumluluk	KÖ42	,719
	KÖ32	,717
	KÖ17	,631
	KÖ22	,613
Sorumluluk	KÖ18	,697
	KÖ23	,644
	KÖ43	,548
	KÖ13	,526
Nevrotizm	KÖ19	,610
	KÖ29	,571
	KÖ14	,565
	KÖ9	,549
	KÖ34	,397
Dışa dönüklük	KÖ1	,787
	KÖ21	,692
	KÖ31	,619
Varimax rotasyonu ile 7 döndürme sonrası elde edilmiştir.		

Tablo 19'da verilen kişilik özellikleri ölçeği faktör analizi sonucunda, kişilik özellikleri ölçeği beş faktör olarak elde edilmiştir. Faktör yükleri Tablo 8'de görülmektedir. Kişilik özellikleri için açıklanan toplam varyans %64,44 olup, faktör analizinde birden

fazla faktörle ilişkili olan ve faktör yükü 0,30'in altında olan ifadeler analizden çıkarılmıştır. Faktör analizi sonucu Deneyime açıklık boyutu altı ifade olarak elde edilmiş olup, 30, 35, 41, 44 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır. Uyum boyutu dört ifade olarak elde edilmiş olup, 2, 7, 12, 27, 37 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır. Sorumluluk boyutu dört ifade olarak elde edilmiş olup 3, 8, 28, 33, 38 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır. Nevrotiklik boyutu beş ifade olarak elde edilmiş olup 4, 24, 39 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır. Dışa dönüklük boyutu ise üç ifade olarak elde edilmiş olup 6, 11, 16, 26, 36 nolu ifadeler analizden çıkarılmıştır.

Tablo 20: Finansal Davranış Ölçeği Faktör Analizi

Faktörler	**İfadeler**	**Faktör yükü**
Tasarruf yönetimi	FD9	,858
	FD10	,802
	FD8	,756
	FD4	,563
Nakit/Kredi yönetimi	FD7	,842
	FD6	,689
	FD5	,655
	FD2	,569
Sigorta yönetimi	FD13	,729
	FD15	,702
	FD14	,623
	FD12	,497
Varimax rotasyonu ile 5 döndürme sonrası elde edilmiştir.		

Finansal davranış ölçeği için yapılan faktör analiz sonucunda dört faktör elde edilmiştir. Faktör yükleri tablo 20'de görülmektedir.

Finansal davranış ölçeği için açıklanan toplam varyans 0,62 olup, faktör analizinde faktör yükü 0,30'in altında olan 11 nolu ifade analizden çıkarılmıştır. Faktör analizi sonucu tasarruf yönetimi boyutu dört ifade; kredi yönetimi boyutu dört ifade; sigorta yönetimi boyutu dört ifade ve nakit yönetimi boyutu iki ifadeden oluşmakta olup, açıklanan toplam varyans 67,520 olarak tespit edilmiştir.

2.10.4. Güvenilirlik Analizleri

Güvenilirlik kavramı, ölçümdeki hatalarla ilgili bir kavram olup, şayet hata yoksa ya da çok az miktarda bir hata varsa, arka arkaya yapılan ölçümler birbirlerinin aynısı ya da benzerleri olacaktır. Art arda yapılan ölçümler arasındaki tutarlılık, güvenilirlik olarak adlandırılmaktadır (Can, 2018: 387). Güvenilirlik kavramı, güvenilirlik katsayısı adı verilen bir sayı ile ifade edilir ve korelasyona dayalı olarak hesaplanır. Fakat korelasyon katsayısı -1 ile +1 arası değerler alabilen bir sayı iken; güvenilirlik katsayısı çoğunlukla, 0 ile +1 arasında değerler alır. Değerler 1'e ne kadar yakın ise, güvenilirlik o denli yüksektir, anlam taşımaktadır (Altınışık vd., 2012: 124). Ölçeğin güvenilirliği Cronbach's Alpha (α) olarak bilinen katsayı ile ifade edilmektedir Cronbach's Alpha (α) değerinin en az 0.7 olması arzu edilir. Fakat, inceleme türü çalışmalarda bu değerin 0.5'e kadar makul kabul edilebileceği öngörülmektedir (Altınışık vd., 2012:126).

Tablo 21: Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi

ÖLÇEKLER	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha Katsayısı
Deneyime Açıklık	6	,783
Uyumluluk	4	,679
Sorumluluk	4	,645
Nevrotizm /Duy Denge	5	,610
Dışa Dönüklük	3	,588
ÖLÇEKLER	**Madde Sayısı**	**Cronbach's Alpha Katsayısı**
Tasarruf Yönetimi	4	,812
Nakit/ Kredi Yönetimi	4	,705
Sigorta Yönetimi	4	,676

Ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları tablo 21'de verilmekte olup, tablo incelendiğinde hem kişilik özellikleri boyutlarının hem de finansal davranış boyutlarının, güvenilir oldukları görülmektedir.

2.11. Hipotezlere İlişkin Bulgular

Bu bölümde, araştırma modellerine istinaden test edilecek her bir hipotez ve alt hipotezler için, uygun istatistiki yöntemler kullanılarak analizler yapılmıştır. Elde edilen bulgular tartışılmıştır.

3.10.1. Korelasyon Analizi

Korelasyon analizi değişkenler arası ilişkinin yönünü, derecesini ve önemini ortaya koyan istatistiksel bir yöntemdir. "İlişkinin yönü ve

derecesini belirleyen katsayıya korelasyon katsayısı denir ve r ile gösterilir" (Kalaycı, 2014:115). Bu katsayı -1 ile +1 arası değerler alır. Korelasyon katsayısı "-1'e yakın değer alıyor ise değişkenler arası negatif; artı 1'e yakın değerler alıyor ise değişkenler arası pozitif yönde bir ilişki olduğu belirlenir" (Tutar ve Erdem 2020:510). Korelasyon katsayısı artı eksi 1'e ne kadar yakın ise değişkenler arasındaki ilişki o kadar fazla ya da güçlü demektir (Can 2018:367). Korelasyon analizinde ölçülmeye çalışılan ilişki değişkenler arasındaki ilişkinin doğrusal lineer olan kısmıyla ilgilidir (Hinton, 1996). Şayet değişkenler arasındaki ilişki doğrusal değilse, ilişkinin korelasyon analizi ile tespiti mümkün değildir (Altunışık vd., 2012:228). Değişkenler oransal ya da aralıklı ölçek ile elde edilen ve normal dağılıma uyan verielerden oluşuyorsa, Pearson korelasyon analizi ile; veriler ordinal ölçek ile elde edilmiş ve normal dağılıma uymuyor ise Spearman korelasyon analizi ile değişkenler arasındaki ilişki test edilmeye çalışılır (Tutar ve Erdem 2020: 510).

Tablo 22: Korelasyon Analizi

		DD	SOR	UYM	DA	NEV	TSRF	NKT/KRD	SİG
DIŞA DÖNÜKLÜK	Pearson Correlation	1	,199**	,017	,219**	-,094	-,048	-,025	-,012
	Sig. (2-tailed)		,000	,725	,000	,053	,322	,614	,800
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
SORUMLULUK	Pearson Correlation	,199**	1	,195**	,110*	-,283**	,131**	,160**	,102*
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,023	,000	,007	,001	,035
	N	424	424	424	424	424	424	424	424

UYUMLULUK	Pearson Correlation	,017	,195**	1	,458**	-,050	,050	,044	,150**
	Sig. (2-tailed)	,725	,000		,000	,305	,303	,363	,002
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
DENEYİME AÇIKLIK	Pearson Correlation	,219**	,110*	,458**	1	-,038	,035	-,039	,141**
	Sig. (2-tailed)	,000	,023	,000		,436	,471	,424	,004
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
NEVROTİKLİK	Pearson Correlation	-,094	-,283**	-,050	-,038	1	-,135**	-,076	-,168**
	Sig. (2-tailed)	,053	,000	,305	,436		,005	,117	,001
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
TASARRUF YÖNETİMİ	Pearson Correlation	-,048	,131**	,050	,035	-,135**	1	,389**	,362**
	Sig. (2-tailed)	,322	,007	,303	,471	,005		,000	,000
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
NAKİT/KREDİ YÖNETİMİ	Pearson Correlation	-,025	,160**	,044	-,039	-,076	,389**	1	,127**
	Sig. (2-tailed)	,614	,001	,363	,424	,117	,000		,009
	N	424	424	424	424	424	424	424	424
SİGORTA YÖNETİMİ	Pearson Correlation	-,012	,102*	,150**	,141**	-,168**	,362**	,127**	1
	Sig. (2-tailed)	,800	,035	,002	,004	,001	,000	,009	
	N	424	424	424	424	424	424	424	424

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tablo 22'de verilen korelasyon analizi sonuçlarına göre beş faktör kişilik özellikleri boyutları arasında istatistiki olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir. Kişilik özellikleri ile finansal davranış boyutları arasındaki ilişkiler incelendiğinde; Dışa dönüklük ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile finasal davranış boyutları olan tasarruf yönetimi, kredi/nakit yönetimi ve sigorta yönetimi ($p>0,5$) arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki mevcut değildir.

Sorumluluk kişilik özellikleri ile tasarruf yönetimi arasında (0,131, p<0,5) pozitif yönlü; sorumluluk kişilik özellikleri ile kredi/nakit yönetimi arasında (0,160, p<0,5) pozitif yönlü; sorumluluk kişilik özellikleri ile sigorta yönetimi arasında (0,102, p<0,5) pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Uyumlu kişilik özellikleri ile finansal davranış alt boyutlarından sigorta yönetimi arasında (0,150, p<0,5) pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Fakat uyumlu kişilik özellikleri ile tasarruf yönetimi ve kredi/nakit yönetimi arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki mevcut değildir (p>0,5). Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutu ile tasarruf yönetimi arasında (-0,135, p<0,5) ters yönde bir ilişki; nevrotiklik boyutu ile sigorta yönetimi arasında (-0,168, p<0,5) ters yönde bir ilişki mevcut olup, kredi/nakit yönetimi ile uyumluluk arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki yoktur (p>0,5). Finansal davranış alt boyutları arasında ise, istatistiki olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir.

3.10.2. Regresyon Analizleri

Regresyon analizi, "aralarında ilişki olan iki ya da daha fazla değişkenden birinin, bağımlı değişken olarak ele alınıp, diğerinin ya da diğer değişkenlerin bağımsız değişkenler olarak tanımlanması sonrası, bu değişkenler arasındaki ilişkinin matematiksel bir fonksiyon ile açıklanmasına regresyon analizi" denir (Büyüköztürk 2005:91; Küçüksille, 2014).

Regresyon denklemi: $Y=a+b_X+e$ şeklinde formülüze edilebilir (Can, 2018:271).

Regresyon analizinde ilk iş olarak modelin geçerliliği test edilir. Eğer model geçerli ise, kısmi korelasyon katsayısı sıfırdan anlamlı derecede farklı olup olmadığına bakılır. Anlamlı değişkenler, kısmi korelasyon katsayısı ile modele dahil edilebilir. Belirlilik katsayısı (R^2) bir ya da birden fazla bağımsız değişkenine meydana gelen değişimin, bağımlı değişkendeki değişimin ne kadarını açıkladığını gösterir. Regresyon denkleminin anlamlılığı analiz edilmeden önce, denklemin anlamlılığı ANOVA analizi ile her bir regresyon katsayısının sıfırdan anlamlı derecede farklı olup olmadığı "t testi" yardımıyla yapılır (Kurtuluş, 2010:187).

Araştırmanın 1 nolu modeli kapsamında test edilen hipotezlere istinaden yapılan analiz sonuçları tabloda gösterilmektedir.

Tablo 23. Regresyon Analizleri (Kişilik Özellikleri ile Nakit/Kredi Yönetimi)

Bağımsız Değ.	**Bağımlı Değ.**	**Adj. R^2**	**B**	**Std.H**	**t**	**P**	**β**	**F**
KÖ DD	FD Nakit/Kredi Yönetimi	,001	-	,050	-,505	,614	-	,255
KÖ SOR		,026	,160	,055	3,331	**,001**	,182	11,099
KÖ UY		,002	,044	,064	,910	,363	,058	,828
KÖ DA		,002	-	,062	-,801	,424	-	,641
KÖ NEV		-,076	- ,093	,059	- 1,573	,117	- ,093	2,474

Model 1 kapsamında test edilen diğer hipotezler "H1a: Dışadönük kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler; H1d: Uyumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler; H1i: Nevrotik kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler; H1l: Deneyimlere açık kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler" hipotezleri p>0,05 olması nedeniyle desteklenmemiştir.

Tablo 23'te verilenlere göre, yapılan basit doğrusal regresyon analizleri sonucunda, kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan kredi/nakit yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=,160 ve R^2=0,026), sorumluluk boyutunun kredi/nakit yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=11,099, p<0,05). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu kredi/nakit yönetimi davranışındaki değişimin %2,6'sını açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=0,182) ve anlamlılık testi de sorumluluk boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Bu nedenle "**H1g**: Sorumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre nakit/kredi yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: N/KY = 0,182 x Sorumluluk + 3,624 olarak ifade edilebilir.

Tablo 24. Regresyon Analizleri (Kişilik Özellikleri ile Tasarruf Yönetimi)

Bağımsız Değ.	Bağımlı Değ.	Adj.R^2	B	Std.Hata	t	P	β	F
KÖ DD	FD Tasarruf Yönetimi	,000	-,048	,061	-,991	,322	-,061	,982
KÖ SOR		,015	,131	,067	2,715	**,007**	,181	7,373
KÖ UY		,000	,050	,078	1,030	,303	,080	1,061
KÖ DA		-,001	,035	,075	,722	,471	,054	,521
KÖ NEV		,018	-,135	,071	-2,794	**,005**	-,199	7,806

Araştırmanın 1 numaralı Modeli kapsamında test edilen diğer hipotezler: "H1c: Dışadönük kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler; H1f: Uyumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler; H1n: Deneyimlere açık kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezleri p>0,05 olması nedeniyle desteklenmemiştir.

Tablo 24'te verilenlere göre, yapılan basit doğrusal regresyon analizleri sonucunda, kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan tasarruf yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,131 ve R^2=0,015) ve sorumluluk boyutunun tasarruf yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=7,373, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutunun tasarruf yönetimi davranışındaki değişimin %1,5'ini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=0,181) ve anlamlılık testi de sorumluluk boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Bu nedenle "**H1ı**: Sorumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre

tasarruf yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: TY= 0,181 x Sorumluluk + 2,777 olarak ifade edilebilir.

Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan tasarruf yönetimi arasında da anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,135 ve R^2=0,018), ve nevrotiklik boyutunun da tasarruf yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır ($F_{(1-422)}$=7,806, p<0,05). Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutunun tasarruf yönetimi davranışındaki değişimin %1,8'ini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=-0,199) ve anlamlılık testi de nevrotiklik boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Regresyon analizi sonucuna göre tasarruf yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: TY= -0,135 x Nevrotiklik + 4,096 olarak ifade edilebilir. "**H1k**: Nevrotik kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 25: Regresyon Analizleri (Kişilik Özellikleri ile Sigorta Yönetimi)

Bağımsız Değ.	**Bağımlı Değ.**	**Adj.R^2**	**B**	**Std.Hata**	**t**	**P**	**β**	**F**
KÖ DD	FD Sigorta Yönetimi	-,002	-,012	,060	-,253	,800	-,012	,064
KÖ SOR		,008	,102	,066	2,112	**,035**	,139	4,462
KÖ UY		,020	,150	,076	3,115	**,002**	,235	9,703
KÖ DA		,018	,141	,073	2,935	**,004**	,214	8,614
KÖ NEV		,026	-,168	,069	-3,50	**,001**	-,244	12,289

Tablo 25'te gösterildiği üzere, kişilik özelliklerinin beş boyutu için ayrı ayrı basit doğrusal regresyon analizi yapılarak finansal davranışın alt boyutu olan sigorta yönetimi incelenmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre dışa dönüklük boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir etki mevcut değildir ($p>0,05$). **H1b:** Dışadönük kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler hipotezi desteklenmemiştir. Fakat kişilik özelliklerinin diğer boyutlarının, sigorta yönetiminin anlamlı birer yordayıcısı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Yapılan analizlerde sorumluluk boyutunun sigorta yönetimi davranışı ile aralarında pozitif yönlü bir ilişki olduğu gözlenmiş ($R=0,102$ ve $R^2=0,08$) ve sorumluluk boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}=4,462$, $p< 0,05$). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu, tasarruf yönetimi davranışındaki değişimin %0,8'ini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının ($\beta=0,139$), anlamlılık testi de sorumluluk boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir ($p<0,05$). Bu nedenle "**H1h**: Sorumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre sigorta yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: SY= 0,139 x Sorumluluk + 2,308 olarak ifade edilebilir.

Uyum boyutu ile sigorta yönetimi davranışı aralarında pozitif yönlü bir ilişki olduğu gözlenmiş (R=0,150 ve R^2=0,20) ve uyum boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=9,703, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden uyum boyutu, sigorta yönetimi davranışındaki değişimin %2 'sini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=0,235) ve anlamlılık testi de uyum boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Bu nedenle "**H1e**: Uyumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre sigorta yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: SY= 0,235 x Uyum + 1,858 olarak ifade edilebilir.

Deneyime açıklık özelliği ile sigorta yönetimi davranışı aralarında pozitif yönlü bir ilişki olduğu gözlenmiş (R=0,141 ve R^2=0,18) ve deneyime açıklık boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=8,614, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutu, sigorta yönetimi davranışındaki değişimin %1,8'ini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=0,214) ve anlamlılık testi de deneyime açıklık boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Bu nedenle "**H1m**: Deneyimlere açık kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre sigorta yönetimi

davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: SY= 0,235 x deneyime açıklık + 1,993 olarak ifade edilebilir.

