

43870

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
BANKACILIK VE SİGORTACILIK ENSTİTÜSÜ
SERMAYE PİYASASI VE BORSA ANABİLİM DALI

YATIRIMCININ RİSK PSİKOLOJİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÖZLEM KUŞÇUOĞLU
925013

DANIŞMAN = DOÇ.DR.SAMİM ÜNAN

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İSTANBUL - 1995

İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA</u>
KISALTMALAR	i
ŞEKİL LİSTESİ	ii
I. GİRİŞ	1
II. YATIRIM VE YATIRIMCI	3
2.1 Yatırım ve Yatırımcı Kavramları	3
2.2 Yatırım Araçları	4
2.3 Yatırım Kararı	5
2.3.1 Belirlilik Halinde Karar	5
2.3.2 Risk Halinde Karar	5
2.3.3 Belirsizlik Halinde Karar	5
III. RİSK	7
3.1 Risk Kavramı	7
3.2 Risk ve Beklenen Getiri	7
3.3 Fayda Analizi	9
IV. YATIRIMIN RİSKİ	13
4.1 Sistematik Risk	13
4.1.1 Faiz Oranı Riski	13
4.1.2 Enflasyon Riski	13
4.1.3 Piyasa Riski	13
4.2 Sistematik Olmayan Risk	14
4.2.1 Finansal Risk	14
4.2.2 İş ve Endüstri Riski	14
4.2.3 Yönetim Riski	15
V. YATIRIMCILARIN RİSK PSİKOLOJİLERİNİ OLUŞTURAN FAKTÖRLER	16
5.1 Yatırımcının Ekonomik Durumu	16
5.2 Yatırımcının Sosyal ve Kültürel Durumu	17
5.3 Kişilik	19
5.3.1 Kişiliğin Tanımı	19
5.3.2 Kişiliğin Oluşumu	19
5.3.2.1 Gensel ve Bedensel Yapı Faktörleri	20
5.3.2.2 Zeka	21
5.3.2.3 Kültürel Faktörler	21
5.3.2.4 Sosyal Grup ve Aile	22
5.3.2.5 Diğer Faktörler	22
5.3.3 Kişiliğin Üç Temel Olgusu	22
5.3.3.1 Karakter	22

5.3.3.2	Mizaç	22
5.3.3.3	Yetenek	23
5.3.4	Kişilik Kuramları	24
5.3.4.1	Psikoanalitik Teori	24
5.3.4.2	Sosyo-psikolojik Teori	25
5.3.5	Yatırımcı ve Kişilik	25
5.4	Güdülenme	27
5.4.1	Güdülenmenin Tanımı	27
5.4.2	Güdülenme Süreci	27
5.4.3	Güdülenme Kuramları	29
5.4.3.1	Maslow'un Gereksinimler Hiyerarşisi Kuramı	29
5.4.3.2	Wroom'un Beklenti Kuramı	30
5.4.4	Yatırımcı Kararı ve Güdülenme	32
5.5	Algılama ve Öğrenme	32
5.5.1	Algılama Süreci	32
5.5.2	Öğrenme Süreci	34
5.5.3	Algılama, Öğrenme ve Yatırımcı	36
5.6	Grup ve Lider Etkisi	37
5.6.1	Grup ve Birey	37
5.6.2	Liderlik	39
5.6.3	Yatırımcı Kararlarında Grubun ve Liderin Etkisi	40
5.7	Tutumlar	42
VI. YATIRIMCININ RİSK PSİKOLOJİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA		45
6.1	Araştırmanın Amacı	45
6.2	Araştırmanın Metodu	45
6.3	Araştırma Bulguları	46
6.4	Anket Sonuçlarının Analizi	68
6.4.1	Analiz Metodu - Ki-Kare (χ^2) Testi	68
6.4.2	χ^2 Analizleri	69
6.5	Araştırmanın Sonucu	98
VII. SONUÇ		99
KAYNAKÇA		100
EKLER		104
EK I	- ANKET FORMU	105
EK II	- KONTENJANS TABLOLARI	111
EK III	- χ^2 TABLOSU	168

SUMMARY

KISALTMALAR

B.	Basım
Bkz.	Bakınız
Çev.	Çeviren
Ens.	Enstitü
Fak.	Fakülte
İbid.	Aynı yerde
İ.İ.E.	İşletme İktisadı Enstitüsü
İ.Ü.İ.F.	İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi
M.Ö.	Milattan Önce
No.	Numara
S.	Sayı
s.	Sayfa
Ser.P.K.	Sermaye Piyasası Kanunu
vb.	Ve benzeri

ŞEKİL LİSTESİ

- ŞEKİL 3.1 Beklenen Getirilerin Olasılık Dağılımı
- ŞEKİL 3.2 Riske Duyarlılığı Yüksek Olan Yatırımcı
- ŞEKİL 3.3 Riske Duyarlılığı Orta Derecede Olan Yatırımcı
- ŞEKİL 3.4 Riske Duyarlılığı Düşük Olan Yatırımcı
- ŞEKİL 3.5 Riskten Kaçınan Yatırımcı
- ŞEKİL 3.6 Risk Karşısında Kayıtsız Yatırımcı
- ŞEKİL 3.7 Riski Arzulayan Yatırımcı
- ŞEKİL 5.1 Wroom'un Beklenti Modeli
- ŞEKİL 5.2 Azalarak Yükselen Edinme - Öğrenme Eğrisi
- ŞEKİL 5.3 Artarak Yükselen Edinme - Öğrenme Eğrisi
- ŞEKİL 5.4 S Biçimli Edinme - Öğrenme Eğrisi
- ŞEKİL 5.5 Düzlük Gösteren Edinme - Öğrenme Eğrisi
- ŞEKİL 5.6 Tutumun Oluşum Süreci

I. GİRİŞ

Tasarrufların değerlendirilmesi günümüzde en önemli konulardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. İnsanların geleceklerini güven altına almak ve daha rahat ekonomik koşullar altında yaşamak istekleri bu konunun önemini artırmaktadır. Dolayısıyla *yatırım* giderek daha fazla incelenen bir konu olmaktadır.

Yatırım konusu incelenirken, bu konuda bilimsel analizler yapılması gereği doğmaktadır. Yatırım analizlerinde, yatırımı etkileyen önemli bir faktör olarak yatırımcı davranışını görmekteyiz. Çünkü yatırımcı davranışlarının analiz edilmesi, yatırım kararlarının araştırılması açısından önemlidir. Ayrıca ülke vatandaşlarının genel ekonomik durum karşısındaki tutumları ve muhtemel davranışları konusunda önemli bilgiler sağlamaktadır.

Bu çalışmada da yatırımcı davranışları olgusu temel alınarak, yatırımcının risk psikolojisi konusu araştırılmaktadır. Risk psikolojisinin nasıl oluştuğu, nelerden etkilendiği, yatırım davranışında ne gibi sonuçlar doğurduğu konusu incelenmektedir.

Yatırımcı davranışlarına açıklık getirmeye çalışan bu inceleme temel olarak dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci Bölümde, yatırımcı ekonomik anlamda incelenmektedir. Bunun için öncelikle yatırım kavramı açıklanmıştır. Yatırımcının ne tür araçlara yatırım yaptığı ve yatırım kararlarının hangi şartlar altında verilebileceği incelenmiştir.

İkinci Bölümde, risk kavramı genel olarak incelenmektedir. Riskin matematiksel bağıntıları ve çeşitli yatırımcı tiplerinin ekonomik analizler ışığında riske yaklaşımları araştırılmıştır. Ayrıca bu bölümde, yatırımcının bir yatırımda karşılaşılabileceği risk türleri ve kaynakları irdelenmektedir.

Üçüncü Bölümde, yatırımcı ekonomik anlamı dışında bir "birey" olarak incelenmiştir. Yatırımcıların kararlarını verirken, dolayısıyla getiri beklentilerini ve riske karşı yaklaşımlarını belirlerken ne gibi faktörlerin etkisi altında kaldıkları

araştırılmıştır. Bu faktörlerin teorik içerikleri ve yatırımcıya etkileri konusu irdelenmiştir.

– Dördüncü ve son bölümde yatırımcının risk psikolojisi üzerine bir anket çalışması yapılmıştır. Çalışmada, araştırmanın amacı, yöntemleri ve bulguları verilmektedir. Ayrıca anket sonuçlarının analizi de bu bölümde yer almaktadır.

Hızla gelişmekte olan Türk Sermaye Piyasası açısından, yatırım ve yatırımcı konularında yapılacak araştırmaların, daha verimli yatırımlara ulaşılmasında, daha modern ve bilimsel gelişmeler sağlanması konusunda önemli ilerlemeler yaratacağını düşünmekteyiz.



II. YATIRIM VE YATIRIMCI

Yatırımcı psikolojisi incelenmeden önce, yatırımcının, neden yatırım yaptığı ve yatırımın ne olduğu konusunda bilgilenmemiz gerekmektedir. Bu bölümde yatırımcı, birey kimliğinden önce ekonomik açıdan incelenmiştir.

2.1 YATIRIM VE YATIRIMCI KAVRAMLARI

Yatırım, tasarrufların, gelir sağlamak, kar etmek ya da kazanç sağlamak amacıyla değerlendirilmesidir. Tasarruflarını değerlendiren kişi ise *yatırımcıdır*. Yatırımcıyı, bireysel ve kurumsal yatırımcı olarak ikiye ayırabiliriz.

Yatırım, çeşitli özelliklerine göre sınıflandırılarak da tanımlanabilir (1). Yatırımı, yapıldığı kaynağa göre ikiye ayırabiliriz : Sabit varlıklara yatırımlar ve Döner varlıklara yapılan yatırımlar. Yatırımlar süreleri açısından da, kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere üç grupta toplanabilir.

Ayrıca yatırımlar, yatırımcının beklenti ve amaçlarına göre de sınıflandırılabilir. Şöyle ki ; gelir sağlayan, verimlilik sağlayan, gelir ve verimlilik sağlayan yatırımlar.

Bir başka sınıflandırmayı ise şu şekilde yapabiliriz : *Ekonomik yatırımlar*, mal ve hizmet üretmek amacıyla yapılan yatırımlardır. *Tüketici yatırımları* ise, tasarrufların uzun vadede fayda sağlayacak araçlara yatırılmasıdır. Üçüncü olarak da *finansal yatırımlar* vardır. Bunlar finansal pazarlarda gerçekleştirilirler. Finansal pazarlarda, fon arzedener, fonlarını finansal varlığa dönüştürerek fon talep edenlere verirler. Örneğin, hisse senedi, tahvil gibi enstrümanlara yapılan yatırımlar, finansal yatırımlardır.

Yatırımlar, içerdikleri riske göre de sınıflandırılabilir.(2) Çok düşük riskli yatırımlar ; bunlara devlet tahvilleri örnek verilebilir. Düşük riskli yatırımlar ; uzun vadeli hisse senedi yatırımları gibi. Orta riskli yatırımlar ; uzun vadeli sabit faizli yatırımlar bunlara örnektir. Yüksek riskli yatırımlar ; örneğin spekülasyon amaçlı

¹AHMET AKSOY, Menkul Kıymet Yatırımlarının Analizi, 2.B., Ankara, 1988, s.4-12.

²AUSTIN S.DONNELLY, The Three Rs of Investing Return, Risk and Relativity, Dow-Jones Irwin, 1985, s .78-80.

hisse senedi yatırımları. Çok yüksek riskli yatırımlar ; bunlara cesaret sermayesi yatırımları örnek verilebilir. Ayrıca yüksek ve çok yüksek riskli yatırımlar araçlarının likiditesi de çok düşüktür.

2.2 YATIRIM ARAÇLARI

Yatırım ve yatırımcı tanımlarından sonra, riskin incelenebilmesi için yatırım araçlarını da araştırmak gereklidir.

2499 sayılı, Sermaye Piyasası Kanunu (Ser.P.K.), 3794 sayılı kanunla değişik şekliyle, sermaye piyasası araçlarını 3. maddenin (b) bendinde şöyle tanımlar : "Sermaye Piyasası Araçları : Menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçlarıdır". Ser.P.K.'da 3.maddenin (b) bendinde menkul kıymetlerin tanımı şu şekilde yapılmıştır : " Menkul kıymetler : Ortaklık veya alacaklılık sağlayan, belli bir meblağı temsil eden, yatırım aracı olarak kullanılan, dönemsel gelir getiren, misli nitelikte, seri halinde çıkarılan, ibareleri aynı olan ve şartları Kurul'ca belirlenen kıymetli evraktır". Diğer sermaye piyasası araçlarının tanımı ise aynı maddede şöyle yapılmıştır : " Diğer Sermaye Piyasası Araçları : Menkul kıymetler dışında kalan ve şartları Kurul'ca belirlenen evraktır. Şu kadar ki ; nokut ile çek, poliçe, bono ile mevduat sertifikaları bundan müstesnadır". Maddede adı geçen Kurul, Sermaye Piyasası Kurulu'dur. Yatırım ve finansman araçlarını ise şu şekilde sıralayabiliriz (³):

1. Para (Nakit)
2. Mevduat
3. Kredi
4. Sosyal güvenlik fonları
5. Kooperatif kaynakları
6. Tahviller
7. Hisse senedi
8. İpotekli borç senetleri
9. Kamu hisse senetleri
10. Gelir ortaklığı senetleri
11. Devlet iç borçlanma senedi
12. Varlığa dayalı menkul kıymetler
13. Depo edilen menkul kıymet sertifikaları

³İMKB, Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu, İMKB Yayınları, No.1, İstanbul, 1994, s.2.

2.3 YATIRIM KARARI

Karar verme, çeşitli seçenekler arasından birini seçme eylemi olarak tanımlanabilir. Karar verme süreci, bir düşünme ve sonuca varma sürecidir. Karar verici, her bir seçenek sonucunun, amacını hangi ölçüde gerçekleştirebileceğine ilişkin bir değerlendirme yapmalıdır.

Yatırımcı da, yatırım yaparken karar verme durumundadır. Bu kararlar, belirlilik, belirsizlik ve risk hallerinde verilir.

2.3.1 BELİRLİLİK HALİNDE KARAR

Belirlilik halinde karar verme durumunda, her farklı davranış biçiminin karşılaacağı durum ve bu durumla davranış biçiminin karşılaşmasının doğuracağı sonuç kesinlikle bilinir. Yani gerçekleşme ihtimalinin (1) olduğu bellidir. Dolayısıyla karar veren kişi, amacına en uygun davranış biçimini, diğer karar türlerine oranla çok daha kolay bir şekilde seçebilir. Belirlilik, yatırımcı beklentileri açısından, tek değerlilik olarak da ifade edilebilir. Yani, yatırımcının tahmin edilen gelirlerinin, tek bir rakam olarak düşünülmesidir. Ayrıca, yatırımcı beklentilerinin dar bir alana yayılması da belirlilik olarak değerlendirilebilir (⁴).

2.3.2 RİSK HALİNDE KARAR

Risk, beklenmeyen bir durumun ortaya çıkması olasılığıdır. Risk halinde karar verirken, alternatif davranış biçimlerinin karşılaşılabilecekleri durumlar ve olasılıkları bilinmektedir. Örneğin ; Yazı - tura riskli bir olaydır. Ancak, sonucun yazı ya da tura olacağı önceden bilinmektedir (⁵). Yatırımcı da yatırım yaparken, riski önceden hesaplayabilir. Eldeki verilerden yararlanılarak tahmin yapılabilirse risk durumu söz konusudur.

2.3.3 BELİRSİZLİK HALİNDE KARAR

Risk ve belirsizlik genel olarak eş anlamda kullanılır. Ancak belirsizlik halinde karar vermede, davranış biçimlerinin karşılaşılabileceği durumlar ve sonuçları az çok bilinmesine rağmen gerçekleşme olasılıkları hakkında bir bilgi yoktur. İşte bu noktada belirsizlik, riskten ayrılır. Yatırımcı, yapacağı yatırımın

⁴ALİ CEYLAN - TURHAN KORKMAZ, Uygulamalı Portföy Yönetimi, Yayın No.16,Ekin Kitabevi, Bursa, 1993, s.23.

⁵Ibid, s.24.

getirisi hakkında, yeterli bilgiye sahip değilse, belirsizlik halinde karar vermek durumunda kalır.



III. RİSK

Çalışmanın bu bölümünde, yatırımcının risk psikolojisi incelenmeden önce, risk kavramı üzerinde durulmuştur. Beklenen getiri ve fayda ile bağıntısı araştırılmış, riskin matematiksel anlamı verilmiştir. Ayrıca, yatırım yaparken, yatırımın içerebileceği risk çeşitleri anlatılmıştır.

3.1 RİSK KAVRAMI

Risk konusunda çok farklı tanımlar kullanılmasına rağmen, en basit anlamıyla riski, "İstenmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı" olarak tanımlayabiliriz. Riskin kökeninde, gelecekteki olaylar hakkında kesin bilgiye sahip olunamaması yatar⁽⁶⁾.

Riski, kazanma ya da kaybetmedeki belirsizlik derecesi olarak da tanımlayabiliriz. Risk, yatırımcının aldığı kararlar da büyük önem taşımaktadır. Çünkü bu kararlar, geleceğe dönük nitelik taşımları nedeniyle birtakım riskler içermektedir.

3.2 RİSK VE BEKLENEN GETİRİ

Yatırımcı, yatırım kararını verirken, en yüksek getiriye sağlayacak yatırımı seçmeye çalışır. Her yatırım bir getiri beklentisi ile yapılır. Getiri, gelecekte oluşacağından birtakım olasılıklar söz konusu olacaktır. Bu sebeple, bir yatırımdan değişik olasılıklarda değişik getiri bekleyişleri vardır. İşte bu getiri bekleyişlerinin tartılı ortalaması, beklenen getiriye vermektedir. Beklenen getirinin hesaplanması, yatırımdan beklenen getiri alternatiflerinin gerçekleşme olasılıkları ile çarpımlarının toplanmasından ibarettir ⁽⁷⁾. Şu şekilde ifade edilebilir :

$$E(r) = \sum_{i=1}^n (r_i \cdot p_i)$$

⁶İMKB, Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu, s.187.

⁷CEVAT SARIKAMIŞ, Sermaye Pazarları, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Enstitüsü, Yayın No.50, Fatih Matbaası, İstanbul, 1980, s.143.

$E(r)$ = Beklenen Getiri

r_i = i. getiri alternatifi

p_i = i. alternatifi gerçekleşme olasılığı

$i = 1, 2, 3, \dots, n$

Risk ise tüm yatırım kararlarının temel unsuru olduğu için, bir yatırımı mutlaka getirisinin yanısıra riskini de hesaplayarak ele almak gereklidir. Çeşitli değişkenlerden etkilenen getirinin elde edilmesinde karşılaşılabilecek riskin derecesi hesaplanmalıdır.

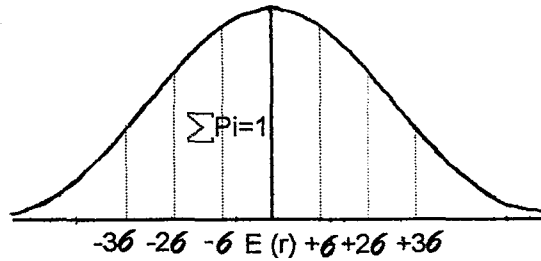
Risk, genellikle getirilerin olasılık dağılımlarının normal olduğu varsayılarak hesaplanır. Dağılımın çarpıklığı da, getirilerin olasılıklarına göre belirlenir. Getirilerin olasılık dağılımlarının genişliği, yatırım riskinin ölçüsüdür. Bu genişlik getirinin varyansıdır. İstatistiksel olarak risk, dağılımın varyansının karekökü olan standart sapma ile ifade edilir. Riski, yani standart sapmayı şu şekilde formülize edebiliriz :

$$V(r_i) = \sigma_i^2 = \sum_{i=1}^n P_i (r_i - E(r_i))^2$$

$V(r_i)$ = Getiri dağılımının varyansı.

σ_i = Dağılımın standart sapması = Risk

Normal dağılım esasına göre, riski şöyle de gösterebiliriz :



Şekil 3.1 Beklenen Getirilerin Olasılık Dağılımı

Görüldüğü üzere, olası getiriler, beklenen getiriye ne kadar yakın dağılırsa, yatırımın riski de o derece azalır. Dağılım genişlediğinde riskin derecesi de artar.

- Risk ile getiri arasındaki diğer bir istatistiksel yaklaşım da "değişkenlik katsayısı"dır. Değişkenlik katsayısı, riskin beklenen getiriye oranı şeklinde hesaplanır ve getirideki bir birim (%1) artışa karşılık katlanılması gereken risk artışı olarak yorumlanabilir⁽⁸⁾. Değişkenlik katsayısını şu şekilde ifade edebiliriz :

$$\text{Değişkenlik Katsayısı} = \frac{\sigma}{E(r)} = \frac{\text{Standart sapma (Risk)}}{\text{Beklenen Getiri}}$$

Getirinin olasılık dağılımı, getirinin oluşmasını olumlu veya olumsuz yönde etkileyen çeşitli risklerin etkilerinin bileşimi sonucudur.

3.3 FAYDA ANALİZİ

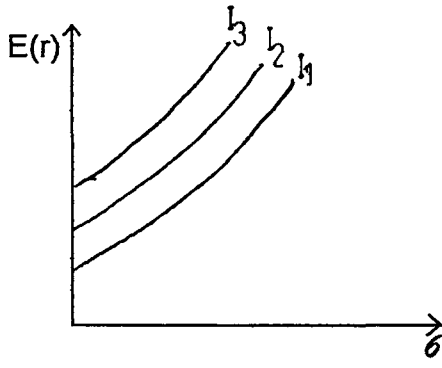
Yatırımcılar, risk halinde yatırım kararı verirken, getiri ve risk faktörlerini birlikte değerlendirmek durumundadır. Ancak bu değerlendirme yatırımcıdan yatırımcıya değişecektir. Beklenen getiri ile risk arasında yapılacak tercih subjektif bir karardır. Yatırımcının bu tercihleri fayda analizi ile açıklanabilir.

Fayda fonksiyonu, kişilerin bir yatırım karşısındaki risk ve getirilerinin kesiştiği noktalarda oluşur. Bu noktaların birleştirilmesi yatırımcının fayda eğrisini bir başka deyişle kayıtsızlık eğrilerini oluşturur⁽⁹⁾. Kayıtsızlık eğrilerini şu şekilde gösterebiliriz ⁽¹⁰⁾:

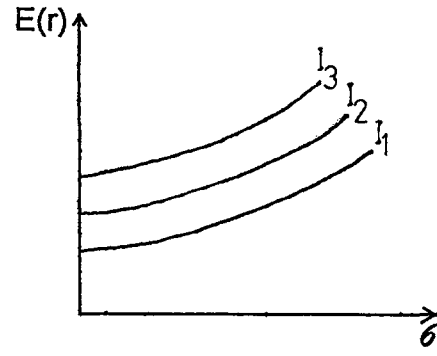
⁸MEHMET BOLAK, Sermaye Piyasası Menkul Kıymetler ve Portföy Analizi, Sermet Matbaası, İstanbul, Ocak 1991, s.156.

⁹CEYLAN - KORKMAZ, s.75.