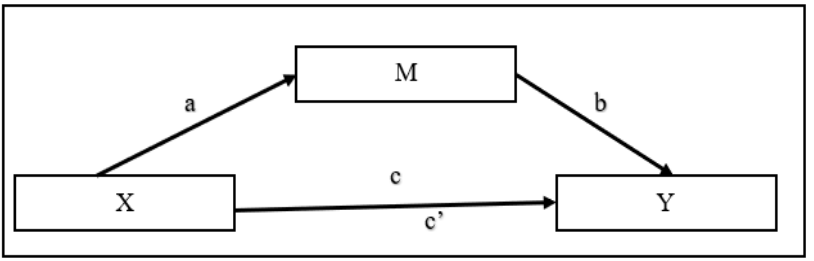
Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan sigorta yönetimi arasında da anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,168ve R^2=0,026), ve nevrotiklik boyutunun da sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır ($F_{(1-422)}$=12,289, p<0,05). Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutunun sigorta yönetimi davranışındaki değişimin %1,8'ini açıklamaktadır. Regresyon denklemini esas yordayıcı değişkenin katsayısının (**β**=-0,244) ve anlamlılık testi de nevrotiklik boyutunun anlamlı bir yordayıcı olduğunu göstermektedir (p<0,05). Regresyon analizi sonucuna göre tasarruf yönetimi davranışını yordayan regresyon denklemi şu şekildedir: TY= -0,244 x Nevrotiklik + 3,606 olarak ifade edilebilir. "**H1j**: Nevrotik kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmiştir.

Bu bulgulara istinaden "**H1**: Yatırımcıların kişilik özellikleri finansal davranışlarını etkiler hipotezi" ise kısmen desteklenmiştir.

3.10.3. Aracılık Etki Analizleri

Aracılık etki analizinde Bağımsız değişken (X), Bağımlı değişken (Y), üzerindeki etkisini, aracı değişken olan (M) üzerinden etkileyip etkilemediğini test etmek için yapılmaktadır (Hayes, 2018:7). Aracılık etkisi analizinde doğrudan etkiden ziyade dolaylı etki

incelenmektedir. Literatürde dolaylı etkiyi analiz etmek için bootstrap testine dayalı iki yöntem kabul görmektedir. Bunlar: Baron ve Kenny (1986) yöntemi ile Andrew Hayes (2018) yöntemidir (Gürbüz, 2019).



Şekil 10: Aracılık Etkisi (Nedensel Adımlar Yaklaşımı) (Kenny, 2021)

Şekil 10'da gösterildiği gibi Baron ve Kenny yönteminde, üç kriterin sağlanması ile dolaylı etki analizi tamamlanmaktadır (Bozkurt, 2023:2-8). Bunlardan birinci kriter; bağımsız değişken (X), bağımlı değişken (Y) arasındaki ilişkinin anlamlı olması (c yolu) gerekmektedir. İkinci kritere göre bağımsız değişkenin (X), aracı değişken (M) üzerindeki etkisinin anlamlı olması (a yolu) gerekmektedir. Üçüncü kritere göre ise aracı değişkenin (M), bağımlı değişken (Y) üzerindeki etkisinin anlamlı olması (b yolu) gerekmektedir.

Bu üç kriter sağlandıktan sonra dolaylı etkinin (a*b yolu) anlamlı olup olmadığı SOBEL testi aracılığı ile kontrol edilir. Modele aracı değişken (M) dahil edilerek, bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin (c' yolu) anlamlılığına bakılır. Şayet toplam etki (c' yolu) istatistiksel olarak anlamlı ise aracı değişkenin (M) kısmi veya tam aracılık rolünden bahsetmek mümkün olabilir. Yani direkt etki (c yolu) ile toplam etki (c' yolu) karşılaştırılır. Bu yaklaşım, ilk olma etkisi, kaynak güvenilirliği etkisi, kolay benimsenme etkisi, doğruluk etkisi, maruz kalma etkisi gibi nedenlerle sosyal bilimlerdeki araştırmalarda çok fazla tercih edilen bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Çelik, 2022: 395). Bu yaklaşım ciddi eleştiriler de almaktadır:

En önemli eleştiri, Baron ve Kenny yönteminde birinci kriterin bir zorunluluk olmasına getirilmektedir. Dolaylı etkinin var olabilmesi için, bağımsız değişkenin (X) bağımlı değişken (Y) üzerindeki etkisinin anlamlı olması zorunludur. Fakat bu durumda, karmaşık modellerde ya da küçük örneklemlerle çalışılması pek mümkün değildir (LeBreton vd., 2009:120).

Bir diğer eleştiri analiz sonucu ulaşılan etki büyüklüğü ya da örneklem sayısı fazla olmadığı durumlarda, Tip I hata[8] ihtimali yükselmektedir. Bunun dışında bağımsız değişkenin (X), bağımlı

[8] Tip I hata: Doğru olan yokluk hipotezinin yanlışlıkla reddedilmesidir (Karabey, 2000:104).

değişken (Y) üzerindeki toplam etkisinin anlamlı çıkmasını mecburi tutan bu yaklaşım, Tip II hataya[9] sebebiyet vermektedir (MacKinnon vd., 2002:98).

Baron ve Kenny yönteminde dolaylı etkinin (a*b yolu) anlamlı olması mecburiyeti nedeniyle bu yöntem eleştirilmektedir. Çünkü, hem a yolunun hem de b yolunun anlamlı olması dolaylı etkisinin varlığının ön şartı değildir (Zhao ve diğ., 2010). Bu yollar istatistiki olarak anlamlı olsalar bile dolaylı etki ortaya çıkmayabilir. Tam tersi durumda da hem a yolunun hem de b yolunun anlamsız olması durumunda dolaylı etki ortaya çıkabilir (Hayes, 2022).

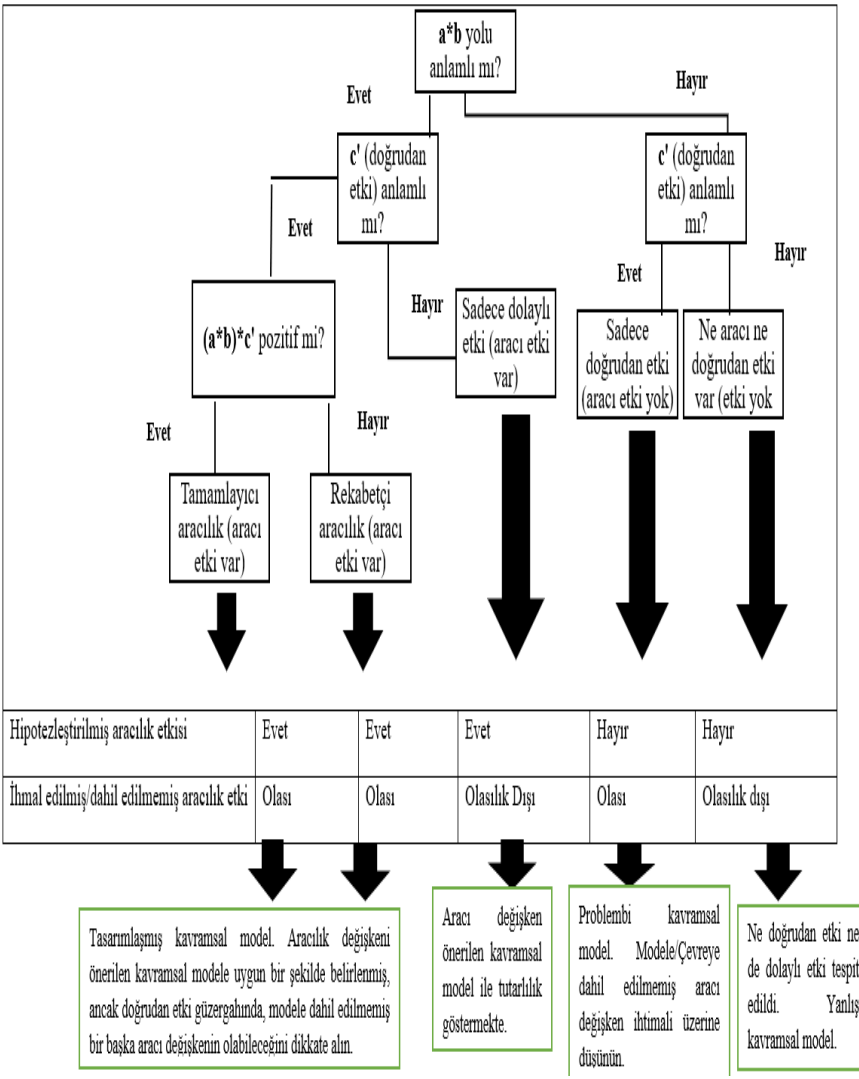
Yönteme getirilen bir diğer eleştiri; yöntemde, dolaylı etkinin anlamlılığı SOBEL testiyle gerçekleştirilmektedir. SOBEL testinde, a yolu ile b yolunun çarpımının normal dağılım şartını sağladığı varsayımı ile hesaplamalar yapılmaktadır. Fakat a yolu ile b yolunun çarpımlarının dağılımları, normal dağılım şartını sağlamamaktadır (Zhao ve diğ., 2010; Hair ve diğ., 2021; Hayes, 2022).

Yönteme getirilen bir diğer eleştiri ise, SOBEL testi sonuçlarının, boostrap güven aralığı sonuçları ile karşılaştırılmasında, güvenilirliğin düşük olduğu sonuçları ile karşılaşılmış olmasıdır (Mackinnon, 2004). Bu nedenle bootstrap güven aralığı testi ile bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin, aracı

[9] Tip II hata: Yanlış olan yokluk hipotezinin kabul edilmesidir (Karabey, 2000:104).

değişken üzerinden gerçekleştiğini belirleme ihtimali, SOBEL testine kıyasla çok daha yüksektir (Zhao ve diğ., 2010; Hair ve diğ., 2017; Hayes, 2022).

Zhao ve diğ., (2010), Baron ve Kenny tarafından yapılan aracılık sınıflandırmasını son derece yüzeysel bulmuşlar ve daha kapsamlı bir sınıflandırma yapmışlardır. Buna göre aracılık etkisinde beş farklı etkiden söz etmek mümkündür. Bu etkileri 2010 yılında yaptıkları çalışmada bir karar ağacı ile detaylı şekilde açıklamışlardır. Zaho ve diğerlerinin aracılık etkisi için hazırladıkları karar ağacı şekil 11'de gösterilmektedir.



Şekil 11: Aracılık Etkisi Sınıflandırma Karar Ağacı

Şekil 11'deki karar ağacına göre, tamamlayıcı aracılık, rekabetçi aracılık, sadece dolaylı etki, sadece doğrudan etki, ne aracı ne doğrudan etki olmak üzere beş farklı etkiden söz etmek mümkündür.

Zhao ve diğ., (2010) tarafından hazırlanan karar ağacındaki aracılık etkilerinden kısaca bahsetmek gerekirse (Gürbüz, 2023:22);

- Tamamlayıcı aracılık: Dolaylı etki (a*b) yolu ve doğrudan etki (c') yolu anlamlı ve aynı işarete sahip olması gerekir böyle bir durum ortaya çıktığında modele dahil edilmemiş farklı bir aracı değişken olabileceği ihtimali düşünülmelidir. Tamamlayıcı aracılık, Baron ve Kenny yöntemindeki kısmi aracılık türü ile aynıdır.
- Rekabetçi aracılık: Dolaylı etki (a*b) yolu ve doğrudan etki (c') yolu anlamlı, fakat işaretler ters yönlüdür. Bu durumda da modele dahil edilmeyen farklı bir aracı değişkenin olduğu düşünülmelidir.
- Sadece dolaylı etki: Dolaylı etki (a*b) yolu ve doğrudan etki (c') yolu anlamlıdır. Bu durumda, Baron Kenny yaklaşımındaki tam aracılık durumu söz konusudur.
- Sadece doğrudan etki: Dolaylı etki (a*b) yolu anlamlı değildir, fakat doğrudan etki (c') yolu anlamlıdır. Bu sonucun ortaya çıkması durumunda, kavramsal modelde sorun olduğu ya da ihmal edilen farklı bir aracı değişken ihtimali düşünülmelidir.

- Ne aracı ne doğrudan etki: Dolaylı etki (a*b) yolu anlamlı değildir aynı zamanda doğrudan etki (c') yolu da anlamsızdır. Bu sonucun ortaya çıkması halinde, modelin yanlış olduğu düşünülmelidir.

Zhao vd. (2010), Baron Kenny tarafından yapılan aracılık sınıflandırmasına üç farklı sınıflandırma daha ilave ederek, Baron Kenny yöntemindeki sınıflandırmayı genişletmişlerdir. Bu nedenle Baron Kenny yöntemine getirilen eleştiriler, Zhao ve arkadaşlarının geliştirdiği yöntem için de geçerlidir.

Buna ilave olarak literatürde, kısmi ve tam aracılık sınıflandırılması için farklı yöntemler de kullanılmaktadır. Bunlardan en yaygın olarak kullanılanı Hair vd., (2014) yılında geliştirdikleri ve SMART PLS metodu ile açıkladıkları yöntemdir. Hair ve arkadaşları, aracılık durumunu belirlemek için, VAF (variance accounted for) formülünü kullanmaktadırlar. VAF değeri, dolaylı etkinin, toplam etkiye bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Toplam etki ise, dolaylı etki ile doğrudan etkinin toplanmasıyla elde edilmektedir. VAF değeri>0,80 ise tam aracılık; 0,20<VAF değeri>0,80 ise kısmi aracılık durumu mevcuttur. VAF değeri<0,20 ise aracı etki mevcut değildir (Gürbüz, 2023:22-23).

Fakat Hair ve diğerlerinin yöntemindeki temel varsayımlardan biri, VAF değerinin 0 ile 1 arasında bir değere eşit olacağı yönündedir. Diğer temel varsayım ise; dolaylı etkinin toplam etkiden küçük bir

değer aldığı ya da daha küçük bir değer alması gerektiğidir. Fakat bu varsayım her zaman gerçekleşememektedir. Çünkü dolaylı etki pozitif bir değerdeyken; doğrudan etki negatif bir değere sahipse, toplam etkinin dolaylı etkiden küçük bir değere sahip olabileceği durumlar ortaya çıkmaktadır. Bu durumu örneklendirmek gerekirse; değişkenler arasında doğrudan etki -0.30 olarak tespit edilmiş olduğu ve dolaylı etkinin de +0,50 olarak tespit edildiği bir durumda, hesaplanan toplam etki değeri +0.20 olacaktır. VAF hesaplama formülüne bu değerleri yerleştirdiğimizde, VAF değeri bu durumda 2,5 olarak belirlenir. Oysa VAF temel varsayımına göre bu değerin 0 ile 1 arasında olması gerektiği ileri sürülmektedir. Bu nedenle aracılık sınıflandırılmasında, Hair ve arkadaşlarının yönteminin sağlıklı olmadığını söylemek mümkündür (Gürbüz, 2023:23).

Bu nedenlerle aracılık etkisi analizleri için, Hayes PROCESS makro yöntemi tercih edilmiştir.

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezlere istinaden aracılık etkisinin olup olmadığı, SPSS-25 istatistiki analiz programı aracılığıyla ve "Hayes Process Makrosu" ile Model 4 vasıtası ile incelenmiştir (Hayes, 2018). Araştırmada anlamlılık düzeyi olarak 0,95; hata oranı 0,05 olarak alınmıştır. Analizler, bootstrap yöntemi ile 5000 yeniden örnekleme tercih edilerek yapılmıştır. Andrew Hayes kısmi ve tam aracılık kavramlarının içinin tamamen boş olduğunu ve araştırmacıların bu ifadelerden uzak durması

gerektiğini belirtmektedir (Hayes 2018:119-120). Bu nedenle araştırmada benimsenen yöntem uyarınca, aracılık etkisinin, kısmi ya da tam aracılık olup olmaması ile ilgilenilmemektedir.

Tablo 26: Aracı Etki Analizleri (Kişilik Özelliklerinin Nakit/Kredi Yönetimine Etkisinde Risk Algısının Aracı Rolü)

	a yolu (X→M)			b yolu (M→Y_1)			c yolu (X→Y_1 Toplam Etki*)			c´ yolu (X→Y_1 Direk Etki)			X'in Y üzerine (M'in) Dolaylı etkisi	
	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	BootLLCI-BootULCI
H2a X_1	,0752	,0664	-,553 ,2056 p=,2582	-,0286	,0570	-,1013 ,0443 p=,4400	-,0254	,0504	-,1245 ,0736 p=,6140	-,0233	,0504	-,1236 ,0760 p=,6449	-,0021	-,0132 ,0047
H2d X_2	,1516	,0845	-,0145 ,3177 p=,0736	-,0327	,0370	-,1055 ,0401 p=,3778	,0585	,0643	-,0678 ,1848 p=,3653	,0580	,0645	-,0634 ,1902 p=,3261	-,0050	-,0231 ,0073
H2g X_3	,0752	,0731	,2189 ,0684 **p=,0034**	-,0235	,0365	-,0953 ,0483 p=,5200	,1825	,0548	,0748 ,2901 **p=,009**	,1807	,0549	,0728 ,2886 **p=,0011**	,0018	-,0045 ,0120
H2i X_4	,0221	,0782	-,1316 ,1758 p=,7777	-,0287	,0368	-,1011 ,0437 p=4357	-,0950	,0591	-,2092 ,0232 p=,1165	-,0924	,0592	-,2087 ,0239 p=,1192	-,0006	-,0098 ,0068
H2l X_5	,1306	,0816	-,0298 ,2910 p=,1104	-,0274	,0570	-,1002 ,0454 p=,4597	-,0497	,0620	-,1716 ,0723 p=,4238	-,0461	,0622	-,1684 ,0763 p=,4595	-,0036	-,0184 ,0070

*LLCI (Lower-limit of confidence interval) Güven aralığının alt sınırı, ULCI (Upper-limit of confidence interval) Güven aralığının üst sınırı

**LLCI-ULCI=%95 Güven aralığı; Y_1= Nakit/Kredi yönetimi; S.E= Standart Hata; B= standardize edilmiş beta katsayıları raporlanmıştır.

*** Toplam etkiye (c yolu) ait değerler PROCESS Model 4 kullanılarak hesaplanmıştır. Bootstrapping:5000

Bağımsız Değişkenler: Dışa Dönüklük (X1), Uyum (X2), Sorumluluk (X3), Nevrotiklik (X4), Deneyime açıklık (X5)

Bağımlı Değişken: Nakit/Kredi Yönetimi (Y_1), sigorta yönetimi (Y_2), Tasarruf yönetimi (Y_3)

Aracı Değişken: Risk Algısı (M)

Araştırmada test edilen hipotezlere (H2a, H2d, H2g, H2i, H2l) ilişkin aracılık etkisi analizleri tablo 26'da gösterilmektedir. Yapılan analiz sonuçlarına göre:

Dışa dönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, dışa dönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani dışa dönük kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından nakit/kredi yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= -0,0021; Güven Aralığı (GA)= [-0,0132 0,0047]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilmez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2a: Dışadönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Uyumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından nakit/kredi yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= -0,0050; Güven Aralığı (GA)= [-0,0231 -0,0073]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilmez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2d:

Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Sorumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından nakit/kredi yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= 0,0018; Güven Aralığı (GA)= [-0,0045 0,0120]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2g: Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir**.**

Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Nevrotik kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından nakit/kredi yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= -0,0006; Güven Aralığı (GA)= [-0,0098 0,0068]. GüvenAralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle

“H2i: Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır” hipotezi desteklenmemiştir.

Deneyime açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Deneyime açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Deneyime açık kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından nakit/kredi yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= -0,0036; Güven Aralığı (GA)= [-0,0184 0,0070]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle “H2l: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır” hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 27: Aracı Etki Analizleri (Kişilik özelliklerinin Sigorta Yönetimine Etkisinde, Risk Algısının Aracı Rolü)

	a yolu (X→M)			b yolu (M→Y_2)			c yolu (X→Y_2 Toplam Etki*)			c´ yolu (X→Y_2 Direk Etki)			X'in Y üzerine (M'in) Dolaylı etkisi	
	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	BootLLCI-BootULCI
H2b X_1	,0752	,0664	-,0553-,2056 p=,2582	,1473	,0434	,0620 ,2326 **p=,0008**	-,0152	,0599	-,1329 ,1026 p=,8004	-,0262	,0593	-,1427 ,0903 p=,6583	,0111	-,0092 ,0358
H2e X_5	,1516	,0845	,0145 ,3177 **p=,0436**	,1355	,0431	,0509 ,2202 **p=,0018**	,2354	,0756	,0868 ,3839 **p=,0020**	,2148	,0751	,0673 ,3624 **p=,0044**	,0205	**,0061 ,0546**
H2h X_1	-,0752	,0731	-,2189 ,0684 p=,3039	,1513	,0431	,0665 ,2360 **p=,0005**	,1385	,0656	,0096 ,2675 **p=,0352**	,1499	,0648	,0225 ,2773 **p=,0212**	,0114	-,0399 ,0099
H2j X_4	-,0221	,0782	-,1316 ,1758 p=,0777	,1484	,0427	,0645 ,2323 **p=,0006**	-,2435	,0695	-,3801- -,1070 **p=,0005**	-,2468	,0686	-,3816 -,1120 **p=,0004**	-,0033	-,0207 ,0301
H2m X_3	,1306	,0816	,0298 ,2910 p=,1104	,1372	,0431	,0525 ,2219 **p=,0016**	,2143	,0730	,0708-,3578 **p=,0035**	,1964	,0725	,0540 ,3388 **p=,0070**	,0179	-,0052 ,0512

*LLCI (Lower-limit of confidence interval) Güven aralığının alt sınırı, ULCI (Upper-limit of confidence interval) Güven aralığının üst sınırı

**LLCI-ULCI=%95 Güven aralığı; Y_2= Sigorta yönetimi; S.E= Standart Hata; B= standardize edilmiş beta katsayıları raporlanmıştır.

*** Toplam etkiye (c yolu) ait değerler PROCESS Model 4 kullanılarak hesaplanmıştır. Bootstrapping:5000

Bağımsız Değişkenler: Dışa Dönüklük (X1), Uyum (X2), Sorumluluk (X3), Nevrotiklik (X4), Deneyime açıklık (X5)

Bağımlı Değişken: Nakit/Kredi Yönetimi (Y_1), Sigorta yönetimi (Y_2), Tasarruf yönetimi (Y_3)

Aracı Değişken: Risk Algısı (M)

Araştırmada test edilen hipotezlere (H2b, H2e, H2h, H2j, H2m) ilişkin aracılık etkisi analizleri tablo 27'de gösterilmektedir. Yapılan analiz sonuçlarına göre:

Dışa dönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Dışa dönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani dışa dönük kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= 0,0111; Güven Aralığı (GA)= [-0,0092 0,0358]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2b: Dışadönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani Uyumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilemektedir. Dolaylı etki (DE)= 0,0205; Güven Aralığı (GA)= [0,0061 0,0546]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsamadığı için aracılık etkisinden söz edilir (Hayes, 2022). Bu nedenle "**H2e:** Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta

yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" **hipotezi desteklenmiştir.**

Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Sorumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0114; Güven Aralığı (GA)= [-0,0399 0,0099]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilmez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2h: Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Nevrotik kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Nevrotik kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Nevrotik kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0033; Güven Aralığı (GA)= [-0,0207 0,0301]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2j: Nevrotik

kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani deneyime açık kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0179; Güven Aralığı (GA)= [-0,0052 0,0512]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilmez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2m: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 28: Aracı Etki Analizleri (Kişilik Özelliklerinin Tasarruf Yönetimine Etkisinde, Risk Algısının Aracı Rolü)

	a yolu (X→M)			**b yolu (M→Y_3)**			**c yolu (X→Y_3 Toplam Etki*)**			**c´ yolu (X→Y_3 Direk Etki)**			**X'in Y üzerine (M'in) Dolaylı etkisi**	
	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	S.E	LLCI - ULCI	B	BootLLCI-BootULCI
H2c X_1	,0752	,0664	-,0553 ,2056 p=,2582	,0281	,0449	-,0601 ,1163 p=,5319	-,0606	,0612	-,1808 ,0596 p=,3222	-,0627	,0613	-,1832 ,0578 p=,3067	,0021	-,0064 ,0146
H2f X_2	,1516	,0845	-,0145 ,3177 p=,0736	,0217	,0450	-,0667 ,1101 p=,6298	,0804	,0780	-,0730 ,2337 p=,3035	,0771	,0784	-,0770 ,2312 p=,3260	,0033	-,0123 ,0236
H2i X_3	-,0752	,0731	-,2189 ,0684 **p=,0340**	,0317	,0445	-,0559 ,1192 **p=,0434**	,1814	,0668	,0501 ,3127 **p=,0069**	,1838	,0669	,0522 ,3153 **p=,0063**	-,0024	**,0134 ,0069**
H2k X_4	,0221	,0782	-,1316 ,1758 p=,7777	,0273	,0445	-,0601 ,1147 p=,5401	-,1994	,0714	-,3397 -,0591 **p=,0054**	-,2000	,0714	-,3404- -,0596 **p=,0053**	,0006	-,0082 ,0108
H2n X_5	,1306	,0816	-,0298 ,2910 p=,1104	,0232	,0450	-,0652 ,1116 p=,6066	,0544	,0753	-,0937 ,2024 p=,4709	,0513	,0756	-,0973 ,2000 p=,4976	,0030	-,0101 ,0196

*LLCI (Lower-limit of confidence interval) Güven aralığının alt sınırı, ULCI (Upper-limit of confidence interval) Güven aralığının üst sınırı

**LLCI-ULCI=%95 Güven aralığı; Y_3= Tasarruf yönetimi; S.E= Standart Hata; B= standardize edilmiş beta katsayıları raporlanmıştır.

*** Toplam etkiye (c yolu) ait değerler PROCESS Model 4 kullanılarak hesaplanmıştır. Bootstrapping:5000

Bağımsız Değişkenler: Dışa Dönüklük (X1), Uyum (X2), Sorumluluk (X3), Nevrotiklik (X4), Deneyime açıklık (X5)

Bağımlı Değişken: Nakit/Kredi Yönetimi (Y_1), Sigorta yönetimi (Y_2), Tasarruf yönetimi (Y_3)

Aracı Değişken: Risk Algısı (M)

Araştırmada test edilen hipotezlere (H2c, H2f, H2ı, H2k, H2n) ilişkin aracılık etkisi analizleri tablo 28'de gösterilmektedir. Yapılan analiz sonuçlarına göre:

Dışa dönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Dışa dönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani dışa dönük kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından tasarruf yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= 0,0021; Güven Aralığı (GA)= [-0,0064 ,0146]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2c: Dışadönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Uyumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Uyumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Uyumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından tasarruf yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE)= 0,0033; Güven Aralığı (GA)= [-0,0123 ,0236]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2f: Uyumlu

kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani Sorumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından tasarruf yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilemektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0024; Güven Aralığı (GA)= [0,0134 ,0069]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsamadığı için aracılık etkisinden söz edilir (Hayes, 2022). Bu nedenle "**H2ı:** Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi **desteklenmiştir**.

Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Nevrotik kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından tasarruf yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0006; Güven Aralığı (GA)= [-0,0082 ,0108]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2k: Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin tespiti için PROCESS Model 4 ile elde edilen sonuca göre, Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracılık etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani Deneyime açık kişilik özelliğinin finansal davranış boyutlarından sigorta yönetimini, risk algısı dolaylı olarak etkilememektedir. Dolaylı etki (DE) = 0,0030; Güven Aralığı (GA)= [-0,0101 ,0196]. Güven Aralığı sıfırı (0) kapsadığı için aracılık etkisinden söz edilemez (Hayes, 2022). Bu nedenle "H2n: Deneyimlere açık kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir.

3.10.4. Farklılık Hipotezleri İçin Yapılan Analizler

Bu araştırma kapsamında oluşturulan fark hipotezleri t testi ve ANOVA analizleri ile test edilmiştir.

3.10.4.1. Hipotezlere İlişkin T Testleri

Katılımcıların sosyo demografik özelliklerine göre finansal risk algılarının istatistiki olarak farklı olup olmadıklarına yönelik yapılan t testi sonuçları tablo 34'de verilmektedir.

Tablo 29: T Testi, Katılımcıların Cinsiyet ve Medeni Durumları ile Finansal Risk Algıları

	Gruplar	**N**	***μ***	**SS**	**sd**	**t**	**p**
Cinsiyet	Erkek	258	3,64	,067	422	1,849	**,006**
	Kadın	104	3,42	,098			

Medeni durum	Evli	222	3,64	,074	422	1,265	,207
	Bekar	140	3,49	,085			

Katılımcıların cinsiyetlerine, medeni durumlarına, dindarlık durumuna göre finansal risk algılarının farlı olup olmadığını belirlemek için yapılan t testi sonuçları tablo 29'da gösterilmektedir. Buna göre Katılımcıların cinsiyetlerine göre finansl risk algıları farklılaşmaktadır ($p<0,05$). Katılımcılardan erkek cinsiyetli olanların (μ =3,64), kadınlara nazaran (μ =3,42), daha yüksek risk algısına sahip oldukları bulgusuna ulaşılmış olup "**H3a:** Katılımcıların cinsiyetlerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi desteklenmiştir. Fakat medeni durumlarına göre katılımcılarda finansal risk algısı yönünden fark yoktur ($p>0,05$). "H3b: Katılımcıların medeni durumlarına göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezleri desteklenmemiştir.

3.10.4.2. Hipotezlere İlişkin ANOVA Analizleri

Tablo 30: ANOVA Analizi Katılımcıların Eğitim Seviyesine Göre Finansal Risk Algıları

Eğitim seviyesi	Kareler Toplamı	df	Ort Karesi	F	Sig.
Gruplar arası	9,595	4	2,399	2,148	,074
Gruplar içi	398,582	357	1,116		
Toplam	408,177	361			
Bağımlı Değişken: RA					

Tablo 30'a göre katılımcıların eğitim seviyelerine göre finansal risk algıları arasında fark olup olmadığını anlamak için yapılan ANOVA analizi sonucunda, istatistiki olarak fark bulunamamıştır (p>0,05). Bu nedenle H3c "Katılımcıların eğitim seviyelerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 31: ANOVA Analizi Katılımcıların Yaşlarına Göre Finansal Risk Algıları

Yaş	Kareler	df	Ort Karesi	F	Sig.
Gruplar arası	8,855	4	2,214	1,979	,097
Gruplar içi	399,322	357	1,119		
Toplam	408,177	361			
Bağımlı Değişken: RA					

Tablo 31'de verilenlere göre, katılımcıların yaşlarına göre finansal risk algıları arasında fark olup olmadığını anlamak için yapılan ANOVA analizi sonucunda istatistiki olarak fark bulunamamıştır (p>0,05). Bu nedenle H3d "Katılımcıların yaşlarına göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 32: ANOVA Analizi Katılımcıların Aylık Gelirlerine Göre Finansal Risk Algıları

Aylık gelir	Kareler	df	Ort Karesi	F	Sig.
Gruplar arası	6,697	5	1,339	1,188	,315
Gruplar içi	401,480	356	1,128		

Toplam	408,177	361			
Bağımlı Değişken: RA					

Tablo 32'de verilenlere göre, katılımcıların aylık gelirlerine göre finansal risk algıları arasında fark olup olmadığını anlamak için yapılan ANOVA analizi sonucunda istatistiki olarak fark bulunamamıştır (p>0,05). Bu nedenle H3e "Katılımcıların gelirlerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi desteklenmemiştir.

Tablo 33: ANOVA Analizi Katılımcıların Portföy Değiştirme Sıklığına Göre Finansal Risk Algıları

Portföy değiştirme sıklığı	Kareler	df	Ort Karesi	F	Sig.
Gruplar arası	16,517	7	2,360	2,132	,040
Gruplar içi	388,469	351	1,107		
Toplam	404,986	358			
Bağımlı Değişken: RA					

Çoklu Karşılaştırmalar						
Bağımlı Değişken: RA						
Tukey HSD						
(I) Portföy değiştirme_süresi	(J) Portföy değiştirme_süresi	Ort Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	95% Güven aralığı	
					Alt Sınır	Üst Sınır
	Her gün	,390	,404	,979	-,84	1,62
	Haftada bir kez	,607	,381	,753	-,55	1,77

Haftada birkaç kez	Ayda bir kez	,612	,265	,289	-,19	1,42
	Ayda birkaç kez	,402	,272	,819	-,43	1,23
	6 Ayda bir kez	,545	,266	,448	-,26	1,36
	Yılda bir kez	,738	,271	,120	-,09	1,56
	Değiştirmem	,849*	,256	**,023**	,07	1,63
*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır.						

Tablo 33'te verilenlere göre, katılımcıların portföy değiştirme sıklığına göre finansal risk algıları arasında fark olup olmadığını anlamak için yapılan ANOVA analizi sonucunda istatistiki olarak fark olduğu görülmektedir ($p<0,05$).

Tukey çoklu karşılaştırma testi sonucu haftada birkaç kez portföylerini değiştirenler ile portföylerini değiştirmeyenler arasında finansal risk algılarına göre anlamlı bir fark olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Haftada birkaç kez portföylerini değiştirenlerin ortalaması (μ =4,19) ile portföylerini değiştirmeyenlerin ortalamaları (μ =3,34) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($F_{(7-358)}=2,132$, $p<0,05$). Test sonucu hesaplanan etki büyüklüğü ($\eta^2=(16,517/404,986)=0,040$) bu farkın orta düzeyde olduğunu göstermektedir. Bu nedenle "**H3f:** Portföy değiştirme sıklığına göre risk algıları farklılaşmaktadır" hipotezi desteklenmiştir.

Bu bulgulara istinaden "**H3:** Katılımcıların sosyo demografik özelliklerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi kısmen desteklenmiştir.

SONUÇ

İnsanların kişilik özellikleri ve karar alma süreçleri, yatırımcılar için finansal yatırım kararlarının başarılı şekilde gerçekleştirilebilmesi açısından son derece önemlidir. İnsanların kendi kişiliklerinin farkında olması ve kişilikleri doğrultusunda yatırım kararları verebilmesi gerekmektedir. Birçok insan kişilik özelliklerinin farkında olmadan yatırım yapmaktadır. Oysa, "Bir yatırımcının kendi kişiliğinin farkında olması, ona bir sevret kazandırabilir ya da servetini korumasına imkan verebilir" (Zweig, 2007:18). Yatırımcıların bazıları içgüdülerine ya da sezgilerine dayalı olarak yatırım kararları verdiklerini ileri sürseler de, aslında kendi kişilik özelliklerine uygun yatırım tercihlerinde bulunmuşlardır.

Ulusal literatürde yatırımcıların finansal kararlarında, genellikle psikolojik önyargıların etkisi incelenmiştir. Bu araştırmada ise kişilik özelliklerinin yatırım kararlarına etkisini incelemekle yetinilmemiş, yatırımcıların risk algıları da modele dahil edilerek, değişkenler arası ilişkilerin ve değişkenlerin birbirine etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Yatırımcıların kişilik özellikleri ile finansal risk algıları ve finansal davranışları arasındaki ilişkileri ve bu değişkenlerin birbirine etkilerini ortaya koymak amacıyla yapılan bu araştırmada, yatırımcıların kişilik özelliklerine belirlemek için 44 ifadeden oluşan "Beş faktör kişilik özellikleri" ölçeği, 12 ifadelerin oluşan "Finansal risk algısı" ölçeği, ve 15 ifadeden oluşan "Finansal davranış" ölçeği

kullanılmıştır. Yatırımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirleyebilmek amacıyla da 17 soru hazırlanmıştır. Araştırmada değişkenlerin birbirleri ile ilişkisini belirlemek için üç farklı model kapsamında oluşturulan, üç ana hipotez ve bu hipotezlere istinaden geliştirilen alt hipotezler test edilmiştir.

Araştırmada finansal davranış değişkeni üç boyutta (kredi/nakit yönetimi, sigorta yönetimi ve tasarruf yönetimi) incelenmiş olup, araştırmanın 1 nolu modeli kapsamında, beş faktör kişilik özelliklerinin (dışa dönüklük, sorumluluk, uyumluluk, deneyime açıklık, nevrotiklik) her birinin, sırasıyla finansal davranışın alt boyutlarına etkisini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır.

Regresyon analizi sonuçlarına göre, kişilik özelliklerinden sorumlu kişilik özelliği, finansal davranış boyutlarından kredi/nakit yönetimini ile arasında pozitif yönlü bir ilişki olup (R=0,160), sorumlu kişilik özelliği kredi/nakit yönetimini pozitif yönde etkileyen anlamlı bir yordayıcısıdır ($F_{(1-422)}$=11,099, β=0,182, R^2=0,026, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutunun kredi/nakit yönetimi davranışındaki değişimin %2,6'sını açıkladığı tespit edilmiştir. Bu nedenle "**H1g**: Sorumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç Özer ve Mutlu'nun (2019) çalışmaları ile uyumludur. Sorumlu kişilik özelliğine sahip bireyler planlı, düzenli kişiler olması

nedeniyle finansal davranışlarında da bu özelliklerini yansıtmaktadırlar.