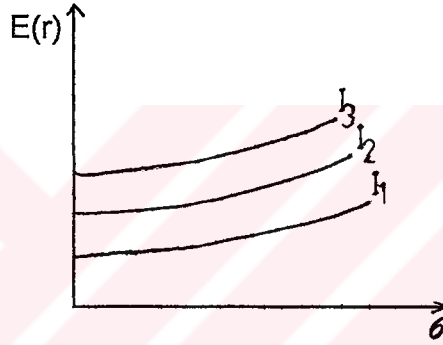
¹⁰WILLIAM F.SHARPE - GORDON J.ALEXANDER, Investments, Prentice - Hall, Inc., 1990, s.142.



Şekil 3.2
Riske Duyarlılığı Yüksek Olan Yatırımcı



Şekil 3.3
Riske Duyarlılığı Orta Derecede Olan Yatırımcı



Şekil 3.4
Riske Duyarlılığı Düşük Olan Yatırımcı

Grafiklerde, yatay eksen riski, dikey eksen ise beklenen getiri göstermektedir. Bir üst kayıtsızlık eğrisinde yatırımcı daha fazla tatmin sağlar. Yani, l_3 kayıtsızlık eğrisi, l_2 ve l_1 göre daha tatmin edicidir. Şekil 3.2'deki yatırımcı, risk seviyesi yükseldikçe, diğerlerine göre daha çok getiri beklemektedir. Yatırımcının duyduğu bu tatmin, yatırımdan beklenen fayda ile açıklanabilir. Beklenen fayda, beklenen getiri ve riskin bir fonksiyonudur. Bunu şu şekilde formülize edebiliriz⁽¹¹⁾.

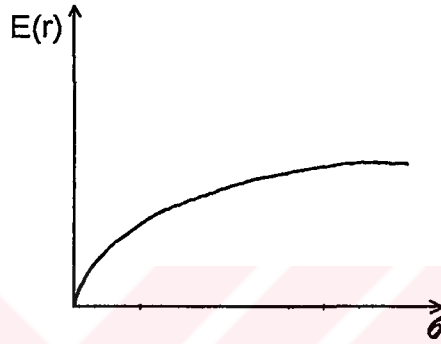
$$U(r) = f \{ E(r), \text{risk} \}$$

$$U(r) = f E(r), \sigma$$

¹¹CEYLAN - KORKMAZ, s.81.

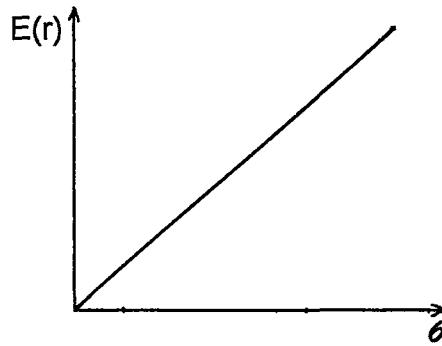
$U(r)$ = Beklenen fayda
 f = Matematiksel fonksiyon
 $E(r)$ = Beklenen getiri
 σ = Risk

Fayda fonksiyonu yardımıyla, yatırımcının riske karşı tutumunu inceleyebiliriz. Bu tutumlara göre, fayda ve getiri grafikleri şu şekilde gösterilebilir⁽¹²⁾.



Şekil 3.5 Riskten Kaçınan Yatırımcı

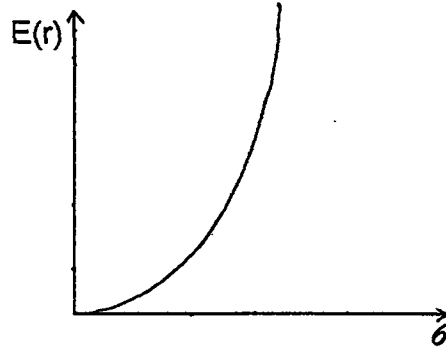
Şekil 3.5'teki yatırımcı, riskten kaçınmaktadır. Getirideki her ek birimin sağlayacağı marjinal fayda giderek azalmaktadır. Yani marjinal fayda negatif eğilimlidir. 1'den küçüktür.



ŞEKİL 3.6 Risk Karşısında Kayıtsız Yatırımcı

Şekil 3.6'daki yatırımcı tipi, riske karşı kayıtsız kalmaktır. Getirideki her ek birimin sağlayacağı marjinal fayda bir diğerine eşittir. Marjinal fayda 1'dir.

¹²MEHMET İNAM, Türkiyede Menkul Kıymetler Piyasası ve Yatırım Alternatiflerinin Genel Analizi, Gayret Matbaası, Ankara, 1987, s.216-217.



ŞEKİL 3.7 Riski Arzulayan Yatırımcı

Şekil 3.7'deki yatırımcı, riski arzulayan bir yatırımcıdır. Getirideki her ek birimin sağlayacağı fayda giderek artmaktadır. Marjinal fayda pozitif eğilimlidir, 1'den büyüktür.

Yatırımcılar, beklenen getiri ve risk faktörleri arasında, bireysel tutumlarına göre optimum faydayı sağlayacak yatırım kararını verirler. Fayda analizi, yatırımcının bu kararının bir analizini yapma olanağı sağlamaktadır.

IV. YATIRIMIN RİSKİ

Yatırımcının, yatırım kararı alırken gözönünde bulundurması gereken bilgilerden biri getiri ile risk arasındaki doğrusal bağıntıdır. Bu yüzden, yapacağı yatırımın ne tür riskler içerdiği ve bu risklerin nasıl oluştuğu konusunda bilgilenmesi gerekmektedir.

Bir yatırımdaki riskin kaynakları çeşitlidir. Bunları sistematik ve sistematik olmayan risk olarak ikiye ayırabiliriz.

4.1 SİSTEMATİK RİSK

Sistematik risk, ekonomik, politik ve sosyal koşullardan kaynaklanan risktir. Menkul kıymetler, sistematik riskten farklı oranlarda ancak aynı yönde etkilenirler. Menkul kıymetlerde çeşitlendirmeye gitmek, sistematik riski ortadan kaldırmaz. Sistematik riski üçe ayırabiliriz: Faiz oranı riski, Enflasyon riski ve Piyasa riski.

4.1.1 FAİZ ORANI RİSKİ

Piyasadaki faiz oranının yükselmesi sonucunda oluşan risktir. Çünkü bu yükseliş, faize bağımlı olan yatırım araçlarını olumsuz yönde etkiler. Bu etkilenme her enstrümana göre değişir. Özellikle sabit getirili bir menkul kıymetin değeri, diğerlerine oranla daha fazla etkilenir. Örneğin, faiz oranı riski, tahvillerde hisse senetlerine göre daha yüksektir.

4.1.2 ENFLASYON RİSKİ

Enflasyon, fiyatlar genel düzeyinin yükselmesiyle meydana gelen satınalma gücünün azalmasıdır. Yatırım araçları, satınalma gücünün azalmasından farklı derecelerde etkilenirler. Sabit getirili menkul kıymetler, örneğin hisse senedinden daha fazla enflasyon riski taşırlar. Bu noktada, yatırımcının değerlendirmesi gereken iki farklı kazanç kavramı karşımıza çıkmaktadır; nominal kazanç ve reel kazanç. Özellikle enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde reel kazancın hesaplanması çok önemlidir.

4.1.3 PİYASA RİSKİ

Piyasada, herhangi bir ekonomik nedenden kaynaklanmayan, daha çok psikolojik etkilenmeler sonucu, finansal varlık fiyatlarında birtakım düşüşler

yaşanır. Bunlar, piyasa riskini oluştururlar. Piyasa riski de yatırım araçlarını farklı derecelerde etkiler. Örneğin, hisse senetlerini, enflasyon riski ve faiz oranı riskinin aksine sabit getirili menkul kıymetlerden daha olumsuz etkiler. Siyasi gelişmeler ve hükümet politikaları piyasa riskini oluşturan nedenlerdir. Bu nedenler zaman zaman yatırımcının paniğe kapılarak piyasayı olumsuz etkilemesine yol açar. Politik risk, ayrı bir kategori oluşturabileceği gibi, piyasa riskinin içerisinde de incelenebilir.

4.2 SİSTEMATİK OLMAYAN RİSK

Sistematiik olmayan risk, tüm piyasayı ve endüstriyi etkilemeyen bir risk türüdür. Her firmayı ya da sektörü, içinde buldukları özel şartlardan dolayı bağımsız olarak etkiler. Sistematiik olmayan riskler, sistematiik risklerin aksine, birtakım yöntemlerle yok edilebilecek ya da etkisi azaltılabilecek risklerdir. Sistematiik olmayan riskleri (3) gruba ayırabiliriz : Finansal Risk, İş ve Endüstri Riski, Yönetim Riski.

4.2.1 FİNANSAL RİSK

Firmaların, finansal kaldıraç derecelerinin yükselmesi, finansal yükümlülüklerini yerine getirememelerine neden olur. Bu durum, finansal riski oluşturur. Ortaklığın varlıklarını finans etme şeklinden doğan bir risktir⁽¹³⁾. Tüm riskler gibi, yatırım araçlarını farklı derecelerde etkiler. Örneğin, hisse senetleri, diğer yatırım araçlarına göre daha yüksek finansal risk taşırlar. Ortaklığın mali yükümlülüklerini yerine getiremeyerek tasfiye edilmesi ortaklığın hisse senetlerini olumsuz etkiler.

4.2.2 İŞ VE ENDÜSTRİ RİSKİ

Bir işkolunda, firmaların satışlarının ve karlarının olumsuz etkilenmesi sonucunda oluşan risktir. Bu olumsuz değişiklik, grev, rekabet, tüketici zevklerinin değişmesi, hammadde sağlanmasındaki güçlükler gibi nedenlerden doğabilir. Firmanın satış ve karlılığının azalması, örneğin hisse senetlerini de olumsuz etkiler. Bu da hisse senedine yapılan yatırımın iş ve endüstri riskini oluşturur.

¹³MUHARREM KARSLI, Sermaye Piyasası Borsa Menkul Kıymetler, 4.B., İrfan Yayıncılık, İstanbul, 1994, s.534.

4.2.3 YÖNETİM RISKİ

Firmaların yönetim kadrolarının başarısı, o firmanın satış ve karlılığını olumlu etkiler. Bunun aksi de geçerli olduğundan, firmalar için bir yönetim riski oluşur. Yönetim hataları görülen bir firmanın hisse senetleri olumsuz etkilenir. Dolayısıyla yönetim riski de yatırım araçlarından hisse senetlerini, en direkt etkileyen risklerden biridir. Ancak diğer sistematik olmayan riskler gibi ortadan kaldırılması mümkündür.



V. YATIRIMCILARIN RİSK PSİKOLOJİLERİNİ OLUŞTURAN FAKTÖRLER

-Yatırımcılar, yatırım amaçlarını belirlerken ve bu amaçlara ulaşmak için kararlar alırken pek çok faktörün etkisi altındadırlar. Bu amaç ve kararlar, aynı zamanda onların "risk" konusundaki yaklaşım ve davranışlarını da içermektedir. Çalışmamızın bu bölümünde, yatırımcıları bu konularda etkileyen faktörleri inceledik. Bu noktada, yatırımcının riske karşı bir davranış belirlemesinden hareketle öncelikle davranışın tanımının yapılması gereği doğmaktadır. Davranış, insanların belli bir durum ve ortam karşısındaki tepkisidir. Bu bölümde de, insanların davranışlarını oluşturan ve etkileyen faktörler temel alınarak, yatırımcının "Risk Davranışı" analiz edilmeye çalışılmıştır.

Yatırımcının risk psikolojisini belirleyen bu faktörler arasında, yatırımcının ekonomik durumu, sosyal ve kültürel konumu, kişiliği, güdülenmesi, öğrenme ve algılama süreci, grup lider etkisi ve tutumlarını sayabiliriz.