Finansal davranış boyutlarından kredi/nakit yönetiminin beş faktör kişilik özelliklerinin diğer boyutları ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0,05$). Model 1 kapsamında test edilen diğer hipotezler "H1a: Dışadönük kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler"; "H1d: Uyumlu kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler"; "H1i: Duyusal dengeli kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler"; "H1l: Deneyimlere açık kişilik özelliği nakit/kredi yönetimlerini etkiler" hipotezleri desteklenmemiştir.

Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan tasarruf yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre, sorumluluk boyutu ile tasarruf yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş ($R=0,131$) ve sorumluluk boyutunun tasarruf yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}=7,373$, $\beta=0,181$, $R^2=0,015$, $p< 0,05$). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutunun tasarruf yönetimi davranışındaki değişimin %1,5'ini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle "**H1ı**: Sorumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç Donnelly vd., (2012), Davey ve George (2011), Özer ve Mutlu'nun (2019) çalışmaları ile uyumludur. Sorumlu kişilik özelliğindeki bireyler

finansal davranışlarında nakit/kredi yönetimlerinde olduğu gibi tasarruf konusunda da sorumlu davranmakta olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan tasarruf yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre nevrotiklik boyutu ile tasarruf yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,135) ve nevrotiklik boyutunun tasarruf yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=7,806, β=0,199, R^2=0,018, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutunun tasarruf yönetimi davranışındaki değişimin %1,8'ini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. "**H1k**: Nevrotik kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç Davey ve George (2011) ile Özer ve Mutlu (2019)'nun çalışmaları ile uyumludur. Nevrotik kişilik özelliklerine sahip bireylerin, pişmanlık, öfke, suçluluk gibi negatif yönleri ağır basan kişiler olması nedeniyle, finansal davranışlardan tasarruf yönetimine ilişkin kararlarında bu özelliklerinin etkisi olduğu görülmektedir.

Finansal davranış boyutlarından tasarruf yönetiminin beş faktör kişilik özelliklerinin diğer boyutları ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (p>0,05). Bu nedenle Araştırmanın 1 numaralı Modeli kapsamında test edilen diğer hipotezler: "H1c: Dışadönük kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini

etkiler; H1f: Uyumlu kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler; H1n: Deneyimlere açık kişilik özelliği tasarruf yönetimlerini etkiler" hipotezleri desteklenmemiştir. Bu sonuç Davey ve George, (2011) çalışmaları ile uyumlu değildir. Dışadönük kişilik özelliğine sahip bireyler, sosyal, çevresiyle sürekli etkileşim hainde kişilerdir. Bu nedenle finansal davranış kalıplarındaki mevcut modaya ayak uydurma, ya da yatırım trendlerini takip etmeye meyilli kişiler olmaları nedeniyle, tasarrufa önem vermedikleri söylenebilir. Çünkü tasarruf gelecekte meydana gelebilecek kötü olay ve hadiselere hazırlık maksadıyla gerçekleştirilen bir finansal davranıştır.

Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan sigorta yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre sorumluluk boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,102) ve sorumluluk boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=4,462, β=0,139, R^2=0,08, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden sorumluluk boyutunun sigorta yönetimi davranışındaki değişimin %0,8'ini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle "**H1h**: Sorumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç, Dayı ve Çetin (2021) ile Özer ve Mutlu (2019)'nun çalışmaları ile uyumludur. Sorumlu kişilik özelliğine sahip bireyler geleceklerini de

garanti altına almak isteryerek bu yönde finansal davranış göstermekte ve sigorta konusuna önem vermektedirler.

Kişilik özelliklerinden uyum boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan sigorta yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre uyum boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,150) ve uyum boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=9,703, β=0,235, R^2=0,20, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden uyum boyutunun sigorta yönetimi davranışındaki değişimin % 2'sini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle "**H1e**: Uyumlu kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç, Özer ve Mutlu (2019)'nun çalışmaları ile uyumludur. Uyumlu kişilik özelliği, işbirliğine yatkın, diğer insanlarla olumlu ilişkiler kurabilen, mevcut düzene kolay adapte olabilen kişiler olması nedeniyle çevrelerinde meydana gelen olumsuz hadiselerden ders çıkararak finansal davranışlarında sigorta konusuna önem verdikleri ileri sürülebilir.

Kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan sigorta yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre deneyime açıklık boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,141) ve deneyime açıklık boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir

yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=8,614, β=0,214, R^2=0,18, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden deneyime açıklık boyutunun sigorta yönetimi davranışındaki değişimin %1,8'ini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle "**H1m**: Deneyime açıklık kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Bu sonuç, Kowert ve Hermann (1997) ile Özer ve Mutlu (2019)'nun çalışmaları ile uyumludur. Deneyime açıklık kişilik özelliğine sahip bireyler, sosyal, iddialı, diğerlerinden üstün olma isteği ağır basan bireyler olmaları nedeniyle sigorta konusuna önem vermedikleri söylenebilir.

Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutu ile finansal davranışların alt boyutu olan sigorta yönetimi arasındaki ilişkiyi ve değişkenlerin birbirine etkisini incelemek için yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre nevrotiklik boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiş (R=0,168) ve nevrotiklik boyutunun sigorta yönetiminin anlamlı bir yordayıcısı olduğu görülmüştür ($F_{(1-422)}$=12,289, β=0,244, R^2=0,026, p< 0,05). Kişilik özelliklerinden nevrotiklik boyutunun sigorta yönetimi davranışındaki değişimin % 1,8'ini açıklamakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle "**H1j**: Nevrotik kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi **desteklenmiştir.** Fakat yapılan analiz sonuçlarına göre dışa dönüklük boyutu ile sigorta yönetimi arasında anlamlı bir ilişki mevcut değildir (p>0,05). Bu nedenle "H1b:

Dışadönük kişilik özelliği sigorta yönetimlerini etkiler" hipotezi desteklenmemiştir.

Araştırma amacı doğrultusunda kişilik özelliklerinin finansal davranışlara etkisinde risk algısının aracılık rolü olup olmadığını belirlemek için oluşturulan hipotezleri test etmek için, SPSS-25 istatistiki analiz programı aracılığıyla ve "Hayes Process Makrosu" ile Model 4 kullanılarak aracılık etkisi incelenmiştir. Aracılık etkisi analizlerinin sonuçlarına göre;

Dışa dönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0132 0,0047] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2a: Dışadönük kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0231 -0,0073] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2d: Uyumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0045 0,0120] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2g: Sorumlu kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0098 0,0068] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2i: Nevrotik kişilik özelliğinin nakit/kredi

yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Deneyime açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0184 0,0070] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2l: Deneyime açık kişilik özelliğinin nakit/kredi yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre kişilik özelliklerinin boyutlarının finansal davranış boyutu olan nakit/kredi yönetimi davranışında risk algısının aracı rolü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dışa dönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0052 0,0512] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2b: Dışadönük kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olduğu (GA)= [0,0061 0,0546] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "**H2d**: Uyumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi **desteklenmiştir.** Uyumlu kişilik özelliğine sahip bireylerin risk algılarının da kişilik özellikleri ile benzeşmekte olması nedeniyle hipotezde ileri sürülen aracılık etkisi tespit edilmiştir.

Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0399 0,0099] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2h: Sorumlu kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi

desteklenmemiştir. Nevrotik kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0207 0,0301] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2j: Nevrotik kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0052 0,0512] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2m: Deneyime açık kişilik özelliğinin sigorta yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre kişilik özelliklerinin boyutlarından sadece uyumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutu olan sigorta yönetimi davranışlarına etkisinde, risk algısının aracı rolü olduğu, diğer boyutlar (sorumluluk, nevrotiklik, dışa dönüklük ve deneyime açıklık) için aracılık etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dışa dönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0064 0,0146] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2c: Dışadönük kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olduğu (GA)= [0,0134 0,0069] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "**H2ı**: Sorumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi **desteklenmiştir.** Bireyler aslında finansal kararlarını ya da finansal davranışlarını kişilik özellikleri doğrultusunda almaktadır.

Bu nedenle finansal kararlarda ortaya çıkabilecek risk durumlarına ilişkin algıları da kişilik özelliklerine paralel gerçekleşmektedir. Sorumlu kişilik özelliği ağır basan kişilerin risk algıları üzerinden finansal davranışlarını şekillendirdikleri ileri sürülebilir.

Uyumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0123 0,0236] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2f: Uyumlu kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0082 0,0108] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2k: Nevrotik kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Deneyime açık kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde, risk algısının aracılık rolü olmadığı (GA)= [-0,0101 0,0196] sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle "H2n: Deneyime açık kişilik özelliğinin tasarruf yönetimine etkisinde risk algısının aracı rolü vardır" hipotezi desteklenmemiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre kişilik özelliklerinin boyutlarından sadece sorumlu kişilik özelliğinin finansal davranış boyutu olan tasarruf yönetimi davranışlarına etkisinde, risk algısının aracı rolü olduğu, diğer boyutlar (uyumluluk, nevrotiklik, dışa dönüklük ve deneyime açıklık) için risk algısının aracılık etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların demografik özelliklerine göre risk algılarında farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan analiz sonuçlarına göre; katılımcıların cinsiyetlerine göre finansl risk algıları farklılaştığı ($p<0,05$) sonucuna ulaşılmıştır. "**H3a:** Katılımcıların cinsiyetlerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi **desteklenmiştir.** Katılımcılardan erkeklerin (μ =3,64), kadınlara nazaran (μ =3,42), daha yüksek risk algısına sahip oldukları belirlenmiştir. Bu sonuç Hinz ve diğ., (1997); Masters ve Meier (1988); Sunden ve Surette (1998); Hitay ve Anbar (2020) çalışmaları ile uyumludur. Fakat yapılan birçok araştırma sonucunda ise, erkeklerin kadınlara nazaran, daha fazla risk alma eğiliminde oldukları bulgusuna ulaşıldığı görülmektedir (Powell ve Ansic, 1997; Grable, 2000; Döm, 2003). Kadınların erkeklere nazaran daha fazla riskten kaçınmaları, anne olmak, şiddete maruz kalan taraf olmak, daha savunmasız olmak, ekonomik olarak erkeğe bağlı olmak, cam tavan sendromu gibi nedenlerle çalışma hayatında terfi edememeleri, düşük gelir elde etmek gibi sosyal kültürel ve ekonomik nedenlere bağlanabilir (Olsen ve Cox, 2001; Anbar ve Eker, 2009). Araştırmada bu çalışmaları destekleyen bir sonuç elde edilmemiştir.

Araştırmada katılımcıların medeni durumlarına göre finansal risk algısı yönünden fark olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. "H3b: Katılımcıların medeni durumlarına göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi desteklenmemiştir. Fakat literatürde medeni

durum ile risk algısını inceleyen araştırma sonuçlarına göre evli olan yatırımcılar, bekar olanlara nazaran daha düşük bir risk algısına sahiptir (Barber ve Odean, 2001;Yao ve Hanna, 2005). Bu durum sorumluluk ve sosyal risk[1] kavramları ile açıklanmaktadır (Grable, 1997:14). Evli olan kişiler aynı zamanda ailesinin de sorumluluğunu aldığı için yatırım kararlarında riski minimum düzeyde tutmak ve olası kayıpları önlemeye çalışmaktadır. Bununla beraber oluşabilecek sosyal risklerden de kaçınmaktadırlar.

Katılımcıların eğitim seviyelerine göre risk algıları test edilmiş ve farklılaşma bulunamamıştır. Bu sonuç, Brockhaus ve Nord (1979), çalışmaları ile uyumludur. Eğitim bir insanın kararlarını, zevklerini, tüketim alışkanlıklarını etkileyen önemli bir unsurdur (Hawkins ve Mothersbaugh, 2010: 119). Dolayısıyla ekonomik kararlar üzerinde de etkili olabilmektedir (Ceyhan, 2008:21). Literatür incelendiğinde yatırımcıların eğitim seviyeleri ile risk algıları arasında ilişki olduğunu tespit eden çalışmalara rastlanmıştır. Özellikle finans bilgisi yüksek düzeyde olan yatırımcıların daha fazla risk algısına sahip olduklarını belirleyen çalışmalar mevcuttur (Grable, 2000; Gilliam vd., 2010).

[1] Sosyal Risk: Yatırım kararı sonucu zarar ihtimalinin ortaya çıkması neticesinde yatırımcının hem arkadaş çevresi hem de meslektaşları nazarında itibar kaybı olarak ifade edilebilir.(Grable, 1997).

Katılımcıların yaşlarına ve aylık gelirlerine göre finansal risk algılarının farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmış (p>0,05) ve (H3c, H3d, H3e) hipotezleri desteklenmemiştir.

Katılımcıların Portföy değiştirme sıklığına göre finansal risk algıları arasında fark olup olmadığını anlamak için yapılan fark analizi sonucunda, anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür (p<0,05). Çoklu karşılaştırma testi sonucu, haftada birkaç kez portföylerini değiştirenler ile portföylerini değiştirmeyenler arasında, finansal risk algılarına göre anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Haftada birkaç kez portföylerini değiştirenlerin (μ=4,19), portföylerini değiştirmeyenlere (μ =3,34) göre daha yüksek risk algısına sahip oldukları belirlenmiştir. Bu nedenle "**H3f:** Portföy değiştirme sıklığına göre risk algıları farklılaşmaktadır" hipotezi desteklenmiştir.

Yapılan fark analizlerine istinaden "**H3:** Katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine göre finansal risk algıları farklıdır" hipotezi ise cinsiyet ve portföy değiştirme sıklığı yönünden farklılık olması nedeniyle, kısmen desteklenmiştir. Araştırma kapsamında test edilen hipotezlere ilişkin sonuçların tamamı tablo 34'te gösterilmektedir.

Tablo 34: Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	Desteklendi	Desteklenmedi
H1:Yatırımcıların kişilik özellikleri finansal davranışlarını etkiler	H1e, H1g, H1h, H1ı, H1j, H1k, H1m, **H1:Kısmen Desteklendi**	H1a, H1b, H1c, H1d, H1f, H1i, H1l, H1n

H2: Yatırımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışlarına etkisinde risk algısının aracı rolü vardır	H2e, H2ı **H2:Kısmen Desteklendi**	H2a, H2b, H2d, H2g, H2h, H2j, H2l, H2m
H3: Katılımcıların sosyo demografik özelliklerine göre finansal risk algıları farklıdır	H3a, H3f **H3:Kısmen Desteklendi**	H3b,H3c, H3d, H3e

Ülkenin ekonomik koşullarına bağlı olarak, yatırımcıların finansal karar ve davranışları değişmektedir. Fakat bu araştırma kapsamında elde edilen bulgular, enflasyon[2], resesyon[3], depresyon[4], stagflasyon[5], stagnasyon[6], slumpflasyon[7], shrinkflasyon[8] ve skimpflasyon[9] durumlarının herhangi birinin yada birkaçının aynı anda yaşandığı dönemler için farklılık gösterecektir. Araştırmada

[2] Enflasyon, bir ekonominin genel mal ve hizmet fiyatlarının sürekli ve istikrarlı bir şekilde artış gösterdiği ekonomik olgudur (www.turkiyefinans.com).

[3] Resesyon, bir ülkenin ekonomik faaliyetlerinde en az altı ay süreyle gerileme yaşanması nedeniyle reel gayri safi yurt içi hasılanın düşmesi, ekonomik faaliyetlerde duraklaması, negatif anlamda istikrarlı bir konjonktür dalgasında doruğu izleyen reel ekonomik faaliyet düzeyinde ılımlı daralma aşamasıdır (www.qnbfi.com).

[4] Depresyon, ekonomideki daralmanın ılımlı değil, şiddetli olması durumuna denmektedir (www.qnbfi.com).

[5] Stagflasyon en basit anlatımıyla Stagnant (durgun) ve inflation (enflasyon) kavramlarının birleştirilmesiyle türetilmiştir. Bir ekonomide enflasyon ile durgunluğun (resesyon) beraber izlendiği dönemleri anlatmak için bu kavram kullanılır (www.ekonomist.com).

[6] Stagnasyon, stagflasyondan farklı olarak ekonominin ortalamadan düşük bir hızda büyümesi veya büyümemesi durumu olarak ifade edilmektedir (www.ekonomist.com).

[7] Slumpflasyon, bir ekonomide yüksek enflasyon olgusu yaşanırken ekonomi küçülüyorsa o ekonomide slumpflasyon (enflasyon içinde küçülme) hali var demektir. Ekonomik krizlerin en zoru budur (www.mahfiegilmez.com).

[8] Shrinkflation, herhangi bir ürünün fiyatını artırmadan gramajındaki değişiklikle yapılan gizli zamları açıklamakta kullanılan bir terim (www.mahfiegilmez.com).

[9] Skimpflasyon, şirketlerin artık sundukları ürün ya da servisin kalitesini düşürdükleri durumu tanımlamak için üretilen bir terim(www.mahfiegilmez.com).

baz yıl seçilerek ekonomik değişimlerin yoğun yaşandığı bir yıl ile veriler karşılaştırmalı olarak incelenmemiştir. Bundan sonraki çalışmalar için ekonomik koşullardaki değişimlerin finansal kararlara etkisinin dönemler arası karşılaştırmalı olarak araştırılması önerilebilir. Buna ilave olarak araştırmacılar için kişilik özelliklerinin, finansal risk toleransı ve ekonomik tutumlara etkilerinin incelenmesi önerilebilir. Bu araştırmada beş faktör kişilk özellikleri ölçeği kullanılmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda Myers-Brigss kişilik modeli gibi farklı kişilik belirleme yöntemleri kullanılarak araştırma yenilenebilir. Psikolojik önyargılar ile kişilik özellikleri ilişkisinde, yatırım kararlarının incelenmesi de bundan sonraki araştırmalar için önerilebilir. Araştırmanın (x-y-z) kuşaklar bağlamında incelenmesi ve farklılıkların incelenmesi de sonraki araştırmalar için önerilerimiz olarak sıralanabilir.

KAYNAKÇA

- Abdelghany, K.E. (2005). Disclosure of Market Risk or Accounting Measures of Risk: An Empirical Study. *Managerial Auditing Journal*, 20(8): 867-875.

- Adam Karduz, F. F. (2019). Affetme Eğilimi Kazandırmaya Yönelik Psiko-Eğitim Programının Affetme Eğilimi Kazandırma Ve Beş Faktör Kişilik Özellikleri Üzerindeki Etkisi, Sakarya Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Adapazarı.

- Aghaee, N. G., Ören, T. (2004). Effects of Cognitive Complexity in Agent Stimulation, Summer Computer Stimulation Conference, July 25–29, San Rose.