5.1 YATIRIMCININ EKONOMİK DURUMU

Ekonomik durum yatırımcının kararında oldukça etkilidir. Öncelikle de yatırım amacının belirlenmesinde. Yatırımcı yatırımından, kısa, orta veya uzun vadede getiri elde etmeyi amaçlayabilir. Bazı yatırımcılar ise yatırımın kendilerine düzenli gelir getirmesini tercih ederler. Ayrıca bazı yatırımcılar için de yatırımın likiditesi önemlidir. İşte bu tercihleri, onların ekonomik durumları karşısında belirlilik kazanır. Aynı zamanda ekonomik durumları, getiri şekillerini belirlerken, yatırımı yaparken alabilecekleri risk düzeylerini de belirler.

Zengin bir yatırımcı, kısa vadede beklentisini sınırlı tutarak, uzun vadede daha fazla getiri sağlayan yatırım araçları alımında daha rahat davranabilir. Ayrıca riski yüksek olan alanlara, orta halli bir yatırımcıdan daha rahat girebilir. Yatırım için ayırdığı miktar, toplam serveti içinde düşük bir orana sahipse, zarar etme durumunda bir yatırımcının düşeceği sıkıntı, tersi durumundaki bir yatırımcıdan daha az olacaktır⁽¹⁴⁾. Örneğin, hisse senedi alım satımında, kredili işlem yapma durumunda, orta halli yatırımcının aldığı pozisyonu kısa sürede kapatması söz konusu olabilir. Aksi takdirde birtakım ek maliyetlere katlanması

¹⁴AKSOY, s.16.

gerekecektir. Zengin bir yatırımcı ise, ekonomik durumunun getirdiği kolaylıkla, daha uzun süreli pozisyonlar alıp, bunu koruyabilir. Daha yüksek risk seviyesinde daha yüksek getiri sağlayabilir. Ya da zengin yatırımcı, diğerine göre daha yüksek miktarlarda hisse senedi alabilir.

Yatırım aracının seçiminde de, ekonomik durumun etkisini görebiliriz. Bazı yatırım araçları için gerekli olan asgari sermaye sağlanmazsa bu yatırıma girmek mümkün olmaz⁽¹⁵⁾. Örneğin, ülkemizde banka ve aracı kurumlar repo-ters repo yaparken, yatırım yapılabilecek asgari miktarı belirlemişlerdir. Bu koşulu sağlayamayanlar repo-ters repo yatırım alternatifini seçemezler. Bu da, yatırım enstrümanı seçiminin, ekonomik durumla doğrudan ilintili olduğunu göstermektedir.

Yatırım yapanların, gelirlerinin ne kadarlık bir bölümünü yatırıma ayıracakları, hangi ihtiyaçlarını karşılamayarak ya da erteleyerek fon sağlayacakları da onların risk alma konusundaki yaklaşımlarına bağlıdır.

Ülkenin genel ekonomik durumu da, yatırım kararı konusunda etkilidir. Örneğin, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, bu durumun getirdiği ekonomik koşullar nedeniyle, insanlar geleceklerini daha fazla güvence altına almak gerektiğini düşünmektedirler. Geleceğin belirsizliği ve riski, onları daha çok geleceğe yatırım yapmaya sevk etmektedir.

5.2 YATIRIMCININ SOSYAL VE KÜLTÜREL DURUMU

Yatırımcının sosyal ve kültürel özellikleri yatırım kararında son derece önemlidir.

Öncelikle kültür kavramı üzerinde durmak gereklidir. Kültür, E.B. Taylor'un tanımıyla ; "Bilgiyi, inancı, sanat ve ahlakı, örf ve adetleri, ferdin bağlı olduğu bir topluluğun üyesi olması sebebiyle kazandığı alışkanlıkları ve bütün yetenekleri içine alan karmaşık bir bütündür".

İnsanlar, içinde yaşadıkları toplumun kültür yapısından etkilenirler. Bu yapı kişiliği ve davranışları etkiler. Yatırımcının da bir birey olarak, içinde bulunduğu kültürel yapı onun kararlarını kuşkusuz etkiler.

¹⁵AKSOY, s.16.

Yatırımcının sosyal ve kültürel durumunun, karar verme sürecine etkilerini incelediğimizde, yaş faktörü açısından bakarsak, yaşlı insanların gençlere göre daha temkinli davrandıklarını gözlemleyebiliriz. Yaş ilerledikçe bilgi ve deneyimlerinin artması da, insanları riske karşı farklı tavırlar almaya yöneltir. Genç yatırımcılar, yaşlandıklarında daha rahat yaşayabilmek için, daha fazla tasarruf eğiliminde olurlar. Bu noktada, yatırım süresinin uzun veya kısa vadeli olması da yaş faktörü açısından bakıldığında, kararlarda farklı etkiler doğurur.

Eğitim düzeyi de yatırımcı davranışını belirleyici bir faktördür. Eğitim düzeyi yüksek bir yatırımcı, ekonomik ve mali konularda daha fazla bilgiye sahip olduğundan daha farklı kararlar verir. Ayrıca yatırım araçlarının tanınmasında da eğitim düzeyi etkilidir. İnsanların bilmedikleri bir yatırım aracını kullanmaları beklenemez. Bu noktada şehir ve kırsal bölge yatırımcılarının davranışlarındaki farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bazı yatırım araçlarının kırsal bölgelerde fazla bilinmemesi, uygulama olanaklarının sınırlı olması, eğitim düzeyinin farklılığı, şehirde yaşayan yatırımcı ile kırsal bölge yatırımcısının davranışlarını daha farklı kılmaktadır⁽¹⁶⁾. Şehirli yatırımcının daha fazla riske girdiği, kırsal bölge yatırımcısının ise daha temkinli davrandığı yaklaşımı da incelenebilir.

Cinsiyet de yatırım kararlarında önemli bir faktördür. Kadınların erkeklerden daha tutucu, daha temkinli davrandıkları bazı araştırmacılar tarafından ortaya konmuştur. Yine kadınların, olaylardan sosyal yapıları gereği daha fazla etkilendikleri, duygularını kararlarına daha kolay yansıttıkları gözlemlenmiştir. Riskten, erkeklerden daha fazla kaçtıkları, daha kolay paniğe kapıldıkları saptanmıştır. Yatırım yapan kadınların erkeklerden daha hırslı oldukları, kaybettiklerinde ise hayal kırıklıklarının daha fazla olduğu da gözlemlenen olaylar arasındadır⁽¹⁷⁾.

Yatırımcıların meslekleri de onların yatırım davranışlarında etkili olabilir. Mesleklerin getirdiği davranış tarzları, riske yaklaşımda değişik sonuçlar doğurabilir. Örneğin, memurluk gibi düzenli gelir getiren bir işi olan kişinin, geliri sabit olmayan bir tüccara göre daha az risk almak istediği düşünülebilir.

Medeni durum da, yatırımcı davranışını etkiler. Evli insanlar ve bakmakla yükümlü oldukları kişiler bulunan yatırımcılar, daha az risk altına girerler. Bekar

¹⁶AKSOY, s.17-18.

¹⁷BETÜL BİLGİN, "Kadınlar Borsaya", Para, 1 Nisan 1990, s.14.

yatırımcılar ve başkalarının ekonomik geçiminden sorumlu olmayan insanlar daha rahat davranırlar, daha fazla risk alırlar. Çünkü sorumlulukları kendileriyle sınırlıdır.

5.3 KİŞİLİK

5.3.1 KİŞİLİĞİN TANIMI

Yatırımcının davranışları incelenirken, onun bir birey olduğu fikrinden hareket etmek gerekir. Onun için ilk önce bireyi kendi bütünlüğü içinde tanımak gerekmektedir.

Bireyi tanıma aşamasında, açıklanması gereken temel kavram "kişilik"tir. İngilizce'de kişilik anlamına gelen "Personality" kelimesinin kökeni "persona"dır. Persona, Eski Roma'da, tiyatro oyuncularının oyunlarda yüzlerine taktıkları maskelerdi. Bu maskeler oynadıkları rollerin kişilik özelliklerini yansıtacak şekilde yapılmışlardı. Bu noktada kişiliği tanımlarsak, kişilik davranışların ve tavırların, hep aynı biçimde gelişen özellikleri ve bunların düzenli bir bileşimidir⁽¹⁸⁾.

Kişilik, bireylerin karakteristik özelliklerinin ve bu özellikler arasındaki ilişkilerin, kişinin diğer insanlara ve durumlara uyum gösterme yollarının incelenmesini kapsayan bir kavramdır⁽¹⁹⁾. Kişilik bir insanı diğerinden ayıran davranış, duygu, düşünce ve tutum özelliklerinin tümü olarak da tanımlanabilir. Bireyin kendine özgü ve ayırıcı davranışlarının oluşturduğu kişiliğin, tüm bu tanımlarında önemli olan nokta, kişiliğin, bir grubun bireylerinin birbirlerine göre tanımlanması olduğudur.

5.3.2 KİŞİLİĞİN OLUŞUMU

Kişiliğin oluşumunda etkili olan birçok faktör vardır. Bu faktörler birbirlerini tamamlayıcı biçimde işlev görürler. Bunları, gensel ve bedensel yapı faktörleri, zeka, kültürel faktörler, sosyal grup ve aile ve diğer faktörler olarak sıralayabiliriz.

¹⁸ROBERT M.LIEBERT, MICHAEL D. SPIEGLER, Personality, Brooks / Cole Publishing Company, California, 1990, s.3.

¹⁹ILHAN ERDOĞAN, İşletmelerde Davranış, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Enstitüsü, No.135, İstanbul, 1991, s.234.

5.3.2.1 GENSEL VE BEDENSEL YAPI FAKTÖRLERİ

Bireyin bedensel nitelikleri, onun kişiliğini etkileyen ilk faktördür. Burada öncelikle kalıtımın rol oynadığını görmekteyiz. Kalıtımın, bireyin kişiliğinin gelişmesindeki ve yapılanmasındaki en önemli rolü zeka ve bedensel yapıdır. Beden yapısına göre kişilik farklı görüşlere göre çeşitli gruplara ayrılmıştır. E. Kretschmer, 1927 yılında "Beden Yapısı ve Karakter" adlı kitabında insanları 4 tipe ayırmıştır⁽²⁰⁾.

1. *Piknik Tip* : Orta boylu, kısa boyunlu, yüzü yağlı ve parlak, saçları ince ve seyrek. Kol ve bacakları kısa, elleri ve parmakları tombuldur.
2. *Astenik Tip* : İnce, uzun, zayıf beden yapıları vardır. Başları ufak, çeneleri küçüktür. Yüz derileri soluktur.
3. *Atletik Tip* : Boyları ortanın üstündedir. Kol ve bacakları uzundur. Kasları iyi gelişmiştir. Derileri az yağlı ve gergindir.
4. *Displastik Tip* : Diğerlerine benzemez. Çoğunlukla kalıtımsal ya da içsalgı bezlerine ilişkin bozukluklar vardır. Zeka geriliği, kişilik sapmaları bulunabilir. Aşırı uzun ya da kısa boylu, şişman ya da çok zayıf olabilirler.

Daha sonra Kretschmer, bu beden yapılarına uygun olarak insanları iki tipe ayırmıştır ; Siklotimik ve Şizotimikler. *Siklotimik*, çoğunlukla piknik tiptekilerin mizaçlarıdır. Dışa dönük, canlı, sevecen, insancillardır. Duygudurular, çabuk öfkelenirler. Toplumsal alanlarda başarılıdır. *Şizotimikler*, çoğunlukla içe dönük, soğukkanlıdır. Çekingen ve alıngan bir yapıları vardır. Yalnızlığı severler. Soyut konulardan hoşlanırlar. İradeleri güçlüdür. Sürekli iyiyi ve doğruyu yapmaya çalışırlar. Bu tanımlamalar ışığında riskli seven yatırımcıları "siklotimik" mizaç grubuna sokabiliriz.