- Ak, B. (2004). Prarametrik Hipotez Testleri. Ş. Kalaycı (Dü.) içinde, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri (6 Baskı). Öz Baran Ofset, Ankara.

- Akat, A. S. (2007). Makro İktisat Ders Notları. http://akat.bigi.edu.tr (Er. Tar. 04.04.2024)

- Akdeniz, Ş., Turan, İ.(2021). Davranışsal Finans Eğilimlerinin Risk Alma Düzeyine Etkisi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1016-1032.

- Akgüç, Ö. (1989). Finansal Yönetim, Avcıol Matbaası, İstanbul.

- Akhisar, İ. (2018). Risk Yönetimi, (içinde Risklerin Sınıflandırılması ve Risk Yönetim Stratejileri), (Ed. İlyas Akhisar), Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum

- Akkoyun, F. (2019). Kişiliğin Projektif Testlerle Değerlendirilmesi. Ankara University *Journal of Faculty of Educational Sciences* (JFES), 16(2), 397-408. https://doi.org/10.1501/Egifak_0000000972

- Aksel, K. H. (2001). Kredi Riski Yönetimi, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Sayı 18, Mayıs – Haziran, ss. 65-86.

- Aksel, K. H. (2002). Kredi Risklerinin Ölçülmesinde Kullanılan Temel Yöntemler, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Sayı 26, Eylül – Ekim, ss. 1-7.

- Alada, D. A. (2000). İktisat Felsefesi ve Belirsizlik. Bağlam Yayınları, İstanbul.

- Alibal, M. (2019). Projektif Testlerle Kişilik Değerlendirilmesi: Özellikler ve Materyal. *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences* (JFES), 7(1), 193-209.

- Altıntaş, M. A. (2006). Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği, Turhan Kitabevi, Ankara.

- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discrimination Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, *Journal of Finance*, pp. 589-609.

- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Problemleri SPSS Uygulamalı (7. Baskı). Sakarya Kitabevi, Sakarya

- Anbar, A. ve Eker, M. (2009). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve

Sosyoekonomik Faktörler, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi,* 5(9): 129-150.

- Anurag, S., Naela, J. R., & Rakesh, C. K. (2020). Impact Of Behavioral Biases On Investment Decisions 'A Systematic Review'. *International Journal of Management*, Volume 11, Issue 4, ss. 68-76.

- Asebedo, S. D. (2018). Personality and Financial Behaviour. *Client Psychology*, 137-153.

- Atkinson, R. C., Atkinson, R., Smith, E. E., Bem, D. J. ve Hoeksema, S. N. (2019). Psikolojiye giriş (Y. Alogan, Çev.). Arkadaş Yayınları, Ankara.

- Aydemir, N.(2005). Dünden Bugüne Türkiye'de Bankacılık. 2. Baskı, Ankara.

- Aydoğmuş, C. (2011). Kişilik Özellikleri ile İş Tatmini İlişkisi Üzerinde Psikolojik Güçlendirme ve Dönüşümcü Liderlik Algısının Etkileri, *Yayımlanmamış Doktora Tezi,* Hacettepe Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilim Dalı, Ankara

- Barak, O. (2008). Davranışsal Finans Teori ve Uygulama, Baran Ofset, Ankara.

- Barak, O. (2000). Davranışsal Finans, Gazi Kitapevi, Ankara

- Barber, B. M. ve Odean, T. (2001). Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment, *The Quarterly Journal of Economics,* 116(1): 261- 292.

- Barberis, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). A Model of Investor Sentiment, *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307-343.

- Bari, B. (2020). İktisada Giriş II, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.

- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, And Statistical Considerations, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (6): 1173-1182

- Barrick M., & Mount, M. (1991). The Big Five Personality Dimensions and Job Performance : A Meta- Analysis, *Personnel Psychology*, Vol:44, No:1, pp. 1-25. http://dx.doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x

- Başar, S. (2012). Makro İktisat, (içinde: Temel Makro İktisadi Birimler ve İlişkiler, Ed. Selim Başar), Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum.

- Başarır, Y. (2021). Döviz Piyasasında Etkin Piyasalar Hipotezinin Davranışsal Finans Açısından Tespiti Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Bandırma.

- Başoğlu, İ. (2018). Efficient Stratified Sampling for Fınancıal Risk Simulation, Boğaziçi Universitesi, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İstanbul.

- Bayrakdaroğlu, A. (2018). Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli, içinde (Finansın Temel Teorileri, ss.113-135 Ed: Aysel Gündoğdu), Birinci Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.

- Benet-Martínez,V., John, O.P. (1998). Los Cincogr And Esacross cultures And Ethnic Groups: Multi Trait Multi Method Analysis Of The Big Five İn Spanish And English‖. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750

- Berke B., Özcan, B., Dizdarlar, H.I. (2014). Döviz Piyasasının Etkinliği: Türkiye için Bir Analiz, *Ege Academic Review*, vol. 14(4), 621-636.

- Bessis, J.(2002). Risk Management in Banking. John Willey & Sons.
- Best, P. (1998). Implementing Value at Risk, NEW York: John Wiley&Sons
- Bildik, R. (2000). Hisse Senedi Piyasalarında Dönemsellikler ve İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *İMKB Yayınları*, Mart Mat. Sanatlar Ltd. Şti., İstanbul.
- Bilgin, A. (2019). Davranış Bilimleri (İçinde: Öğrenme Psikolojisi s.91-103) Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3651, Eskişehir.
- Bitlisli, F., Dinç, O. M., Çetinceli, E. & Kaygısız, Ü. (2013). Beş Faktör Kişilik Özellikleri ile Akademik Güdülenme Ilişkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Isparta Meslek Yüksekokulu Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (2): 459-480.
- Blair, J. Kolasa (1979). İşletmeler İçin Davranış Birimlerine Giriş, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul
- Bolgün K. E. ve Akçay .M.B. (2005). Risk Yönetimi, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- Bolgün, K. E. ve Akçay, M.B. (2009). Risk Yönetimi-Türk Finans Piyasalarında Entegre Risk Ölçüm Ve Yönetim Uygulamaları, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- Bostancı, F. (2003). Davranışçı Finans, Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Yayın no: 157. http://www.spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=399&ct=f&action=displayfile, (Er.Tar. 10.05.2024).
- Boyacıoğlu, M. A. (2002). Operasyonel Risk ve Yönetimi, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 43, ss. 51-66.

- Bozkurt, S. (2023). Process Makro ile Aracılık Düzenleyicilik Ve Durumsal Aracılık Etki Analizleri (SPSS uygulamalı) Ekin Basın Yayın Dağıtım, Bursa.

- Böyükaslan, A., (2012). Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar örneği, *Yüksek Lisans Tezi*, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon

- Brannigan, G. G. (1985). The Research Interview (in A. Tolor (Ed.) Effective Interviewing Springfield, IL,: Charles C. Thomas Pub.

- Brealy, R.A. ve Myers, S.C. (2003). Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill, Seventh Edition

- Brockner, J. (1988). Self-Esteem at Work, , Chapter 1-4, Lexington Books, Lexington.

- Brockhaus, R. and Nord. W. (1979). An Exploration of Factors Affecting The Entrepreneurial Decision: Personal Characteristics Environmental Conditions, *Proceedings of The Academy of Management*, 364–368pp.

- Brooks, C. ve Williams, L. (2020). The İmpact of Personality Traits On Attitude to Financial Risk. https://ssrn.com/abstract=3729114 (Er. Tar. 14.02.2024)

- Burger, J., M. (2006). Kişilik (Çev: İ. D. E. Sarıoğlu,). Kaknüs Yayınları, İstanbul.

- Butler W E. (1996) "Kişilik" http://www.hermetics.org.kisilik.html (Erişim Tar: 12.12.2023).

- Büyüköztürk, Ş. (2005). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, SPSS Uygulamaları ve Yorum (2. Baskı). Ankara: Pegem Yayıncılık.

- Can, A. (2018). SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi (6. Baskı). Pegem Akademi Yay., Ankara.

- Can, T. (2007). Kuadratik Programlama Yöntemiyle Markov Geçiş Matris Değerlerinin Belirlenmesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 21, Ocak Sayı: 1, 89-101

- Cavana, R., Delahaye, B.L., Sekeran, U. (2001). Applied Business Research: Qualitative and Quantitative Methods, Willey%Sons: Singapore, Australia

- Cengiz, A. A. (2019). Davranış Bilimleri II (İçinde, Kişilik, s.113-127) Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3651, Eskişehir

- Chadwick, B.A., Bahr, H.M., Albrecth, S.I. (1984). Social Science Research Methods, Prentice-Hall, New Jersey

- Change, D. M. (1984). A Semi-Strong Form Test Of The Efficiency Of The Treasury Bond Futures Market. Journal Of Futures Markets, 5(3), pp. 385-405.

- Chaulk, B., Johnson, P. J. ve Bulcroft, R. (2003). Effects of Marriage and Children on Financial Risk Tolerance: A Synthesis of Family Development and Prospect Theory, *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3): 257-279.

- Chew, D.H. (2001). Corporate Finance Where Theory Meets Practice. McGraw Hill Com. Inc., New York

- Church, M. K. (1993). Investigation and Measurement of Personality Structure in a Non-Western Culture: Relating Indigenous Philiphinne Dimensions to the Big Five Model. (*Doctorate Dissertation*). Washington State University.

- Clemen, R.T. (1996). Making Hard Decson, Duxbury Press, USA.

- Cooper, D. R., Schindler, P. S. (2003). Business Research Methods, Mc Graw Hill:Singapore

- Costa, P. T., McCrae, R. R. (1992). Four Ways Five Factors Are Basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.

- Cunningham, L. A. (2002). Behavioural Finance and Investor Governance. Washington & Lee Law Review. 59: 767-837.

- Cüceloğlu, D. (2014). İnsan ve Davranışı, Psikolojinin Temel Kavramları; Remzi Kitabevi, İstanbul.

- Çapan, B. E. (2019). Davranış Bilimlerine Giriş, (Ed: Bilhan Kartal), Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2535, Eskişehir.

- Çelen, N. (2010). Öğrenme Psikolojisi-Kuramlar, İmge Yayınevi, İstanbul.

- Çelik, F. (2022). Davranışsal İletişim Araştırmalarında Aracılık Testine Genel Bir Bakış, Selçuk Ün. Sos. Bil. Ens. Der. (49): 392-410

- Çetin, F. (2008). Kişiler Arası İlişkilerde Kendilik Algısı, Kontrol Odağı ve Kişilik Yapısının Çatışma Çözme Yaklaşımları Üzerine Etkileri: Uygulamalı Bir Araştırma. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Kara Harp Okulu/SBE, Ankara.

- Çetin, S.A. (2018). Aşçıların Beş Faktör Kişilik Özellikleri, Bireysel İnovasyon Algısı, Bireysel İnovasyon Davranışı İlişkisi: Bursa Örneği, Balıkesir Üniversitesi SBE, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Balıkesir

- Çetinsöz, B. C. ve Ege, Z. (2013). Impacts of Perceived Risks on Tourists' Revisit İntentions. *Anatolia*, 24(2), 173-187.

- Dainiene, R., Dagiliene, L. (2013). Company Going Concern Evaluating Fuzzy Model *Economics and Management*, 18 (3), pp. 374-383.

- Davey, J., George, C. (2011). Personality and Finance: The Effects of Personality on Financial Attitudes and Behaviour. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 5(9).

- Dayı F., Çetin Z. N. (2021). Kişilik Özelliklerinin Bireylerin Finansal Tutumları Üzerindeki Rolü. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 1234-1251

- Dean, M. (2009). Behavioral Economics. http://www.econ.brown.edu/fac/Mark_Dean/IM_BE.pdf, (Er. Tar.18.04.2024).

- Demireli, E., Akkaya, C.G. ve İbaş, E. (2010). Finansal Piyasa Etkinliği: S&P 500 Üzerinde Bir Uygulama. Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 2(11).

- Derbaix, C. (1983). Perceived Risk And Risk Relievers: An Empirical İnvestigation. *Journal of Economic Psychology*, 3, 19–38.

- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43-59. Retrieved from http://afcpe.org/journalarticles.php?volume=387&article=403

- Digman, J.M. (1990). Personality Structure: Emergence of the Five Factor Model. *Annual Reviews of Psychology*, 41, 417-440.

- Digman J. & Inouye, J. (1986). Further Specification of the Five Robust Factors of Personality, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol:50, s.116-123

- Dinç, M. (2006). Sistematik Riskler ve Sistematik Risklerin Yönetimi İçin Reasürans Uygulamaları, *Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.

- Donnelly, G., Iyer, R. and Howell, R. T. (2012). The Big Five Personality Traits, Material Values, And Financial Well-Being of Self-Described Money Managers. *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1129-1142.

- Dowling, M. and Brian, L. (2010). Other Behavioral Biases, Behavioral Finance: Investors, Corporations and Markets, John Wiley& Sons, Inc., Canada.

- Döm, S. (2003). Yatırımcı Psikolojisi, İstanbul, Değişim Yayınları.

- Droms, W. G. (1988). Measuring Investor Risk Capacity With a Pass, *Journal of Financial Planning*, 1, 88–92.

- Duyan, V. (2016). Sosyal Hizmet Kuram ve Yaklaşımları, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Yayınları, Erzurum.

- Eğilmez, M. (2018) Faiz Deyince, *Kendime Yazılar*, 16 Haziran. https://www.mahfiegilmez.com/2018/06/faiz-deyince.html#:~:text=Ekonomi%20bilimi%20a%C3%A7%C4%B1s%C4%B1ndan%20faiz%20iki,olarak%20kullan%C4%B1lan%20sermayenin%20getiri%20oran%C4%B1. (Er. Tar.18.06.2024)

- Ehrler, J. David (2005). An Investigation Into The Relation Between Five Factor Model of Personality and Academic Achivement in Children. (*PhD Dissertation*). Atlanta, Georgia, UMI: The College of Education Georgia State University.

- Ellis, A., Abrams, L. D. ve Abrams, M. (2009). Personality Theories: Critical Perspectives. Los Angeles: SAGE Publications, Inc.

- Elmas, B. (2010). Hisse Senedi Yatırımcılarının Davranışsal Özellikleri: Bireysel Yatırımcıya Yönelik Bir Araştırma, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum

- Ercan, M. K., ve Ban, Ü. (2005). Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim (2 Bsm.), Gazi Kitabevi: Ankara.

- Ercil, Y. ve Şener, İ. (2012) Örgüt çalışmalarında kaos ve karmaşıklık kuramları, içinde Örgüt Kuramları (Der: H Cenk Sözen ve H Nejat Basım) 2. Baskı, Beta basım A.Ş. İstanbul.

- Erdoğan İ. (1991). İşletmelerde Davranış, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi yayını, No 242: İstanbul.

- Erdoğan, İ. (1990). İşletmelerde Kişi Değerlemede Psikoteknik, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi Yayınları, İstanbul

- Erdoğan İ. (2011). İşletmelerde Davranış, Malatyalı İş Adamları Yönetim Yayınları Dizisi 1, İstanbul.

- Eren, E. (2004). Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi, Beta Yayınları, İstanbul.

- Erkal, B. (2004). Kişilik Psikolojisi ve Kişilik Kuramları (içinde Davranış Bilimlerine Giriş, s.239-259) Anadolu Üniversitesi Yayın No 1355, Eskişehir.

- Eroğlu, F. (2000). Davranış Bilimleri. (5. Baskı). Beta Basım A.Ş, İstanbul.

- Ertan, Y. (2007). Davranışsal Finans ve Pişmanlık Teorisi"nin Döviz Kuru Riskinden Korunma Kararına Etkisi, *Yüksek Lisans Tezi*, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

- Evren, R., Ülengin, F. (1992). Yönetimde Çok Amaçlı Karar Verme, İstanbul Teknik Üniversitesi Yayınları, No.1482.

- Faff, R., Mulino, D. ve Chai, D. (2008). On the Linkage Between Financial Risk Tolerance and Risk Aversion, *The Journal of Financial Research*, 31(1): 1-23

- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Teory and Empirical Work. Journal of Finance, 25, (2), 383-417.

- Far, R. C., Tim, P. R. (1994). Business Research: An Informal Guide, Crips Learning: California

- Federal Reserve System. (1998, February). Market Risk (Section-2010.1). Trading and Capital-Markets Activities Manual (s. 1-7). içinde Board of Governors of the Federal Reserve System. (Er. Tar. 06.04.2024). https://www.federalreserve.gov/boarddocs/supmanual/trading/trading.pdf

- Feldman, R. S. (2010). Understanding Psychology (10th bs.). New York: McGraw-Hill Humanities/Social Sciences/Languages

- Fitzgerald L and Van-Eijnatten, F. (2002). Reflections: Chaos in Organizational Change. *Journal of Organizational Change Management*, 15(4), pp.402-411.

- Frankfurther, G., McGoun, E. (2000). Market Efficiency or Behavioral Finance: The Nature of the Debate, *Journal of Psychology and Financial Markets*, Vol:1, No. 3&4. http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1207/S15327760JPFM0134_5#.UY0yPaIqycE, (Er.Tar.14.04.2024).

- French, R. Schermerhorn J.R. (2008). Organizational Behaviour, Wiley, Chichester, UK.

- Freud, S. (1910). The Origin and Development of Psychoanalysis. *American Journal of Psychology*, 21,181-218.

- Fuller, J. S. (2000). Behavioral Finance and the Sources of Alpha, Journal of Pension Plan Investing, Vol:2 No:3, http://www.acsu.buffalo.edu/~keechung/Collection%20of%20Papers%20for%20courses/Behavioral%20Finance%20and%20Sources%20of%20Alpha.pdf, (Er.Tar.19.08.2023).

- Fombrun, C., Shanley, M. (1990) .What's in A Name? Reputation Building and Corporate Strategy. Academy of Management Journal, 33: 233-258

- Forman, S.G., Forman, B.D. (1981). Family Environment and Its Relation to Adolescent Personality Factors. *Journal of Personaltiy Assessment*, 45(2), 163-167.

- Funfgeld, B. ve Wang, M. (2009), Attitudes And Behavior in Everyday Finance: Evidence From Switzerland. *International Journal of Bank Marketing*, 27(2), 108-128.

- Gerrig, R.J. ve Zimbardo, P.G. (2015). Psikolojiye Giriş: Psikoloji ve Yaşam, (Çev: Gamze Sart, Asil A. Özdoğru), Nobel Yayınları: Ankara.

- Gilliam, J., Chatterjee, S. ve Grable, J. (2010). Measuring the Perception of Financial Risk Tolerance: A Tale of Two Measures, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 21(2): 30-43.