²⁰ÖZCAN KÖKNEL, Kaygıdan Mutluluğa Kişilik, Altın Kitaplar Yayınevi, Ocak 1982, s.99-100.

Amerikalı Sheldon ise insanları 3 tipe ayırır ⁽²¹⁾ ;

1. *Endomorf* : Yuvarlak bedenli, gevşek kaslı, seyrek saçlıdırlar. Viserotonik kişilik yapısındadırlar. Yavaş hareket ederler. Arkadaş canlısıdırlar, uykuyu severler, neşelidirler. Kolayca topluma uyum sağlarlar.
2. *Mezomorf* : Kasları gelişmiştir ve atletik yapıdadırlar. Somatotonik kişilik yapıları vardır. Canlıdırlar, spordan hoşlanırlar. Egemen olmayı ve yönetmeyi severler. Atılgan, dışa dönük, kaygı durumunda saldırganlırlar.
3. *Ektomorf* : İnce, uzundurlar. Kasları gelişmemiştir. Serebrotonik kişilik yapısı gösterirler. Hareketleri yavaş ve endişelidir. İçer kapanık, toplumla iletişim kuramayan, duyarlı insanlardır.

Beden yapısına bağlı olarak kişiliği açıklamaya çalışan başka kuramlar da vardır. Ancak genetik ve bedensel etkiler, her insanın kişiliğini farklı şekilde ve derecelerde etkilemektedir.

5.3.2.2 ZEKA

Zeka kişiliğin temelini oluşturan faktörlerden biridir. Özellikle çocukluk ve gençlik döneminde kişiliğin oluşum aşamasında önemli rol oynar.

Zeka kişinin yeni durumlar ve engeller karşısında, o an için deneyimlerinden ve öğrendiklerinden yararlanarak, uyum sağlaması ve çözüm üretebilmesi yeteneğidir⁽²²⁾.

Zeka, her bireyde farklı zihinsel işlevleri içerir. Bunun sonucunda aynı zeka düzeyinde olan bireylerde bile, farklı yapılar, farklı çözümler ve uyumlar görülebilir. Bu değişik yapılanmalar, çevre ve toplumsal yapıyla yakından ilgilidir.

5.3.2.3 KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Her birey, belli bir kültürel yapı içinde yaşar. Dolayısıyla davranışları da bundan etkilenir. Bu yapı içinde değer yargıları oluşur. İdealleri ve bilgileri,

²¹Ibid, s.100.

²²KÖKNEL, s.50.

öğrenme yoluyla kültürel yapının içinde belirlenir. Bu yüzden öğrenme, kişiliği doğrudan etkileyen faktörlerden biridir⁽²³⁾.

5.3.2.4 SOSYAL GRUP VE AİLE

Birey, içinde bulunduğu kültürel yapının bir alt kümesi olan farklı sosyal gruplar içinde yaşamaktadır. Bu sosyal grup içindeki yeri, bağlılık derecesi, onun kişiliğini ve davranışlarını belirlemektedir. İçinde yaşadığı sosyal sınıf, onun "genel davranış kalıpları" doğrultusundaki davranışları konusunda ipucu verir. Ayrıca aile de, bireyin kişilik yapısında önemli rol oynamaktadır. Aile bireyleri ile olan ilişkiler, yetiştirilme şekli, anne ve babanın çocuk üzerindeki etkileri, kişiliğin oluşmasında belirleyici faktörlerdir.

5.3.2.5 DİĞER FAKTÖRLER

Kişiliğin oluşmasını etkileyen faktörler arasında, dürtüleri, güdülenmeyi, duygulanımları, benliği, yaşanan toplumun kurallarını ve ahlak anlayışını sayabiliriz. Kişinin kendini olduğu gibi kabul etmesi, kendini tanıması için gösterdiği çabalar da kişiliğin katmanlarından biridir.

5.3.3 KİŞİLİĞİN ÜÇ TEMEL OLGUSU

Kişilik, birden fazla olgunun birleşmesi şeklinde düşünülmelidir. Bu olguların bireyden bireye değişen farklı yapıları, bireyin kişiliğinin de farklı oluşması sonucunu ortaya çıkaracaktır. Bu üç farklı olguyu karakter, mizaç ve yetenek olarak ayırabiliriz.

5.3.3.1 KARAKTER

Karakter, R.La Senne'in tanımladığı şekliyle, bireyin zihinsel gücünü oluşturan ve şekillendiren genel özelliklerin tamamıdır. Karakter, kişiliğin değişmeyen bir yönüdür. Yalancılık, bencillik, iyi huyluluk gibi özellikler karaktere örnek verilebilir⁽²⁴⁾.

5.3.3.2 MIZAÇ

Kişiliğin bir diğer yönüdür. Kalıtımsallık ve devamlılık gösteren bir özelliğe sahiptir. Mizaç, yalnızca bireye özgü davranış ve düşünceleri, tutumları ifade

²³ERDOĞAN, s.241.

²⁴ERDOĞAN, s.244.

eder. Kendini sürekli yorgun hissetmek, her fikrin aksini savunmak bir mizaçtır⁽²⁵⁾

- Mizacın beden yapısından ve kimyasından etkilenecek şekilde şekillendiği fikrinden hareketle Hippocrates (M.Ö. 460-377), insan mizacını sınıflara ayırmıştır⁽²⁶⁾ :

1. *Hafif Kanlı Mizaç (Sanguine)* : Kanlı, canlı, neşelidirler. Bol konuşup, kolay ilişki kurarlar. Toplumdan, kalabalıktan hoşlanırlar. Olayları, kişileri fazla ciddiye almazlar. Değişikliği severler.

2. *Ağır Kanlı Mizaç (Phlegmatic)* : Dinlenmeyi ve uykuyu severler. Duygularından çok düşünceleri ile hareket ederler. Kurallar ve ilkelere bağlıdırlar.

3. *Karasevda Mizaç (Melancolic)* : Duygusaldırlar. Yürekli ve atılgandırlar. Aşırı duyarlı, kaygılı ve endişeli bir yapı gösterirler. İnsanlarla ilişki kurmaktan hoşlanmazlar. Eyleme geçmekten kolay vazgeçerler. Değerlere ve kurallara bağlıdırlar.

4. *Sinirli Mizaç (Choleric)* : Çabuk öfkelenirler, ateşli ve sert insanlardır. Hemen eyleme geçer ve başladıkları işin sonunu getiremezler. İşlerini başkalarına yaptırmayı severler.

5.3.3.3 YETENEK

Kişiliği oluşturan üçüncü olgudur. Yetenek, kişilerin belirli ilişkileri kavrayabilme, analiz edebilme, çözümleyebilme ve sonuca varabilme gibi zihinsel özellikleri ve bazı olayları gerçekleştirebilmesi şeklindeki bedensel özelliklerin tamamıdır⁽²⁷⁾. Bu noktada yetenek olgusunun yanısıra, zekanın da kişilik oluşumundaki önemi ortaya çıkmaktadır.

Kişiliğin, bu önemli üç olgusunun ışığında kişiliğin temel özelliklerini şöyle sıralayabiliriz⁽²⁸⁾ :

²⁵ERDOĞAN, s.245.

²⁶KÖKNEL, s.95-96.

²⁷ERDOĞAN, s.145.

²⁸ERDOĞAN, s.247.

1. Kişilik bazı davranışların toplamıdır.
2. Kişilik, çevrenin ortaya çıkardığı bir olgudur.
3. Kişilik, bireysel dengenin ürünüdür.
4. Davranışlara yön verir ve idare eder.
5. Kişilik, belirli zaman dilimleri içindeki davranışların bütünleşmesinden oluşur.

5.3.4 KİŞİLİK KURAMLARI

Kişiliği açıklamaya çalışan bazı temel kuramlar vardır. Bunlardan ikisi, psikoanalitik ve sosyo-psikolojik teoridir. Bunlar yatırımcı davranışlarını incelemek açısından önemlidir.

5.3.4.1 PSİKOANALİTİK TEORİ

Bu teori Freudian ekolü yansıtır. Buna göre kişilik üç temel bölümden oluşur ; İd, Ego ve Süper Ego.

1. *İd* : İnsanın ilkel zihin yapısıdır. Bilinçsiz ve içgüdüsel davranışların kaynağıdır. Zamanla görünümü değişebilir. Freud'a göre id, kültürel sınırlamalardan etkilenmez ve bireyin yüzyıllar boyu gelişen doğal dürtü ve hislerini temsil eder ⁽²⁹⁾.

2. *Ego* : Dış gerçekle ilintili halde bulunan bilinçli bölümdür. Duyguların verdiği tasarımlar, bilinç önündeki hatıralar ve belli belirsiz düşünceler denetleme altına alınarak kabul edilmiş içtepeler ve istekler bu bölümde bulunur⁽³⁰⁾.

3. *Süper Ego* : İd'in karşıtıdır. Kişinin bulunduğu kültürel ortamlardan etkilenimini yansıtır. Bilinçsiz olarak davranışlarını düzenler. Toplumsal sınırlar içinde hareket etmek zorunda kalan kişiliği açıklar. Ego, id ile süper ego arasında dengeleyicidir. Kişinin zihinsel açıdan sağlıklı bir birey olması, egonun işleyişindeki düzene bağlıdır.

Psikoanalitik teori, davranışlardaki bilinçsizliğin kişiliği nasıl yönlendirdiğini açıklar. Yatırımcı kişiliği konusuna bu teori açısından yaklaşırsak, yatırımcıların verdikleri kararlarda, riske yaklaşımlarda birtakım bilinçsiz davranışların var olduğunu söyleyebiliriz.

²⁹ERDOĞAN, s.254.

³⁰SIGMUND FREUD, Cinsiyet ve Psikanaliz, Çev. SELAHATTİN HİLAV, Varlık Yayınları, 5.B., S.33., İstanbul, Eylül 1981, s.228.

5.3.4.2 SOSYO-PSİKOLOJİK TEORİ

Bu teoriye göre, yalnızca psikolojik ve biyolojik faktörler değil, sosyal faktörler de kişilik üzerinde son derece önemli bir rol oynamaktadır. Freudian ekolünün bilinçsizlik yaklaşımına karşı, güdülenmenin bilinçli olduğu iddia edilmektedir. Yatırımcı davranışlarını bu teori ile açıklamaya çalışırsak, yatırımcıların tüm karar ve davranışlarında genel olarak bilinçli olduklarını söyleyebiliriz.

5.3.5 YATIRIMCI VE KİŞİLİK

Kişilik kuramlarından sonra, karar verme davranışında kişiliğin önemi üzerinde durulmalıdır.

İnsanlar karar verirken birtakım kişilik boyutlarının etkisi altındadırlar. Örneğin, duygusallık, tarafsızlık, ideolojik yönelimler. Duygusallık iki şekilde gelişebilir. Birincisi tamamen bilinçsizce yapılan, bilinçaltındaki savunma ihtiyaçlarından kaynaklanan bir duygusallıktır. Diğeri ise bilinç alanına geçmiş bir duygusallıktır.

Karar vermede bir diğer faktör de, zeka ve yeteneklerdir. İnsanlarda iki farklı yetenek vardır. Bazı insanlar, olaylar arasındaki bağıntıyı görebilir ve bunlar arasında, geçmiş üzerine yeni yapılanmalarla ilişki kurabilirler. Bazıları ise, konuyu etkileyen birçok etkeni birden değerlendirebilmeyi ve uygun olan davranışın önceden kestirilmesini gerektiren, sağduyu yargıları verebilirler.