- Gist, M.E. (1987). Self Efficacy: Implications for Organizational Behavior and Human Ressource Management, *Academy of Management Journal*, Vol:12, pp.472-485

- Glasserman, P. (2004). Monte Carlo Methods In Financial Engineering, Springer.

- Gleick, J. (1987). Chaos: Making a New Science, Penguin Books: New York, USA

- Goldberg, L. (1992). The Development of Markers For The Big Five Factor Structure, *Pysichological Assesment*, Vol:4, s. 26-42

- Goldsmith, H. H. (1983). Genetic Influences on Personality From Infancy to Adulthood. *Child Development*, 54,331-355.

- Gonzalez, C., Dana, J., Koshino, H. ve Just, M. (2005). The Framing Effect and Risky Decisions: Examining Cognitive Functions With fMRI, *Journal of Economic Psychology*, 26(1): 1-20.

- Grable, J. E. (2000). Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters, *Journal of Business and Psychology*, 14(4): 625-630.

- Grable, J., Lytton, R. H. (1999). Financial Risk Tolerance Revisited: The Development of a Risk Assessment Instrument. *Financial Services Review*. Vol.8, pp.163-181

- Grable, J. E. (1997). Investor Risk Tolerance: Testing the Efficacy of Demographics as Differentiating and Classifying Factors. http://scholar.lib.vt.edu/theses/available/etd-92497-55640/unrestricted/ETD2.PDF, (Er. Tar. 13.04.2024).

- Günay, S.G. ve Demirel, E. (2011). Interaction Between Demographic and Financial Behavior Factors in Terms of Investment Decision Making, *International Research Journal of Finance and Economics,* Vol:66, http://ehis.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=9ed04dc4-735b-427bacd1-e7eeb7d197e0%40sessionmgr111&vid=1&hid=101, (Er.Tar.24.03.2024).

- Güney S. (2011). Örgütsel Davranış, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

- Güney S. (2007). Yönetim ve Organizasyon, (içinde: Yönetim ve Organizasyonun Bazı Temel Kavramları, s.25-47), Nobel Yayınları, Ankara

- Güney, S. (1997). Davranış Bilimleri, Kara Harp Okulu Basımevi, Ankara

- Gürbüz, S. (2019). Sosyal Bilimlerde Aracı, Düzenleyici ve Durumsal Etki Analizleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (2nd Edition). SAGE Publications.

- Haliassos, M. and Bertaut, C. C. (1995). Why Do So Few Hold Stocks? *The Economic Journal*, September, 105(432), pp. 1110-1129.

- Hall, C. S., Lindzey, G. ve Campbell, J.B. (1998). Theories of Personality, New York, NY: John Wiley & Sons. 4th. Edition.

- Hallahan, T. A., Faff, R. W. ve McKenzie, D. (2004). An Empirical Investigation of Personal Financial Risk Tolerance, *Financial Services Review*, 13: 57-78.

- Harrant, V. ve Vaillant, N. G. (2008). Are Women Less Risk Averse than Men? The Effect of Impending Death on Risk-Taking Behaviour, *Evolution and Human Behavior*, 29: 396-401

- Hasseldine, J. ve Hite, A. P. (2003). Framing, Gender and Tax Compliance, *Journal of Economic Psychology*, 24: 517-533.

- Hawkins, D. I. ve Mothersbaugh, D. L. (2010). Consumer Behavior Building Marketing Strategy. USA: McGraw-Hill Irwin.

- Hayes, A. F. (2022). Introduction to Mediation, Moderation and Conditional Process Analysis: A Regression Based Approach (3_{th} ed.)Guilford press, New York.

- Hayes, A. F. (2018). Introduction to Mediation, Moderation, And Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach (Second Edition). New York: The Guilford Press.

- Hayta, A. B. (2014). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 183: 329-352.

- Hede, P. D. (2012). Behavioural Finance. http://bookboon.com/en/behaviouralfinance-ebook, (Er.Tar. 06.03.2024).

- Hershey, D. A., Mowen, J. C. (2000). Psychological Determinants of Financial Preparedness for Retirement. *The Gerontologist*, 40 (6): 687– 697.

- Heylingen, F.(1990). Classical and Non-Classical Reprezentation in Physics, *Cybernetics and Systems*, 21, pp.423-444.

- Hinton, P. R. (1996). Statistics Explained, Rootledge, in Malhotra, N. K.(1996) Marketing Research-An Applied Orientation Prentice Hall.

- Hinz, R. P., McCarthy, D. D. and Turner, J. A. (1997). Are Women Conservative Investors? Gender Differences in Participant Directed Pension Investments, (in Michael S. Gordon, Olivia S. Mitchell and Marc M. Twinney, eds.), Positioning Pensions for the Twenty-First Century. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press, pp. 91-103.

- Hitay, K., Anbar, A. (2020). Kişilik Özelliklerinin Finansal Risk Toleransı Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (87), 203-224.

- Ho, R. (2006). Handbook of Univariateand Multivariate Data Analysis and Interpretation With SPSS. London& New York: Chapman&Hall/CRC Taylor and Francis Group.

- Hoffeditz, E.L. (1934). Family Resemblances in Personality Traits. *The Journal of Personal Psychology*,5(2), 214-227.

- Hofstede, G. (1980). Cultur's Consequences: International Differences in Work Related Values, SAGE Publications Ltd., London.

- Hogan, R. (1991). Personality and personality measurement. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of industrial and organizational psychology (Vol. 2, pp. 873-919). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

- https://www.ekonomist.com.tr/sozluk/stagflasyon-nedir-ne-anlama-geliyor-neden-olur (Er. Tar. 06.05.2024)
- https://finansrisk.com/2012/06/07/raroc-riske-gore-duzeltilmis-performans-degerlendirilmesi/ (Er.Tar. 04.05.2024)
- https://www.isbank.com.tr/blog/temerrut-nedir-temerrute-dusmek-ne-demektir (Er.Tar. 04.05.2024)
- https://www.mahfiegilmez.com/2020/09/enflasyonla-buyume-ve-kuculme-turkiye.html (Er. Tar. 06.05.2024)
- https://www.qnbfi.com/forex/forex-terimler-sozlugu/resesyon-nedir (Er.Tar. 06.05.2024)
- https://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/blog/sayfalar/enflasyon-nedir.aspx (Er.Tar. 06.05.2024)
- İnce, F. (2022). Girişimci Açısından Finansal Okur-Yazarlık Finansal Farkındalık Rehberi (2.Bsm.) Nobel Yayınları, Ankara
- İşcan, Ö. F. (2018). Bireysel Farklılıklar: Kişilik ve Yetenek, (İçinde: Örgütsel Davranış Ed: Ö.F. İşcan) Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum
- Jager, W, Janssen, M. A, De Vires, H. J. M, De Greef, J.& Vlek C. A. J. (2000). The Human Actor in Ecological-Economic Models, Behaviour in Commons Dilemmas: Homo Economicus and Homo Pschologicus in an Ecological-Economic Model, *Ecological Economics*, 35, pp. 357-379.
- Jamshidinavid, B., Chavoshani, M., and Amiri, S. (2012). The Impact of Demographic and Psychological Characteristics on The Investment Prejudices in Tehran

Stock. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(5), 41-53.

- Judge, T.A., Higgins C.A., Thoresen, C.J. & Barrick, M.R. (1999). The Big Five Personality Traits, General Mental Ability, and Career Success Across The Life Span. *Personnel Psychology*, 52(3), 621-652.

- John, O.P. (1990). The Big Five factor taxonomy: Dimensions of Personalityin The Natural Language and in Questionnaires. In L. A. Pervin(Ed.), Handbook of Personality: Theory and Research (pp. 66-100). NewYork: Guilford.

- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm Shift to The İntegrative Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual İssues. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), Handbook of Personality: Theory and Research (3rd ed., pp. 114–158). The Guilford Press.

- John, O., Srivastava, S. (1999). The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. In L. Pervin ve O. John (Eds.), Handbook of Personality: Theory and Research (pp. 102-138): Guilford Press.

- John, O. P., Caspi, A., Robins, R. W., Moffitt, T. E., & Stouthamer-Loeber, M. (1994). The "Little Five": Exploring The Nomological Network of The Five-Factor Model of Personality in Adolescent Boys. *Child Development*, 65(1), 160–178. https://doi.org/10.2307/1131373

- Kahneman, D. (2015). Hızlı ve Yavaş Düşünme (Çev: Deniztekin, O.Ç. ve Deniztekin, F.N.) 2. Basım, Varlık Yayınları A.Ş., İstanbul

- Kahneman, D. and Riepe, M. W. (1998). Aspect of Investor Psychology Beliefs, Preference and Biases Investment Advisors Should Know About, *Journal of Portfolio Management*, Vol:24, No:4

- Kahneman, D., Tversky, A. (1979, March). Prospect Theory: An Analysis Of Decision Under Risk. Econometrica, 47(2), 263-292. http://www.jstor.org/stable/1914185 (Er.Tar.04.05.2024)

- Kalaycı, Ş. (2014). Faktör Analizi. Ş. Kalaycı (Dü.) içinde, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri (6 b. s. 321-331). Ankara: Öz Baran Ofset.

- Karabey, C.N.,(2000). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, (Ed: Sevtap ÜNAL), İçinde, Modelleme ve Hipotez (s.91-113), Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum

- Karabıyık, L., Anbar, A. (2010). Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi, Ekin Yayınevi, No:1,Bursa.

- Karagöz, Y., & Ekici, S. (2004). Sosyal Bilimlerde Yapılan Uygulamalı Araştırmalarda Kullanılan İstatistiksel Teknikler ve Ölçekler. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5 (1), s.25-43.

- Karan, M. B. (2004). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi. Ankara: Gazi Kitabevi.

- Kenny, D. A. (2021). Mediation. https://davidakenny.net/cm/mediate.htm (Er. Tar.: 14.02.2024)

- Kendirli, S., Parlak, N. (2014). Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimi Üzerine Bir Alan Araştırması (Ordu İli Örneği), *18. Finans Sempozyumu*, Denizli. 823-834.

- Kılıçbay A. (1991). Enflasyon, Boğaziçi Yayınları, İstanbul
- Kıyılar, M., Akkaya, M. (2016). Davranışsal Finans, Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Kishore, R. (2006). Theory of Behavioural Finance and its Application to Property market: A Change in Paradigm. Twelfth Annual Pacific Rim Real Estate Society Conference (ss. 1-17). Auckland, New Zealand. 22-25 January 2006.
- Koç, S., Ulucan, S. (2016). Finansal Başarısızlıkların Tespitinde Kullanılan Altman Z Yönteminin Bulanık Mantık (Anfis) Yöntemi İle Test Edilmesi: Teknoloji ve Tekstil Sektöründe Bir Uygulama, *Maliye Finans Yazıları* , (106), 147-168
- Koçel, T. (2003). İşletme Yöneticiliği (9. Baskı). Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. İstanbul.
- Konuralp, G. (2006). Sermaye Piyasaları Analizler, Kuramlar ve Portföy Yönetimi. Alfa Basım Yayım, İstanbul.
- Koptagel, İ. G. (1982). Tıpsal Psikoloji, İstanbul Üniversitesi Cerrah Paşa Tıp Fakültesi Yayını No: 110, İstanbul.
- Kowert, P. A., Hermann, M. G. (1997). Who Takes Risks? Daring and Caution in Foreign Policy Making. Journal of Conflict Resolution, 41(5), 611-637.
- Köknel, Ö. (1984). Kişilik, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul
- Kurtuluş, K. (2010). Araştırma Yöntemleri. Türkmen Kitabevi, İstanbul
- Kurtuluş, K. (1975). Pazarlama Araştırmalarında Çağdaş Analiz Teknikleri, *Pazarlama Enstitüsü*, *Pazarlama Dergisi,* Yıl 1, Sayı 1.

- Kutanis, R. (2006) Örgütlerde Davranış Bilimleri, 3. Baskı, Sakarya Kitabevi, Adapazarı.

- Kübilay B. (2015). Yatırım Psikolojisi Açısından Yatırımcıların Ön Yargıları, Finansal Risk Toleransı ve Finansal Kişilik: Bireysel Yatırımcılar Üzerine Bir Alan Araştırması, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Muğla.

- Küçüksille, E. (2014). Basit doğrusal regresyon. Ş. Kalaycı (Dü.) içinde, SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri (6. Baskı). Ankara: Öz Baran Ofset. s. 199-205

- LeBreton, J. M., Wu, J., & Bing, M. N. (2009). The Truth (s) on Testing For Mediation in The Social and Organizational Sciences. In, E. C. Lance & J. R. Vandenberg (Ed.), Statistical and Methodological Myths And Urban Legends: Doctrine, Verity and Fable in The Organizational And Social Sciences (ss. 107-141). Routledge.

- Leibert R.(1990). Personality, Brooks Cole Publications, New York.

- Levin, I. P., Schneider, S. L. & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Create Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. Organizational Behaviour and Human Decision Processes. 76(2): 149-188.

- Lim, N. (2003). Consumer's Perceived Risk: Sources And Consequences, *Electronic Commerce Research And Application*, 2, 216–228

- Linsmeier, T.J., Pearson, N.D. (1996). Risk Measurement: An Introduction to Value at Risk, University of Illinois, Urbana Champagn.

- Lorenz, E. (1995) The Essence of Chaos. Seattle: University of Washington Press.

- Luthans, F. (1995). Organizational Behavior. McGram-Hill Book Company: New York.

- Maignan, I., Lukas, B.A. (1997). The Nature And Social Uses of The Internet: A Qualitative Investigation. Journal of Consumer Affairs, 31 (2), 346–371.

- McCrae, R. R., Costa, P.T. (1987). Validation of The Five-Factormodel of Personality Across İnstruments And Observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81-90.

- Machina, M. J. (1987). Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved. *Journal of Economic Perspectives*, pp: 121-154. doi: 10.1257/jep.1.1.121.

- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., Hoffman, J. M., West, S. G., & Sheets, V. (2002). A Comparison of Methods to Test Mediation and Other İntervening Variable Effects. *Psychological Methods*, 7(1), 83-104.

- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., & Williams, J. (2004). Confidence Limits for The İndirect Effect: Distribution of the Product and Resampling Methods. *Multivariate Behavioral Research*, 39(1), 99-128. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3901_4

- Mankiw N. G., Reis R. (2007). Sticky Information in General Equilibrium. Journal of the European Economic Association. 5 (2-3) pp.603-613.

- Marangoz, M. (2006). Markowitz Portföy Seçim modeli ve Yatırım Fonları Üzerine Bir Uygulama, İstanbul Üniversitesi SBE, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.

- Markowitz, (1952). Porföy Seçimi, (Çeviri Ahmet Kandemir) *The Journal of Finance* Vol: 7, No: 1 (Ed. Cengiz

Erol, Finans Teorisinin Temel Makaleleri), SPK Yayınları No: 124.

- Masters, R. and Meier, R. (1988). Sex Differences and Risk-Taking Propensity of Entrepreneurs, *Journal of Small Business Management*, 26(1)31–35pp.

- Matthews, G., Deary, I. J., & Whiteman, M. C. (2003). Personality Traits. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

- Mayfield, C., Perdue, G. & Wooten, K. (2008). Investment Management And Personality Type. *Financial Services Review*, 17(3), 219-236.

- McCrae, R. R., Costa, P.T., Ostendorf, F., Angleitner, A. & Hrebickova, M.L. (2000). Nature over nurture; temperament: personality and lifespan development. *Journal of Personality and Social Psyhcology,* 78(1), 173-186.

- McCrae, R. R., Costa, P. C., Jr. (1987). Validation of The Five-Factor Model Across Instruments And Observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81-90.

- MacCrimmon, K. R. & Wehrung, D. A. (1986). Risk management. New York: The Free Press.

- Metin Camgöz, S. (2009). Kişilik Özellikliri İle Finansal Performans Arasındaki İlişkiler: A-Tipi Yatırım Fonu Yöneticileri Üzerinde Bir Değerlendirme, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Miller, K., Bromiley, P. (1990). Strategic Risk and Corporate Performance: An Analysis of Alternative Risk Measures. Academy of Management Journal, 33: 759-779.

- Mischel, W. (1976). Introduction to Personality, Holt, New York.
- Morgan, G. A., Leech, N.L.,Gloeckner, G.W.& Barret, K.C. (2004). SPSS for Introductory Statistics:Use and Interpratation (Second ed.) Lawrence Erlbaum Associates: London.
- Murat, S. (2010). Örgütsel Davranış, İstanbul Üniversitesi AUZEF Yayını, İstanbul.
- Murdock, N. L. (2012). Psikolojik Danışma ve Psikoterapi Kuramları. (F. Akkoyun, Çev.Ed.). Nobel Yayınları, Ankara.
- Nakip, M. (2003). Pazarlama Araştırmaları, Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar. Seçkin Yayıncılık: Ankara.
- Nelson, D. L., Quick, J.C, (2000). Organizational Behavior, (3nd edi).,South Western Publishing, Ohio.
- Nelson, D. L., Quick, J. C. (2002). Understanding Organizational Behavior. South-Western Publishing, Ohio.
- Nga, J. K., Ken Yien, L. (2013). The İnfluence of Personality Trait and demographics on Financial Decision Making Among Generation Y. *Young Consumers*, 14(3), 230-243
- Nofsinger, J. (2014). Yatırım Psikolojisi (The Psychology of Investing) (5. Bsm.) (Çev: S. Gazel), Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. & Kamas, M. M. (2006). Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, And Credit-Card Debt İn College Students 1., *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413.

- Oflaz, M. (2021).Yenilik Arayışı, Heyecan Arayışı, Risk Algısı ve Tereddüdün karar verme tarzına etkisi: Kamp Yapan Yerli Ziyaretçiler Örnekleminde İncelenmesi, Balıkesir Üniversitesi, SBE, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Balıkesir.

- Okutan, E., Balaban, Ö. (2013). Küresel Yapının Girişimcilik Eğilimine Etkisi. *Uluslararası Girişimcilik ve Kariyer Sempozyumu*,1-3 Kasım, Muğla, 13-27.

- Olsen, R. A. ve Cox, C. M. (2001). The Influence of Gender on the Perception and Response to Investment Risk: The Case of Professional Investors, *The Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1): 29-36.

- O'Neill, H.M., Saunders, O.B. & McCarthy, A.D. (1989). Board Members, Corporate Social Responsiveness and Profitability: Are Tradeoffs Necessary? Journal of Business Ethics, 8: 353-357.