İnsanlar yatırım kararlarında, kabul edebilecekleri risk seviyesini belirlerken de kişiliklerine uygun davranırlar. Örneğin, bazı insanlarda kazanma hırısı vardır. Bu insanlar daha girişken olup daha kolay risk alabilirler. Bazılarında ise sahip olma dürtüsü gelişmiştir. Bunlar daha az risk alırlar. Çünkü elde ettiklerini yitirmek istemezler. Kimileri ise kaybetmekten korkarlar. Kişiliği korkak olan bir yatırımcı, girişken bir yatırımcı değildir. Kaybetme düşüncesi olan yatırımcı gerekli riski yüklenemez. Yatırımcı korkmadan, riski bilerek hareket etmelidir. Örneğin, borsada yatırımcı bilinçli, her zaman takip eden, atılım halinde, kuşkulu, stresli ve stresini kullanarak kazanan bir kişiliğe sahip olmalıdır. Kaybetmeyi de kabullenmelidir. Yatırımcı aynı zamanda içe dönük olmamalıdır. Bunun yanısıra olaylar karşısında paniğe kapılıp hareket eden bir

yatırımcı sağlıklı kararlar veremez ⁽³¹⁾. Hippocrates'in yaptığı mizaç sınıflamasında (hafif kanlı, ağır kanlı, melankolik, sinirli) borsadaki yatırımcılar sinirli mizaca sahiptirler. Çünkü sürekli atak durumdadırlar. 1942'de Psikolog Sheldon'un yaptığı araştırmaya göre, borsa yatırımcıları Somatotonik, yani kassal etkinlikler alanında güçlü olan, sahip olduğu değerleri koruyan, istekleri güçlü olan insan grubuna girmektedirler. Bu tip yatırımcılar, girişken, kendinden emin, eminliği ölçüsünde endişeli, cesaretle insanlardır. Carl Gustav Jung'a göre de içedönük olamazlar ⁽³²⁾.

Yatırımcının kişiliğine bir yorum da Freudian ekol baz alınarak getirilmiştir. Freud'un anal dönem diye adlandırdığı dönemde çocuk Feces'in tutulması ya da boşaltılması işlevleri üzerinde denetim kurmayı öğrenmektedir. Feces, çocuk için, verdiği zaman uysallığını, veremediği zaman başkaldırmasını dile getiren bir "armağan"dır ⁽³³⁾. Çocuk bu dönemi sağlıklı bir biçimde geçirmezse anal dönem takıntısı söz konusu olabilir. Bu takıntı, çocuğun ilerideki yaşamında, katı, aşırı düzenli, cimri, inatçı ya da çok fazla para harcayan biri olmasına yol açar. Örneğin borsada oynamak onlar için bir tepkidir. Kişiliğine uygun olarak geliştirilen bir kazanma istemi, ondan haz alma beklentisini ortaya çıkarır. Parayı sever, para ile tüm duygularını denetleyebilir. Kişilik teorisyeni Eric Fromm'un geliştirdiği istifçi yönelim teorisine göre, bu insanlar sömürücü yapıya sahiptirler ⁽³⁴⁾.

Yatırımcının bir diğer kişilik özelliği ise gerilim içinde olmasıdır. Bu gerilimde geleceğin belirsizliğinden, bilinemezliğinden kaynaklanmaktadır.

Bir diğer incelemeye göre, yatırımcının kaybetmek üzere iken, tehlike karşısında yaşadığı duygu, korkudur. Korkudan kaçıp kurtulmak ister ve paniğe kapılır. Tehlikenin yaklaştığını sezindiğinde ise kaygı (Anxiety) duyar. Karamsarlığa kapılırsa yanlış karar vermesi kaçınılmazdır. Bolen ve Byod, 1968 yılında ilk şans oyununda büyük para kazanan kişilerin, sonrasında kazansalar da, kaybetseler de ilk oyunda geliştirdikleri tutkunun devam etme olasılığının yüksek olduğunu bulmuşlardır ⁽³⁵⁾.

³¹BETÜL BİLGİN, "Sahip Olunca Mutluyuz", Para, 11 Haziran 1990, s.17.

³²BİLGİN, "Yatırımcılar İçedönük Olamazlar", Para, 5 Şubat 1990, s.1.

³³FREUD, s.106.

³⁴BİLGİN, "Anal Dönem ve Borsa", Para, 5 Mart 1990, s.13

³⁵BİLGİN, "Kişiliğinize Uygun Davranın", Para, 2 Şubat 1990, s.16.

5.4 GÜDÜLENME

5.4.1 GÜDÜLENMENİN TANIMI

_Kişiliğin oluşmasında, biçimlenmesinde tutum ve davranışı başlatan, açığa çıkaran, sürdüren, yönlendiren bilinçli ya da bilinçsiz etkenlere ruh biliminde *güdü* (motive) denir. Güdülerin etkisiyle oluşan sürece de *güdülenme* (motivation) adı verilir. Gerçekte güdü kavramı içinde, içgüdü, dürtü, içsel itilme, gereksinim, eğilim, ilgi, istem, tutku, umut, beklenti ve amaç kavramları da yer alır. Bunlar kişiliğin gelişmesinde rol oynadığı gibi, bir tutum ve davranışı ortaya çıkaran temel etkenler arasında da bulunabilirler⁽³⁶⁾.

Güdülenme kavramı açıklandığında bir diğer kavramın da önemi ortaya çıkmaktadır ; Gereksinme. *Gereksinme*, bireyin sağlığı ve iyi olması yolunda duyduğu herhangi bir eksikliklerdir. Bu eksikliğin giderilmesi, bireyin toplumdaki fonksiyonlarını yerine getirebilmesi için gereklidir ⁽³⁷⁾.

5.4.2 GÜDÜLENME SÜRECİ

Güdülenme, bireylerde belirli şeylere karşı duyulan gereksinimle başlar. Gereksinme, bireyde onu gidermeye karşı bir itki oluşturur. Birey uyarılmasının sonucunda, kendi kişiliğine ve öğrenmesine uygun olarak eyleme geçer.

Davranışın amacı gereksinmeye karşı duyduğu isteğin doyumlanmasıdır. Bu süreci şöyle ifade edebiliriz ⁽³⁸⁾.

Gereksinme → Uyarılma → Davranış → Doyum (Amaç).

Gereksinmelerin oluşacağı ortamı, bireyin hangi tür niteliklerini saptadığını şu şekilde açıklayabiliriz ⁽³⁹⁾ :

1. Bilgi ve Görgü
2. Eğitim
3. Yaş

³⁶KÖKNEL, s.55.

³⁷TUĞRAY KAYNAK, Organizasyonel Davranış, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.117, İstanbul, 1990, s.98.

³⁸ZEYYAD SABUNCUOĞLU, Çalışma Psikolojisi, 3.B., Uludağ Üniversitesi yayınları, Yayın No.3-042-0116, 1987, s.66.

³⁹KAYNAK, s.135

4. Medeni Durum
5. Finansal Durum
6. Sağlık Durumu
7. Psikolojik Yapı
8. Sosyal İlişkiler
9. Politik Tutumlar
10. Ahlak Kavramı

Bireyin gereksinimleri yaşam içinde sürekli değişkenlik gösterir. Bunun yanısıra bireyin davranışlarında da değişiklik gözlenir. Sürekli değişim, güdülenmenin dinamiğini yansıtır. Bu dinamizmin yanında, gereksinimlerden kaynaklanan güdülerle davranışlar arasında değişik gelişmeler vardır. Örneğin, ekonomik güdünün bir simgesi olan para, bazı bireyler için gelir kaynağı, bazıları için güvence kaynağı, bazıları içinse otorite ve saygınlık kazanma aracı olarak değerlendirilebilir. Burada, paranın değişik ve güdüler etkisiyle değişik yönde harcandığı görülür⁽⁴⁰⁾.

Bu noktada gereksinimlerden kaynaklanan güdülenmeyi kategorilere ayırabiliriz⁽⁴¹⁾.

1. İçgüdüler : Doğuştan gelen, öğrenmeyle kazanılmayan, türe özgün olan, kişiliğin gelişmesinde, tutum ve davranışların oluşmasında rol oynayan temel ruhsal güçlerdir⁽⁴²⁾. Bunlar bilinçsiz davranışlardır, belirli reflekslerin ve doğal davranışların sonucu oluşurlar. belirleyici özellikleri öğrenmeyle değişmemeleri ve evrensel olmalarıdır.

2. Fizyolojik Güdüler : Bu güdüler, insanın yaşamını sürdürebilmesinde temel olan gereksinimler sonucu oluşurlar. Beslenme, giyinme, ısınma, barınma gereksinimleri bu tür güdülere örnektir. Yarı bilinçli, yarı bilinçsizdirler.

3. Sosyolojik Güdüler : Bireyin toplumun bir parçası olmasından kaynaklanırlar. Bilinçli bir toplum yaşantısı sonucu bireyde bir takım gereksinimler oluşur. Toplumun kuralları, gelenekleri, alışkanlıkları belirleyicidir. Çünkü bunlar toplumda düzeni sağlarlar. Birey toplumda yer edinme çabası içinde düzene

⁴⁰SABUNCUOĞLU, s.70

⁴¹SABUNCUOĞLU, s.67-69.

⁴²KÖKNEL, s.56.

uymaya çalışır. Bunun sonucunda, örneğin bir gruba üye olmak, iyi bir işte çalışmak, eğitilmek, beğeni kazanmak, sevmek, sevilme, yardım etmek gibi düşüncelerle birey sosyal güdülenmeyi yaşar. Toplumun değişik kesimlerindeki bireyler değişik sosyal güdülere sahiptirler.

4. Psikolojik Güdüler : Düşünsel ve ruhsal gereksinimlerden kaynaklanır. Bu güdüler doğuştan ya da sonradan kazanılabilir. Bir işi başarma, bir şeye ilgi veya sevgi duyma psikolojik güdülerdir. Diğer güdülenmelerden daha zor incelenirler. Çünkü belirli kalıpları yoktur. Bireyden bireye farklılık gösterirler. Özellikle kişilik, psikolojik güdülenmede en önemli faktördür.

5.4.3 GÜDÜLENME KURAMLARI

Bu bölümde, güdülenme kuramlarından, Maslow'un gereksinimler hiyerarşisi kuramı ve Wroom'un beklenti kuramı incelenecektir.

5.4.3.1 MASLOW'UN GEREKSİNİMLER HİYERARŞİSİ KURAMI

Bu kuram iki varsayıma dayanır. Birincisi, insanların her gösterdikleri davranışın bir ihtiyaçlarını gidermeye yönelik olduğudur. İkinci varsayım, kişilerin bir sıralanma gösteren ihtiyaçlara sahip olmalarıdır.

Maslow bu sıralamayı şu şekilde yapar ⁽⁴³⁾ :

1. *Fizyolojik Gereksinimler* ; Yemek yeme, dinlenme, korunma vb.
2. *Güvenlik Gereksinimleri* ; Korunma, can ve iş güvenliği vb.
3. *Sosyal Gereksinimler* ; Grup üyesi olma, sevmek, sevilme, arkadaşlık vb.
4. *Saygınlık Gereksinmesi* ; Kendine güven duyma, prestij kazanma, başkalarının beğenisini kazanma vb.
5. *Kişisel Bütünlük Gereksinmesi* ; Yaratıcılık, yetenekleri ortaya koyma vb.

Maslow'un kuramının özünde, gereksinimlerin bir sıra izlediği ve doyurulan bir gereksinimin artık güdüleyici etkisinin kalmadığı düşüncesi yer alır. Ancak gereksinimlerin sıralaması katı kurallara bağlı olamaz. Bazen bir gereksinme bir diğerinden önce gelebilir ya da bir kaç gereksinme aynı anda giderilebilir.

⁴³SABUNCUOĞLU, s.78.

Bu kuramlardan şu sonuçlara varabiliriz : İnsan yapısı gereği, gereksinme duyan bir canlıdır. Bu gereksinmeler sürekli dir. Biri karşılandığında bir diğeri başlar. Bu doyumsuzluk içinde insanlar, ihtiyaçlarına ulaşmak için daima çaba içinde olurlar. Ayrıca gereksinmeler zincirinde, alt basamaktaki bir gereksinme doyurulup, üst basamaktakine geçildiğinde, alt basamaktaki gereksinmelerden biri yeniden doğarsa, önce o giderilmeye çalışılacaktır (⁴⁴).