- Orçun, Ç. (2015). Bireysel Yatırımcının Finansal Risk Algısı Üzerine Bir Araştırma, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İzmir.

- Özarslan Gökçe, Ö. (2001). Portföy Yönetimi, Markowitz Portföy Seçim Modeli ve IMKB-100 Endeksi Üzerine Uygulanması, İstanbul Üniversitesi SBE, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul..

- Özdemir, A. (2018). Pay Piyasalarında Etkin Piyasalar Hipotezinin Farklı Dağılım Varsayımları Bağlamında Uzun Hafıza Modelleri İle Tespiti: ABD ve Türkiye Karşılaştırması, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, SBE, Burdur.

- Özdemir, A. (2008). Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar, Beta Yayıncılık, İstanbul.

- Özden, Ü. H. (2007). Riske Maruz Değer (RMD) Hesaplama Yöntemleri: İMKB Üzerine Uygulama, *Öneri*, Haziran, ss.279-285

- Özer, G., Mutlu, U., (2019). The Effects of Personality Traits on Financial Behaviour. *Journal of Business, Economics and Finance* (JBEF), Vol.8(3), p.155-164.

- Özerol, H. (2009). Kriz Geliyorum Der, Elma Yayınevi, Ankara.

- Özkalp, E. (2019). Örgütsel Davranış (Ed. Kırel, Ç. ve Ağlargöz, O.) Anadolu Üniversitesi Yayını No:1804, Eskişehir.

- Özkalp, E. ve Kırel, Ç. (2018). Örgütsel Davranış, Ekin Yayınları, Bursa

- Özmen, A. (2010). Örnekleme. A. F. Yüzer, İstatistik (7. Baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayın No:1448.

- Özsoy, E., Yıldız, G. (2013). Kişilik Kavramının Örgütler Açısından Önemi: Bir Literatür Taraması. *İşletme Bilimi Dergisi*, 1(2), 1-12

- Palley, T. (1993). Uncertainty, Expectation, And The Future: If We Don't Know The Answers, What Are The Question? *Journal Of Post Keynesyen Economics*, Vol 16, No 1, ss. 3-18.

- Palsson, A. M. (1996). Does the Degree of Relative Risk Aversion Vary With Household Characteristics, *Journal of Economic Psychology*, 17: 771-787.

- Patton, M.Q. (1987). How to Use Qualitative Methods in Evaluation, Newbury Park CA, Sage.

- Peabody, D.& Goldberg, L. (1989). Some Determinants of Factor Structures From Personality –Trait Descriptions, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol: 57, s. 552-567

- Penke, L., Denissen, J. J. A. & Miller, G. F. (2007). The Evolutionary Genetics of Personality, *European Journal of Personality*, Vol.21, pp.549–587. DOI: 10.1002/per.629

- Perry, S. R. (2003). Big Five Personalıty Traits and Work Drive as Predictors of Adolescent Academic, Performance, (*Doctorate Dissertation*). Tennessee: The University of Tennessee.

- Pihl, R. O. ve Caron, M. (1980). The Relationship Between Geographic Mobility, Adjustment, and Personality‖, *Journal of Clinical Psychology*, 36(1), 190-194.

- Plomin, R., Nesselroade, J. R. (1990). Behavioral Genetics and Personality Change, *Journal of Personality*, 58(1), 191-220.

- Pompian, M. M. (2008). Using Behavioral Investors Types to Build Better Relationships with Your Clients, *Journal of Financial Planning*, pp:64-76

- Pompian, M. M. (2006). Behavioural Finance and Wealth Management, John, USA Wiley & Sons Ltd.

- Powell, M., Ansic, D. (1997). Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis, *Journal of Economic Psychology*, 18: 605-628.

- Prabhakaran, K., Karthika, P. (2014). A Study on Risk Perception and Portfolio Management of Equity Investors in Coimbatore City. http://jms.nonolympictimes.org/Articles/1.pdf, (Er. Tar. 05.002.2024).

- Prast, H. (2004). Investor Psychology: A Behavioural Explanation of Six Finance Puzzles. De Nederlandsche Bank Research Series.

- Radzicki, M.J. (1990) Institutional Dynamics, Deterministic Chaos and Self-Organizational Systems, *Journal of Economics Issues*, 24(1), pp.57-102

- Ray F., C. Rayner, G.Rees, S.Rumbles, J.R. Schermerhorn Jr., J.G. Hunt & R. N. Osborn (2008). Organizational Behaviour, John Wiley, England.

- Ricciardi, V. ve H. Simon, (2000). What is Behavioral Finance?, *Business Education and Technology Journal*, Vol: 2, No.2.

- Riley, N. F., Russon, M. G. (1995). Individual Asset Allocation and Indicators of Perceived Client Risk Tolerance, *Journal of Financial and Strategic Decisions*, 8(1): 65-70.

- Riley, W. B., Chow, K. V. (1992). Asset Allocation and Individual Risk Aversion, *Financial Analysts Journal*, 48(6): 32-37.

- Ritter, J. R. (2003). What Is Bevaioral Finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol 11, ss. 429-437.

- Robbins S. P. (2011). Organizational Behaviour, Concepts, Controversiesand Applications, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New york.

- Robbins S. P., Judge, T. A. (2011). Örgütsel Davranıs (Çeviri ed. Inci Erdem), Nobel Yayınevi, Ankara.

- Rodriguez, R. (1974, November). Management of Foreign Exchange Risk in the U.S. Multinationals. *The Journal of*

Financial and Quantitative Analysis, 9(5), 849-857. https://www.jstor.org/stable/2329682 (Er. Tar. 04.04.2024)

- Rokeach, M. (1973). The Nature of Human Values, The Free Press, New York.

- Rose, P. S. (2003). Money and Capital Markets International: Financial Institution and Instruments in a Global Marketplace. Mc Graw Hill, USA.

- Ross, S.A., Westerfield, R.W. & Jaffe J.F. (2002). Corporate Finance. Sixth Edition. McGraw Hill. Inc., New York. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405 X04000686 - item1#item1

- Roszkowski, M.J., Davey, G. (2010). Risk Perception and Risk Tolerance Changes Attributable to the 2008 Economic Crisis: A Subtle but Critical Difference, Journal of Financial Service Professionals, Haziran, 42-53. https://www.researchgate.net/publication/228898367

- Roszkowski, M. J., Snelbecker, G. E. & Leimberg, S. R. (1993). Risk Tolerance And Risk Aversion. In: Leimberg, S. R., Satinsky, M. J., LeClair, R. T. & Doyle, R. J. Jr., editors. *The tools and techniques of financial planning* (4th ed., pp. 213–226). Cincinnati, OH: National Underwriter.

- Roszkowski, M. J. (1998). Risk Tolerance in Financial Decisions. In: Cordell, D. M., editor. Readings in Financial Planning (pp. 281–328). Bryn Mawr, PA: The American College

- Ryan, F. X. (2003). Values as Consequences of Transaction: Commentary on Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics, *Journal of Economic Methodology*, 10:2, UK, pp. 245-257.

- Sadiq, M. N., Khan, R. A. (2019). Impact of Personality Traits on Investment Intention: The Mediating Role of Risk Behaviour And The Moderating Role of Financial Literacy. *Journal of Finance And Economics Research*, 4(1), 1-18.

- Sağlam, K. (2020). Davranışsal Finans Perspektifinde Risk Algısı Kabul Edilen Göstergelerin İstanbul Borsası Ulusal 100 Endeksi Üzerindeki Etkisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, SBE, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Manisa.

- Sağlık, G. F. (2021). Psikanalitik Kuram ve Sosyal Hizmet, *Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi* (FLSF), Sayı: 31, ss.: 435-455.

- Sağnak, M. (2005). Örgüt ve Yönetimde Değerlerin Önemi, http://dhgm.meb.gov.tr/yayimlar/dergiler/Milli_EgitimDergisi/166/index3-sagnak.html. (Er. Tar. 05.01.2024)

- Saraç, M., Kahyaoğlu, M. B. (2011). Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar,* 5(2): 135-157.

- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1992). Effects of Optimism on Psychological and Physical Well-Being: Theoretical Overview and Empirical Update. *Cognitive Therapy and Research*, 16(2), 201–228. https://doi.org/10.1007/BF01173489

- Schwartz, S.H. Verkasalo, M. Antonevsky, M. Sagiv, L. (1997). Value Priorities and Social Desirability: Much Sustenance and Some Style, *British Journal of Social Psychology*,36, pp.3-18

- Scott, D. (1990). Understanding and Managing Investment Risk & Return. John Willey&Sons Inc., Canada

- Sefil, S., Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19: 247-268.

- Seguino, S., & Floro, M. S. (2003). Does Gender Have Any Effect Onaggregate Saving? An Empirical Analysis. *International Review of Applied Economics*, 17, 147-166. Psychological Foundations of Financial Planning for Retirement. https://www.researchgate.net/publication/226488380_Psychological_Foundations_of_Financial_Planning_for_Retirement (Er.Tar. 15.05.2023).

- Seyidoğlu, H. (2007). Uluslararası İktisat (16. b.). İstanbul: Güzem Can Yayınları.

- Sher, S., McKenzie, C. R. M. (2007). Framing Effects. http://psy2.ucsd.edu/~mckenzie/SHERMCKENZIEFRAMINGEFFECTSFINAL1.pdf, (Er. Tar. 07.03.2024).

- Shoemaker, P. J. H. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, 20(2), 529-563

- Sekeran, U. (1992). Research Methods For Business. John Wiley ve Sons, Inc., Canada

- Sektioğlu, İ. (2022). Davranışsal Finans Perspektifinden Ekonomik Dalgalanma Dönemlerinde Yatırımcı Davranışları: Türkiye Menkul Kıymet Piyasaları Üzerine Bir İnceleme, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Isparta.

- Senemoğlu, N, (2009). Gelişim, Öğrenme ve Öğretim: Kuramdan Uygulamaya, Pegem Akademi, Ankara.

- Sewell, M. (2010). Behavioural Finance, http://www.behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf,(Er.Tar.24.03.2024).

- Shefrin, H. (2010). Behavioralizing Finance, Now Publishers Inc., USA.

- Shleifer, A.(2000). Inefficient Markets: An Introduction To Behavioral Finance, 1. Basım, New York: Oxford University Press Inc.,

- Somer, O. (1998). Türkçe'de Kişilik Özelliği Tanımlayan Sıfatların Yapısı ve Beş Faktör Modeli, *Türk Psikoloji Dergisi*, 13, 42, , s.17-32

- Somer, O., Korkmaz, M. ve Tatar, A. (2002). Beş Faktör Kişilik Envanteri'nin Geliştirilmesi-I: Ölçek ve alt ölçeklerin oluşturulması [Beş Faktörlü Kişilik Envanterinin Geliştirilmesi]. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17 (49), 21–36.

- Sudak, M.K., Zehir, C. (2013). Kişilik Tipleri, Duygusal Zeka, İş Tatmini İlişkisi Üzerine Yapılan Bir Araştırma, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 22, ss. 141-165

- Sung, J., Hanna, S. (1996). Factors Related to Risk Tolerance, *Financial Counselling and Planning,* 7: 11-19.

- Sönmez, T. (2010). Davranışsal Finans Yaklaşımı: İMKB'de Aşırı Tepki Hipotezi Üzerine Bir Araştırma, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara

- Snyder, M., Cantor, N. (1980). Thinking About Ourselves and Others: Self-Monitoring and Social Knowledge, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.39, No:2 pp.222-234

- Steers, R.M. (1981). Introduction to Organizational Behavior, Scot Foresmart. Introduction to Organizational Behavior. Published by Scott, Foresman and Company,

- Stewart, C.J., Cash, J. (1985). Interviewing: Principle and Practices (4. ED) Dubuque, IO: Wm. C. Braun Pub.

- Sudak, M. K., & Zehir, C. (2013). Kişilik Tipleri, Duygusal Zeka, İş Tatmini İlişkisi Üzerine Yapılan Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 141-165.

- Sunden, A. E., & Surette, B. J. (1998). Gender Differences in Theallocation of Assets in Retirement Savings Plans. *American Economic Review*, 88, 207–211. Psychological Foundations of Financial Planning for Retirement. https://www.researchgate.net/publication/226488380_Psychological_Foundations_of_Financial_Planning_for_Retirement (Er.Tar. 15.05.2023).

- Şimşek, M. Ş., Çelik, A ve Akgemci, T. (2016) Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış, 9. Baskı, Eğitim Yayınevi, Konya.

- Tacer, A.Ö. (2007). Son Kararınız mı? Kararın Kör Noktaları, Alfa Yayınları, İstanbul.

- Taner, B., Akkaya, G. C. (2012). Sermaye Piyasası Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Taş, O., İltüzer, Z. (2008). Monte Carlo Simulasyon Yöntemi İle Riske Maruz Değerin İMKB30 Endeksi Ve Dibs Portföyü Üzerinde Bir Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* Cilt:23 Sayı:1, ss:67-87.

- Taşdemir, M. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 307-318.

- TDK (2023) https://sozluk.gov.tr/ (Erişim Tar:15.07.2023)
- Tetenbaum, T.J. (1998). Shifting Paradigms: From Newton to Chaos. *Organizational Dynamics*, 26 (4), pp. 21-32
- Thaler, R. H., Sendhil M. (2014). How Behavioral Economics Differs from Traditional Economics, http://www.econlib.org/library/Enc/BehavioralEconomics.html Alain Samson (Ed.), George Loewenstein (Foreword), Rory Sutherland (Foreword) et all., The Behavioral Economics Guide 2014, http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2014.pdf
- Thaler, R. H., Johnson, E. J. (1990). Gambling With the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice, *Management Science*, 36(6): 643-660.
- Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice, *Marketing Sciences*, 4(3): 199-214.
- Thoms, P. (1996). The Relationship Between Self-efficacy for Participating in Self Managed Work Groups and The Big five personality Dimensions, *Journal of Organizational Behavior,* 17 (4), 349–362.
- Tiryaki, T. (2017). Temel Sigortacılık ve Risk, içinde Sigorta ve Risk (Ed.İlyas Akhisar), Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, Erzurum
- Triandis, H.C., Suh, E.M. (2002). Cultural Influences on Personality. *Annual Reviews of Psychology*, 53, 133–160.
- Trouba, E. J. (2007). A Person-Organization Fit Study of the Big Five Personality Model and Attraction to Organizations With Varying Compensation System Characteristics. (Doctorta Dissertation). Chicago: De Paul University.

- Tufan, C., Sarıçiçek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* Aralık, Cilt 15, Sayı 2, (159-182).

- Tufan, E. (2008). Davranışsal Finans, İmaj Yayınevi, Ankara

- Tuna, Y., Kayaoğlu, A. (2018). Birey ve Davranış, (Ed: Sezen Ünlü), Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2329, Eskişehir.

- Tutar, H., Erdem, A. T. (2020). Örnekleriyle Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve SPSS Uygulamaları, Seçkin Yayınevi: Ankara

- Türko, M. (2002). Finansal Yönetim, Alfa Yayınevi, İstanbul.

- Tversky, A., Kahneman, D. (1983). Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment, *Psychological Review*, Vol:90, N:4, 293-314.

- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics And Biases, *Science*, 185(4157), 1124-1131

- Usal, A., Kuşluvan, Z. (2000). Davranış Bilimleri, Barış Yayıncılık: İzmir

- Usta, Ö., Demireli, E. (2010). Risk Bileşenleri Analizi: İMKB' de Bir Uygulama, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (12), 25-36.

- Usta, Ö. (2005). İşletme Finansı ve Finansal Yönetim. Detay Yayıncılık: Ankara.

- Usul, H., Kocabıyık, T. (2010). Kurumsal Yatırımcıların Hisse Senedi Seçiminde Göz Önünde Bulundurduğu Etmenlerin Faktör Analiziyle İncelenmesi: Türkiye Örneği, *Süleyman*

Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(3): 63-78.

- Uysal, M. (2010). Hemşirelerin Kişilik Özellikleri ile Karar Stratejilerinin İlişkisi, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Haliç Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul

- Ülgen, G. (2004). İktisat Bilimine Giriş (2.B), Der Yayınları, İstanbul

- Ülkü, N. (2001). Finansta Davranış Teorileri ve İMKB"nin Dezenflasyon Programının Başlangıcında Fiyat Davranışı, *İMKB Dergisi*, C:5, S:17. http://borsaistanbul.com/datum/imkbdergi/IMKB_Dergisi_Turkce17.pdf, (Er.Tar. 13.03.2024).

- Üstünel, E. (1999). Durağan Portföy Analizi ve IMKB Verilerine Uygulanması, IMKB Yayınları, İstanbul.

- Victor, R., Simon, H. K. (2000). What İs Behavioral Finance. Betjournal The Business, *Education And Technology Journal*, Volume 2, No. 2, ss. 26-34.

- Wakker, P. P. (2010). Prospect Theory: For Risk And Ambiguity, Cambridge University Press, ABD.

- Walter, M. (1976). Introduction to Personality, Holt, New York

- Watson, D., Head, A. (2007). Corporate Finance Principles & Practices, Fourth Edition. Pearson Education Limited

- Watson, J., McNaughton, M. (2007). Gender Differences in Risk Aversion and Expected Retirement Benefits, *Financial Analysts Journal*, 63(4): 52-62.

- White, M. D. (2004). Can Homo Economicus Follow Kant's Categorical Imperative? *Journal of Socio-Economics*, 33, Staten Island, pp. 89–106.

- Williams, G.P. (1997) Chaos Theory Tamed.Taylor and Francis: London, England.

- Yalçınkaya, T. (2004). Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları, Muğla Üniversitesi İİBF Tartışma Tebliğleri, No:2004/05. http://www.deu.edu.tr/userweb/timucin.yalcinkaya/Risk,%20Belirsizlik%20ve%20Iktisadi%20Davranislar.doc, (Er.Tar. 14.03.2024).

- Yao, R., Hanna, S. D. (2005). The Effect of Gender and Marital Status on Financial Risk Tolerance, *Journal of Personal Finance*, 4(1): 66-83.

- Yavuz, E. (2003). Davranışsal Finans Açısından Finansal Kriz Süreçlerinde Hisse Senedi Piyasası, *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Yelboğa, A. (2006). Kişilik Özellikleri Ve İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, İş-Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, C:8, S:2, 196 – 217.

- Yıldırım, A., Şimşek, H. (1999). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 9. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara.

- Yoo, P. S. (1994). Age Dependent Portfolio Selection. Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper 94–003A, 22.

- Yörük, N. (2000). Finansal Varlık Fiyatlama Modelleri ve Arbitraj Fiyatlama Modelinin İMKB'de Test Edilmesi, IMKB, İstanbul.