5.4.3.2 WROOM'UN BEKLENTİ KURAMI

Güdülenme teorileri içinde beklenti (expectancy theories) teorileri gittikçe önem kazanmaktadır. Bunlardan Wroom'un beklenti kuramı en yaygın bilinen ve kullanılanıdır. Wroom'un beklenti kuramında, öncelikle valens, araçsallık ve beklenti kavramlarının açıklanması gerekir :

1. *Valens (Valence)* : Kişinin belirli bir gayret sarfederek elde edeceği ödülü arzulanma derecesini gösterir. -1 ile +1 arasında değer alabilir. Bir ödül, birey için çok önemli ve arzulanır bir olayken, bir diğ er birey için önemsiz ya da çaba göstermeye değmeyecek bir olay olabilir. Örneğin para kazanma pozitif valens iken, tehlike ya da kirlilik negatif valens'tir.

2. *Araçsallık (Instrumentality)* : Bir bireysel davranış ile onun uzantısındaki hedeflerin bütünleşmesi durumu ve bunun o davranış üzerinden gerçekleşme derecesidir (⁴⁵).

3. *Beklenti (Expectancy)* : Bireyin hayal ettiği olayın sonucuna dair olasılıktır. Birey, davranışının sonucunda bir ödül elde edebileceğine inanıyorsa daha fazla çaba sarfeder. Beklenti olasılığı, bireyin bu olasılığı değerlendirmesiyle (0) ile (+1) arasında değer alır. Birey davranış ile ödül arasında ilişki görmüyorsa bekleyiş (0) değerini alır.

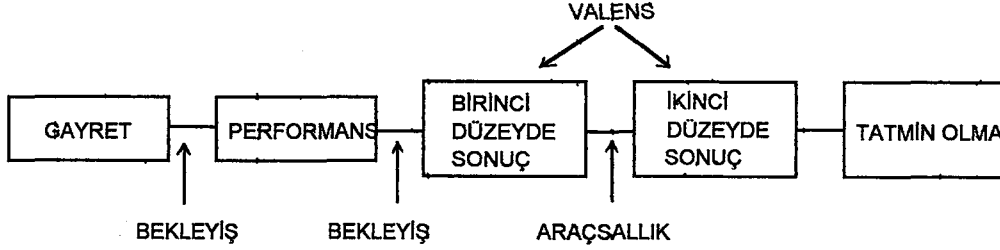
Birey davranışının bir performans (iş başarma) ile sonuçlanacağına inanıyorsa, performansının sonucunda da bir ödül kazanacağını düşünüyorsa (bekleyiş), birinci kademedeki ödülü, ikinci kademedeki sonuçlar için gerekli görüyorsa (araçsallık) motive olacaktır. Örneğin birey para kazanmak için beklentisine göre performans gösteriyorsa, parayı da ikinci dereceden bir amaç

⁴⁴SABUNCUOĞLU, s.79.

⁴⁵KAYNAK, s.129.

için gerekli buluyorsa (saygı kazanma, tanınma, daha iyi geçinebilme vb.) motive olur.

- Modelin işleyiş mekanizmasını şu şekilde gösterebiliriz ⁽⁴⁶⁾ :



Şekil 5.1 Wroom'un Beklenti Modeli

Wroom'un beklenti modelini matematiksel olarak ifade etmek istiyorsak⁽⁴⁷⁾;

$$F_i = f_i \left[\sum_{j=1}^n (E_{ij} \times V_j) \right]$$

(i = n+1, m)

F_i = (i) sonucuna ulaşmak için gösterilen çaba ya da davranış eğilimi.

E_{ij} = (i) davranışının (j) sonucuna varma beklentisinin gücü.

V_j = (j) sonucunun değeri.

$$V_j = f_j \left[\sum_{k=1}^n (V_k \times I_{jk}) \right]$$

(j = 1,2,.....n)

V_j = (j)'nin valensi.

V_k = (k)'nin valensi

I_{jk} = İkinci boyuttaki (k) sonucuna ulaşmak için (j)'nin birinci boyuttaki araçsallığı

⁴⁶TAMER KOÇEL, İşletme Yöneticiliği, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadı Ens., Yayın No.101, İstanbul, 1991, s.317.

⁴⁷KAYNAK, s.131.

5.4.4 YATIRIMCI KARARI VE GÜDÜLENME

Wroom'un kuramı bir süreç kuramıdır. Bir davranışın ortaya çıkmasına neden olan faktörler, kişisel özellikler ve çevre koşullarının etkisiyle bir süreç içinde ortaya çıkarlar. Ayrıca her insan farklı ihtiyaç ve amaçlara sahiptir. Yine bu amaçlara, ihtiyaçlara ulaşmak için seçecekleri yöntemler de farklıdır.

Birey davranışlarının sonucunda bazen ödül bazen de cezalandırma bekler. Davranışını bu beklentisi doğrultusunda yönlendirir.

Güdülenme kavramlarından görüldüğü üzere yatırımcılar da birey olmalarından hareketle, bir ihtiyaç karşısında, kişilik yapıları ve çevresel koşullarla güdülenirler. Yatırımdan bir takım beklentileri vardır. Beklenti ile ona ulaşmak için gösterecekleri çaba arasında bir değerlendirme yaparlar. İhtiyaçlarına ulaşmak için, yatırım sonucunda bekledikleri ödüle göre, alabilecekleri riski de belirlerler. Güdülenmeyi davranışa dönüştürerek yatırım yaparlar. Yaşanan bu süreç, her yatırımcının kişiliği ve çevre koşullarından etkilenişi farklı olduğu için yatırımcıdan yatırımcıya değişir.

5.5 ALGILAMA VE ÖĞRENME

5.5.1 ALGILAMA SÜRECİ

Algılama, bir farkına varma, farkına varılma, bilgi setimiz içinde bir yer olarak yakıştırma ve söz konusu olguyu nitel ve nicel olarak yargılayıp değerlendirme sürecidir (⁴⁸). Algılamada öncelikle beş duyumuzun fonksiyonu önemlidir. Bu duyumlarımızdan yararlanarak, algılama için kullandığımız bilgi setimizi oluştururuz.

Davranışın temel belirleyicisi olan güdüyü oluşturan istek, gereksinme, dürtü gibi alt etmenler bilinçli ya da bilinçdışı algılama süreçlerinin etkisi ile oluşumlarını tamamlarlar.

Algıladığımız bir olgu diğerinden ayrı ise, alışmamış olduğumuza "illüzyon" denilebilir. Normal dışı algılamalar ise "halüsinasyon" dur.

⁴⁸KAYNAK, s.63.

Olayların ve nesnelerin algılanması zaman ve mekan içinde oluşacaktır. Bu nedenle algılama süreci bir zaman ve mekan olgusudur ⁽⁴⁹⁾.

- İnsanlar, özellikleri değil de o özelliklere sahip olan nesne ve varlıkları algılamaya daha çok eğilimlidirler. Varlıkların çabuk ve kolay algılanabilir olmasının nedenleri şöyle sıralanabilir ⁽⁵⁰⁾ :

1. Öncelikle varlıklar bir biçim sahibidir. Başka türlerden kolayca ayrılabilirler.
2. Bütün nesnelere, boy, genişlik, derinlik, yüzey, hacim gibi nitel ve nicel farklılıklar taşırlar. Bu nedenle ayrı ve tek olarak çarpıcı özelliktedirler.
3. Nesnelere, tek bir duyu aracılığıyla değil de, tüm duyuların koordinasyonu ile algılanırlar.
4. Her nesnenin birey için bir anlamı vardır.

Ayrıca birey, bir rengi, sesi ya da ışığı tek olarak değil de örgütlenmiş bir biçimde algılar. Bunun en gözlenebilir olanı şekil ve zemine bağlı olarak gelişenidir.

Algısal örgütlenmede ikinci bir olgu da kişinin algılanılacak nesnelere, gruplandırarak bir bütüne dönüştürmesidir. Bunları şöyle sıralayabiliriz ⁽⁵¹⁾ :

1. *Bütünlük İlkesi* : Bireysel eğilimimiz bütünü saptayıp onu algılamaya dönüktür. Algılar eksik parçaları kişi kendisi tamamlayıp bütüne dönüştürür.
2. *Süreklilik İlkesi* : Bütünlük ilkesi gibi ele alabiliriz. Ancak beynimiz eksik parça ve örnekleri tamamlayamaz. Bu yüzden sürekliliği olan örnekleri algılarız.
3. *Yakınlık İlkesi* : Kişi ve nesnelere birbirlerine yakın olmaları da bir bütün halinde algılanmalarına neden olur.

⁴⁹KAYNAK, s.72.

⁵⁰KAYNAK, s.73.

⁵¹KAYNAK, s.80.

4. *Benzerlik İlkesi* : Benzer yapıda bulunan kişi, nesne ve varlıklar birlikte algılanmaya yatkındırlar.

5.5.2 - ÖĞRENME SÜRECİ

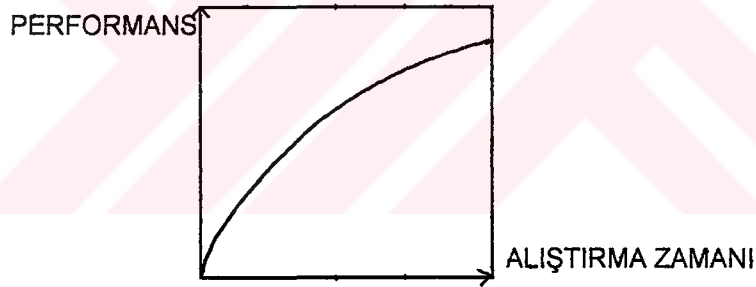
"Öğrenme, oranlı olarak sürecek olan davranış değişikliklerinin ya da davranış olanaklarında söz konusu olabilecek değişikliklerin, deneyimlere bağımlı olarak kazanılmasıdır (⁵²)."

Öğrenme sürecinde bazı temel ilkeler vardır (⁵³) :

1. *Öğrenme Eğrileri* : Dört farklı öğrenme eğrisi gözlemlenebilir.

a) *Azalarak yükselen edinme - öğrenme eğrisi* :

Öğrenilen yeni bilgiler insanı sürekli geliştirir. Ancak öğrenmenin sınırlarına yaklaşıldığında ve fizyolojik sınırlara varıldığında, ortak performans artmayacaktır. İşte o zaman aşağıdaki grafiğe ulaşılır. Monoton işlerdeki öğrenme bu grafiğe uyar.



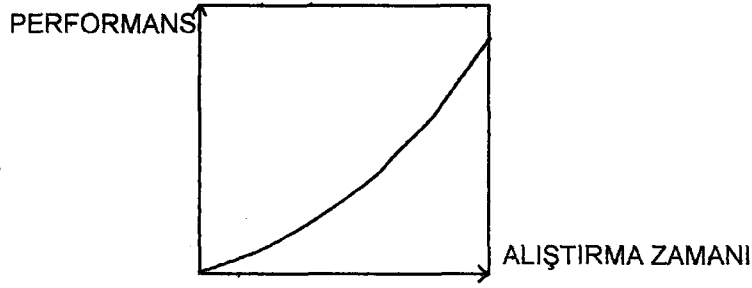
Şekil 5.2

b) *Artarak yükselen edinme - öğrenme eğrisi* :

Özellikle araştırma-geliştirme görevlerinde, gelişmiş teknolojiyi öngören işleri öğrenmede bu tip öğrenme - performans ilişkisi söz konusudur.

⁵²KAYNAK, s.84.