- YSK (2023). İstatistikler, https://www.ysk.gov.tr/tr/2023-cumhurbaskani-ve-milletvekili-secim-i%CC%87statistikleri/1541626 (Erişim Tar:15.06.2023)

- Zel, U. (2007). Yönetimde Kişilik ve Kişilik Teorileri (içinde: Yönetim ve Organizasyon Editör: Salih Güney, s 491-528) Nobel Yayın Dağıtım, Ankara

- Zaidi, F. B., Tauni, M. Z. (2012). Influence of İnvestor's Personality Traits And Demographics on Overconfidence Bias. *Institute of Interdisciplinary Business Research*, 4(6), 730-746

- Zhao, X., Lynch, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and Truths About Mediation Analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197-206. https://doi.org/10.1086/651257

- Zhang, L., Tan, W., Xu, Y., ve Tan, G. (2012). Dimensions of Consumers' Perceived Risk And Their Influences on Online Consumers' Purchasing Behavior. *Communications in Information Science and Management Engineering*, 2(7), 8-14.

- Zigmund, W. G., Babin, B.J., Carr, J.C. & Griffin, M. (2009). Business Research Method (8th ed.), Ohaio: South-Western Cengage Learning.

- Zweig, J. (2007). Pranız ve Beyniniz, İnkilap Kitabevi, İstanbul

Değerli Katılımcı

"Kişilik Özelliklerinin Finansal Risk Algı ve Davranışlarına Etkisi: Marmara Bölgesi Örneği" başlıklı bu araştırma, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Doktora öğrencisi Polat YÜCEKAYA tarafından yapılmaktadır. Araştırma Yatımcıların kişilik özelliklerinin finansal davranışları üzerindeki etkisinde finansal risk algılarının rolünü belirlemek amacıyla planlanmıştır. Sizin yanıtlarınızdan elde edilecek sonuçlarla, hem yatırım aracı kuruluşlarına hem de fon sağlayanlara kişilik özelliklerine uygun bir yatırım enstrümanı önerebilmesi, ayrıca bireysel yatırımcıların kişiliklerine uygun yatırım araçlarına yönelebilmeleri için bir rehber olarak kullanabilmeleri hedeflenmektedir. Bu nedenle soruların tümüne ve içtenlikle cevap vermeniz büyük önem taşımaktadır.

Araştırmaya katılmanız gönüllülük esasına dayalıdır. Bu form aracılığı ile elde edilecek bilgiler gizli kalacaktır ve sadece araştırma amacıyla (veya "bilimsel amaçlar için") kullanılacaktır. Çalışmaya katılmamayı tercih edebilirsiniz veya anketi doldururken istemezseniz son verebilirsiniz.

Anket formuna adınızı ve soyadınızı yazmayınız.

Anketimiz 4 bölümden oluşmaktadır. 89 soruluk, 7 dk zamanınızı alacak bu çalışmada yanıtlarınızı, soruların altında yer alan seçenekler arasından uygun olanı daire içine alarak ya da açık uçlu sorularda sorunun altında bırakılan boşluğa yazarak belirtiniz. Birden fazla seçenek işaretleyebileceğiniz sorularda, size uygun gelen bütün seçenekleri işaretleyiniz. Eğer sorunun yanıtları arasında "diğer" seçeneği mevcutsa ve yanıtınız var olan seçenekler arasında yer almıyorsa, bu durumda yanıtınızı diğer seçeneğindeki boşluğa yazınız.

Anketi yanıtladığınız için teşekkür ederiz.

Çalışma ile ilgili herhangi bir sorunuz olduğunda aşağıdaki kişi(ler) ile iletişim kurabilirsiniz:

Prof. Dr. Rabia ÖZPEYNİRCİ
Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı

Araştırma Ekibi

Polat YÜCEKAYA

polatyucekaya@gmail.com

Çalışmaya katılmayı kabul ediyorsanız aşağıdaki kutucuğu X ile işaretleyiniz ve devam ediniz.

☐ Kabul ediyorum.

EKLER

EK A: Anket Formu

Sorular

1.Cinsiyetiniz?

□ Erkek □ Kadın

2.Medeni durumunuz?

□ Evli □ Bekar

3.Yaşınız?

□ 18-28 □ 29-39 □ 40-50 □ 51-61 □ 62 ve fazlası

4.Eğitim durumu?

□ İlkokul □ Ortaokul □ Lise □ Üniversite □ Y.Lisans/ Doktora

5.Aylık Geliriniz TL?

□ 10000 -30000 □ 30001-50000 □ 50001-70000

□ 70001-90000 □90001-110000 □ 110001-130000

□ 130001 ve fazlası

6.Meslek?

□ Kamu Çalışanı □ İşçi □ Serbest meslek

□ Emekli □ Özel sektör çalışanı

□ Ticaret/Kendi işi □ Diğer …….

7.Ailedeki çocuk sayısı?

□ 0 □ 1 □ 2 □ 3 □ 4 □ 5 ve fazlası

8.Kendinizi dindar biri olarak tanımlar mısınız?

□ Dindarım □ Dindar değilim

9.Yatırım yaparken dini kurallar çerçevesinde karar veririm

□ Evet □ Hayır

10.Finansal piyasalarda yatırım yapma süreniz ne kadar?

□ 1 Yıldan Az □ 1-5 Yıl □ 6-10 Yıl □ 11-15 Yıl □ 16 Yıl ve Üstü

11.Portföyünüzü değiştirme süreniz?

□ Her gün □ Haftada bir kez □ Haftada birkaç kez □ Ayda bir kez □ Ayda birkaç kez

□6 Ayda bir kez □Yılda bir kez □Değiştirmem

12.Tasarruflarınızı hangi finansal araçlarda değerlendirirsiniz? (Birden fazla seçim yapabilirsiniz.)

□Vadeli/Vadesiz Mevduat □ Döviz □ Hisse Senedi □ Tahvil/Bono □Altın □ Faizsiz Katılım Fonları □ Bireysel Emeklilik □Yatırım Fonları □ Gayrimenkul □ Diğer (.....)

13.Yatırım yaparken karar vermenizde etkili olan araçlar nelerdir? (Birden fazla seçim yapabilirsiniz.)

□ Tecrübeleriniz □ Banka ve Aracı Kurum Yatırım Danışmanları □ Arkadaş/aile □ Ekonomi dergileri/Gazeteler □ TV/ Ekonomi ve Haber Programları □Diğer .....

14. Kendinize ait eviniz var mı?

□ Evet □ Hayır

15. Kendinize ait otomobiliniz var mı?

□ Evet □ Hayır

16. Kendinize ya da aile fertlerinden birine ait yatırım hesabı var mı?

□ Evet □ Hayır

17. Hisse senetlerine yatırım yapıyor musunuz?

□ Evet □ Hayır

Kişilik Özellikleri Ölçeği *"(1) Kesinlikle Katılmıyorum; (2) Katılmıyorum; (3) Kararsızım; (4) Katılıyorum; (5) Kesinlikle Katılıyorum"* **ölçeğine göre değerlendiriniz.** BEN ……..		**Kesinlikle Katılmıyorum**	**Katılmıyorum**	**Kararsızım**	**Katılıyorum**	**Kesinlikle K…**
1	Konuşkan biriyim.	1	2	3	4	5
2	*Başkalarının hatasını bulmaya yatkınım.	1	2	3	4	5
3	Bir işi eksiksiz yaparım.	1	2	3	4	5
4	Karamsar, hüzünlü biriyim	1	2	3	4	5
5	Orijinal biriyim, yeni fikirler üretirim	1	2	3	4	5
6	*İçine kapanık biriyim.	1	2	3	4	5
7	Yardımseverim.	1	2	3	4	5
8	*Bazen dikkatsiz davranabiliyorum.	1	2	3	4	5
9	*Rahatım, strese girmem.	1	2	3	4	5
10	Pek çok farklı konuda merakım vardır.	1	2	3	4	5
11	Enerjik biriyim.	1	2	3	4	5
12	*Kavgacı biriyim.	1	2	3	4	5
13	Bir görevin (çalışma, ödev, iş) verilmesi	1	2	3	4	5
14	Gergin olabilirim.	1	2	3	4	5
15	Zeki, derin düşünebilen biriyim.	1	2	3	4	5
16	Diğer insanları heveslendiririm.	1	2	3	4	5
17	Bağışlayıcıyım.	1	2	3	4	5
18	*Dağınık olmaya yatkın biriyim.	1	2	3	4	5
19	Endişeli biriyim.	1	2	3	4	5
20	Hayal gücü yüksek biriyim.	1	2	3	4	5
21	*Suskun biriyim.	1	2	3	4	5
22	Güvenilir biriyim.	1	2	3	4	5
23	*Tembel olmaya eğilimliyim.	1	2	3	4	5
24	*Duygusal olarak dengeliyim, kolay kolay	1	2	3	4	5
25	Yaratıcıyım.	1	2	3	4	5
26	Kendine güveni olan biriyim.	1	2	3	4	5
27	*Başka insanlara karşı soğuk ve ilgisizim.	1	2	3	4	5
28	Bir işi bitirene kadar azimle çalışan biriyim.	1	2	3	4	5
29	Ruhsal durumu çabuk değişen biriyim.	1	2	3	4	5
30	Sanatsal ve estetik şeyler benim için	1	2	3	4	5
31	*Bazen utangaç ve çekingenim.	1	2	3	4	5
32	Herkese karşı düşünceli ve saygılıyım.	1	2	3	4	5
33	Verimli çalışan biriyim.	1	2	3	4	5
34	*Gergin durumlarda, ortamlarda sakin	1	2	3	4	5
35	*Rutin, tek düze işleri yapmayı tercih	1	2	3	4	5

36	Dışa dönük, sosyal biriyim.	1	2	3	4	5
37	*Bazen diğer insanlara kaba davranırım.	1	2	3	4	5
38	Plan yapar ve bu planları uygularım.	1	2	3	4	5
39	Kolayca sinirlenen biriyim.	1	2	3	4	5
40	Fikirler üzerinde düşünmeyi ve onları dile	1	2	3	4	5
41	*Sanata karşı pek ilgili değilim.	1	2	3	4	5
42	İşbirliği yapmayı seven biriyim.	1	2	3	4	5
43	*Dikkatim çabuk dağılır.	1	2	3	4	5
44	Sanat, müzik ve edebiyat alanlarında	1	2	3	4	5
*İşaretli ifadeler ters kodlanmıştır						

Finansal Davranış Ölçeği ***"(1) Asla; (2) Nadiren; (3) Ara sıra; (4) Sık sık; (5) Her zaman"* ölçeğine göre değerlendiriniz.** Son altı ay içinde aşağıdaki faaliyetleri ne sıklıkta gerçekleştirdiğinizi belirtiniz		**Asla**	**Nadiren**	**Arasıra**	**Sıksık**	**Her zaman**
1	Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma	1	2	3	4	5
2	Tüm faturalarımı zamanında öderim	1	2	3	4	5
3	Aylık harcamaların elektronik yada yazılı olarak	1	2	3	4	5
4	Bütçemi aşmam yada harcama planıma sadık	1	2	3	4	5
5	Her ay kredi kartımın bakiyesinin tamamını	1	2	3	4	5
6	Bir veya daha fazla kredi kartımın limitini aşarım	1	2	3	4	5
7	Kredilerin minimum tutarını öderim	1	2	3	4	5
8	Acil durumlar için tasarruf yaparım	1	2	3	4	5
9	Her ay maaşımdan para biriktiririm	1	2	3	4	5
1	Araba, eğitim, ev, vb. uzun vadeli hedefler için	1	2	3	4	5
1	Emeklilik hesabıma para olarak katkıda	1	2	3	4	5
1	Tahvil, hisse senetleri veya yatırım fonları satın	1	2	3	4	5
1	Sağlık sigortası poliçemi devam ettirdim veya	1	2	3	4	5
14	Otomobil veya ev sigortası gibi sigortaları yaptırdım, varolan sigortaları devam ettiririm.	1	2	3	4	5
1	Hayat sigortası yaptırırım	1	2	3	4	5

Finansal Risk Algısı Ölçeği

1. Genel olarak, en iyi arkadaşınız sizi nasıl risk alan biri olarak tanımlar?

a. Gerçek bir kumarbaz

b. Yeterli araştırmayı tamamladıktan sonra risk almaya istekli

c. Temkinli

d. Gerçek bir riskten kaçınan

2. Bir TV yarışma programındasınız ve aşağıdakilerden birini seçebilirsiniz. Hangisini seçerdiniz?

a. 15000 TL nakit

b. %50 ihtimalle 45000 TL kazanma şansı

c. %25 ihtimalle 300000 TL kazanma şansı

d. %5 ihtimalle 3.000000 kazanma şansı

3. "Hayatta bir kez" çıkacağınız bir tatil için para biriktirmeyi yeni bitirdiniz. Gitmeyi planladığınız tarihten üç hafta önce işinizi kaybettiniz. Bu durumda aşağıdakilerden hangisini yapardınız?

a. Tatili iptal edersiniz

b. Çok daha mütevazı bir tatile çıkarsınız

c. İş aramaya hazırlanmak için zamana ihtiyacınız olduğunu düşünerek planladığınız gibi tatile gidersiniz

d. Tatilinizi uzatırsınız, çünkü bu birinci sınıf gibi yaşamak için son şansınız olabilir

4. Beklenmedik bir anda yatırım yapmak için 600.000 TL alsaydınız, ne yapardınız?

a. Bir banka hesabına, para piyasası hesabına veya kur korumalı hesaba yatırırdınız

b. Güvenli, yüksek kaliteli tahvillere veya tahvil yatırım fonlarına yatırırdınız

c. Hisse senetlerine veya hisse senedi yatırım fonlarına yatırırdınız

5. "Risk" kelimesini düşündüğünüzde aklınıza ilk olarak aşağıdaki kelimelerden hangisi geliyor?

a. Kayıp

b. Belirsizlik

c. Fırsat

d. Heyecan

6. Bazı uzmanlar altın, mücevher, koleksiyon ve gayrimenkul (sabit varlıklar) gibi varlıkların fiyatlarının artacağını tahmin ediyor; tahvil fiyatları düşebilir, ancak uzmanlar devlet tahvillerinin nispeten güvenli olduğu konusunda hemfikir. Yatırım varlıklarınızın çoğu şu anda yüksek faizli devlet tahvillerinde. Ne yapardınız?

a. Tahvilleri elinizde tutardınız

b. Tahvilleri satar, paranın yarısını para piyasası hesaplarına, diğer yarısını da duran varlıklara (Gayrimenkul, arsa vb.) yatırırdınız

c. Tahvilleri satar ve tüm parayı duran varlıklara (Gayrimenkul, arsa vb.) yatırırdınız

d. Tahvilleri satar, tüm parayı duran varlıklara (Gayrimenkul, arsa vb.) yatırır ve daha fazla para bulmak için borç alırdınız

7. Aşağıdaki dört yatırım seçeneğinin "EN İYİ ve EN KÖTÜ" durum getirileri göz önüne alındığında, hangisini tercih edersiniz?

a. En iyi durumda 6000 TL kazanç; en kötü durumda 0 TL kazanç yada kayıp

b. En iyi durumda 24000 TL kazanç; en kötü durumda 6000 TL kayıp

c. En iyi durumda 80000 TL kazanç; en kötü durumda 24000 TL kayıp

d. En iyi durumda 150000 TL kazanç; en kötü durumda 80000 TL kayıp

8. Sahip olduğunuz her şeye ek olarak size 30.000 TL verildi. Şimdi sizden aşağıdakiler arasında seçim yapmanız isteniyor, Hangisini seçerdiniz?

a. 15.000 TL kesin kazanç

b. %50 ihtimalle 30.000 TL kazanma ve %50 ihtimalle hiçbir şey kazanmama

9. Sahip olduklarınıza ek olarak 2000 TL kazanç elde ediyorsunuz. Olumsuz piyasa şartlarında, bu 2.000 TL'yi aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile değerlendirirdiniz?

a) 1000 TL kesin kayıp

b) %50 olasılıkla 2.000 TL kayıp - %50 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek

10. Bir akrabanızın size 3.000.000 TL miras bıraktığını ve vasiyetinde TÜM parayı aşağıdaki seçeneklerden birine yatırmanızı şart koştuğunu varsayalım. Hangisini seçerdiniz?

a. Bir tasarruf hesabı veya para piyasası yatırım fonu

b. Hisse senedi ve tahvil içeren bir yatırım fonu

c. Onbeş (15) farklı hisse senedinden oluşan bir portföy

d. Altın, gümüş ve petrol gibi emtialar

11. Eğer 600.000 TL yatırım yapmak zorunda olsaydınız, aşağıdaki yatırım seçeneklerinden hangisini en cazip bulurdunuz?

a. %60 düşük riskli yatırımlar; %30 orta riskli yatırımlar; %10 yüksek riskli yatırımlar

b. %30 düşük riskli yatırımlar; %40 orta riskli yatırımlar; %30 yüksek riskli yatırımlar

c. %10 düşük riskli yatırımlar; %40 orta riskli yatırımlar; %50 yüksek riskli yatırımlar

12. Tecrübeli bir jeolog olan güvenilir arkadaşınız ve komşunuz, bir altın madenciliği girişimini finanse etmek için bir grup yatırımcıyı bir araya getiriyor. Girişim başarılı olursa yatırımın 50 ila 100 katını geri ödeyebilir. Eğer maden fiyasko ile sonuçlanırsa, tüm yatırım değersiz olacaktır. Arkadaşınız başarı şansının sadece %20 olduğunu tahmin ediyor. Eğer paranız olsaydı, ne kadar yatırım yapardınız?

a. Hiç

b. Bir aylık maaş

c. Üç aylık maaş

d. Altı aylık maaş

13. Hangi durum sizi daha çok mutlu eder?

a. Bir yarışma programından 1.500.000 TL kazanmak

b. Zengin bir akrabanızdan 1.500.000 TL miras kalması

c. Opsiyon borsalarında 30.000 TL riske girerek 1.500.000 TL kazanmak

Tablo 35: Finansal Risk Algısı Değerlendirme Tablosu

İfadeler	A	B	C	D
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	1	2	3	4
4	1	2	3	-
5	1	2	3	-
6	1	2	3	4
7	1	2	3	4
8	1	2	3	4
9	1	3	-	-
10	1	3	-	-
11	1	2	3	4
12	1	2	3	4
13	1	2	3	4

Kaynak: Grable ve Lytton (1999)