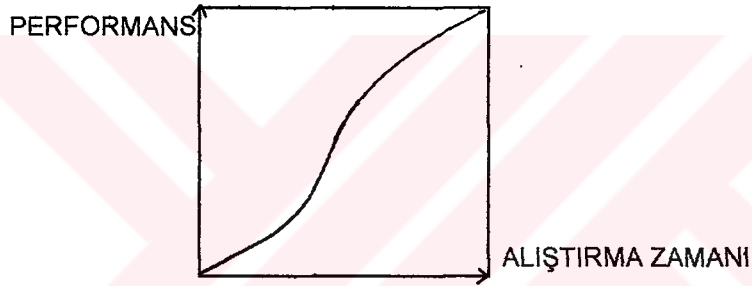
⁵³KAYNAK, s.90-96.



Şekil 5.3

c) *S Biçimli edinme-öğrenme eğrisi :*

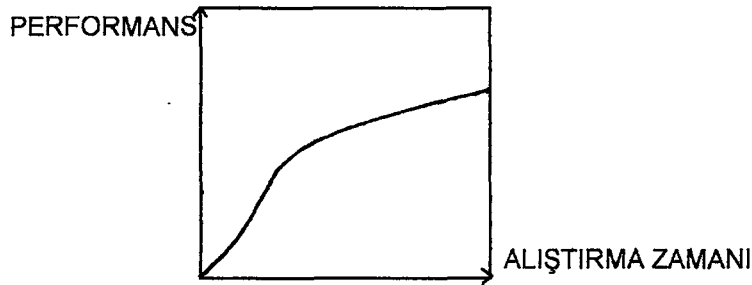
Öğrenilecek olayda, azalarak yükselen ve artarak yükselen öğrenme eğrisinin bir kombinasyonu şeklinde oluşan bir öğrenme - performans ilişkisi söz konusudur.



Şekil 5.4

d) *Düzlük gösteren edinme - öğrenme eğrisi :*

Bazı olayların öğrenme sürecinde önce çok hızlı bir aşama görülür. Ardından da bir düzlüğe ulaşılır. Bu tip işler fazla bilgi gerektirmeyen, daha çok sabır isteyen işlerdir.



Şekil 5.5

2. Kolay ve güç öğrenilen görevlerle ilgili öğrenme eğrileri :

Zor görevlerle ilgili öğrenme eğrileri yavaş bir tırmanma gösterirler. Öğrenme süreci çok uzun sürer. Kolay görev öğrenme eğrisinde, öğrenme kısa zamanda gerçekleşebilir. Ancak öğrenilecek bir şey kalmayınca, performansta artış gözlenemez. Bir de önce zor, öğrenilince kolaylaşan eğriler vardır.

3. Parçanın ve bütünü öğrenilmesi olayında ise, bütün öğrenileceği zaman motivasyonun, parçanın öğrenilmesinden daha yüksek olduğu saptanmıştır.

4. Öğrenme sürecinde bir de körleşme olgusu vardır. Bu körleşmenin nedeni, doğal uyarıcının ortadan kalkmasıdır.

5. Kendiliğinden yeniden elde etme olayında ise, körleşme sürecinden sonra bütünüyle yok olmayabilir. Uyarıcı yeniden elde etme söz konusudur.

6. Uyarıcının genelleştirilmesi olayı ise öğrenmenin tek uyarana bağlı kalmamasını sağlar.

7. Ayırım yapma ilkesinde, genelleştirme ilkesinin derecesi azaltılabilir, hatta ters çevrilebilir. Öğrenim sürecinde iki uyarıcı arasında ayırım yapabilmek olayıdır.

5.5.3 ALGILAMA, ÖĞRENME VE YATIRIMCI

Yatırımcılar, yatırım kararı alırken algılamalarından ve öğrenme süreçlerinden de etkilenirler.

Öğrenme ilk önce kültürel yapıyla ilgili olarak ortaya çıkar. Birey, dolayısıyla yatırımcı bir kültürel yapının içinde yaşar. Yaşadığı kültürel yapıyı öğrenerek tanır. Değer yargıları, idealleri, kişiliği, tutumları bu kültürel yapının içinde oluşur. Bunları da öğrenme yoluyla kazanır.

Yatırımcı ikinci öğrenme sürecini de yapacağı yatırım konusunda yaşar. Kültürel yapının içinde şekillenen kişiliği ve güdüleri ile davranışlar belirler. Öğrenme yoluyla kazandığı deneyimlerini kullanarak yatırımla ilgili yeni bilgiler öğrenir. Bu yeni bilgiler ve deneyimleriyle yatırım kararını verir. Her yatırımcının geçirdiği öğrenme süreci ve bu sürecin sonucundaki kazanımları farklı olduğu için aynı olay karşısında verecekleri kararlar da farklı olacaktır.

Ayrıca her birey bir durumu algılamak farklı sonuçlar elde eder. Bir birey olan yatırımcı da yatırım kararında farklı algılamalara sahip olacaktır. Psikolojik karar analizleri, temel prensiplerde bile farklı algılamalar yaşanabileceğini göstermiştir. Ayrıca bu analizler, risk seven yatırımcıların, alışılmış prensiplerin dışında kararlara yöneldiklerini de göstermiştir. Bunların çoğunlukla ön yargılı beklentileri olduğu da saptanmıştır. Bu sonuçlar bize yatırımcıların her birinin algılayışlarının farklı olduğunu gösterir. Farklı algılayışları olan yatırımcılar, yatırıma dair tüm veriler aynı olsa bile farklı risk kararları verirler.

5.6 GRUP VE LİDER ETKİSİ

5.6.1 GRUP VE BİREY

Grup, amaçlı ve ortak değerleri paylaşan kişilerin oluşturduğu ilişkiler topluluğudur⁽⁵⁴⁾. Her birey bir grup içinde yaşar. Grubun oluşma nedenleri ise, bireyin sosyal ihtiyaçlarını ve benlik ihtiyaçlarını karşılama isteği olabilir. Bir işin görülmesi için bir birliktelik oluşturma gereksinimi de olabilir. Grubun amaçlarını benimsemek, ekonomik yarar sağlamak, aynı siyasal görüşü paylaşmak, aynı coğrafyadan gelmek de bir gruba katılma nedenleri olarak görülebilir.

Özellikle ergenlik çağında bir grupta yer alma birey için çok önemlidir. Bir gruba ait olma, onlar tarafından takdir edilme, sevilme ve gruptaki yerinin sürekliliğini sağlama, kişiliğini oluşturmada önemli faktörlerdir. Bu dönemde yaşanacak bir başarısızlık, bireyin gelecekteki yaşamını etkiler. Böylesi bir ihtiyaç sonunda grupta yer almak ve yerini korumak için birey gruba uyma davranışı gösterecektir. Bu da bireyin görüşünü grubun görüşü doğrultusunda oluşturmasını ya da değiştirmesini de ifade eder. Birey önceden farklı düşünüyorken, grup içine girdiğinde, görüşü grup görüşüne yakınlaşıyorsa, bireyin uyma davranışında bulunduğunu, gruptan etkilendiğini söyleyebiliriz. Grup dışındayken farklı düşünüyorsa birey o görüşü benimsememiştir. Uyma davranışının altında gerçeğe ilişkin doğru bir yargıya varma isteği, kendisi hakkında olumsuz düşünülmemesi, iyi bir izlenim bırakma isteği yatar.

İnsanlar kararlarını her zaman objektif ölçeklerle test edemezler. Bunun için başkalarına fikir sorar. Bu fikir kendi fikrine uyuyorsa güveni artar, uymuyorsa fikir değişim eğilimi başgösterebilir. Kendi görüşünden ne kadar az

⁵⁴ERDOĞAN, s.306

eminse ve ne kadar belirsizlik taşıyorsa o derece çok etkilenir ⁽⁵⁵⁾. Azınlıklar da çoğunluğu etkileyebilir. Üst mevkideki güçlü insanlar ya da liderler de etkileyebilir. Karizmatik bir yapıları varsa pek çok insana fikirlerini benimsetebilirler.

1960'lara kadar grupların tek tek ve bireylerden daha dikkatli, ılımlı ve abartılı karar aldıkları düşüncesi yaygındı. Fakat 1961'de Stoner isimli bir öğrenci bir anket çalışması yapmıştır. Çalışmada, deneklerin, bir takım ikilemler arasından bir tercihte bulunmaları istenmiştir. Bu test kişisel olarak ne kadar riske yönelme eğilimleri taşıdıklarını ölçüyordu. Bir seçenek diğerinden daha fazla risk içeriyordu. Birinin başarıma ihtimali yüksek ama arzu edilen bir hareket tarzı olma ihtimali düşüktü. Diğerinin başarıma ihtimali düşük ama diğerinden daha çekiciydi. Bireylere tek tek bu anket uygulandıktan sonra, denekler gruplara ayrılmış ve her bir soruyu tartışarak karar vermeleri istenmiştir. Bu anket sonuçları göstermiştir ki, grup kararları, birey kararlarının ortalamasından daha risklidir. Ayrıca yönelmeler üyeler tarafından benimsenmiştir. Bu bulgulardan hareketle Stoner, grupların bireylerden daha atak, daha canlı ve daha fazla risk alma eğiliminde olduklarını iddia etmiştir ⁽⁵⁶⁾.

Wallach, Kogan ve Bem de ikilemler arasında seçim yapma şeklinde hazırlanmış anketlerle risk konusunda araştırmalar yapmışlardır. Diğer araştırmacılar da bu konu ile ilgili çeşitli hipotezler öne sürmüşlerdir ⁽⁵⁷⁾. Bunların riskin, toplumdaki belli rollerin simgesi olması, riskin kültürel bir değer olması ve gruptaki risk seven bireyin alınan kararda etkili olmasıdır.

1. *Risk belli roller için bir değerdir.* Bu hipotezi 1961'de Stoner öne sürmüştür. Stoner, endüstri yöneticiliği programının son sınıfındaki erkek öğrenciler üzerinde bir araştırma yapmıştır. Toplumda hem endüstri yöneticisi hem de erkek rolünün daha cesur kararlar ve daha fazla risk almayı doğuracağını iddia etmiştir. Pek çok öğrenci bu hipotezle bağdaşmaz sonuçlar vermiştir. Wallach 1962'de Sanat programındaki bayan öğrenciler üzerinde yaptığı araştırmada yine bu hipoteze karşı çıkan sonuçlar bulmuş ve rol-değer hipotezinin doğru olmadığını göstermiştir.

⁵⁵SİBEL ARKONAÇ, Grup ve Gruplararası Davranış, İstanbul Üniversitesi, Psikoloji Bölümü, 1990, s.44.

⁵⁶ARKONAÇ, s.52.

⁵⁷MARWIN E.SHAW, Group Dynamics : The Psychology of Small Group Behaviour, Mc Graw - Hill Book Company, 1971, s.76-78.

2. *Risk alma kültürel bir değerdir.* Bu teori Brown tarafından 1965'de öne sürülmüştür. Teorinin varsayımı, toplumdaki birey için riskin bir değer olduğudur. Ayrıca gruptaki statüsünü yükseltmek isteyen bireyin, daha riskli kararlar alma isteği de bu teorinin temelini oluşturmaktadır. Levinger ve Schneider 1969'da 250 öğrenci üzerinde bir araştırma yapmışlardır. Bu araştırma yine ikilemler arasında seçim yapma şeklinde düzenlenmiş anketlerle yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda her öğrencinin kendi dışındakilerini daha tutucu gördüğünü bulmuşlardır. Ayrıca öğrencilerin, kendi seçimlerinden daha riskli seçim yapanları takdir ettiklerini ortaya koymuşlardır.

3. *Riski seven bireyler grup içinde daha etkilidir.* Bu hipotezi 1962 yılında Marquis araştırmıştır. Grup içinde, riskli bir karar üzerine yapılan tartışmalarla araştırma yapmıştır. Tartışmadan önce, grup içindeki daha riskli kararları alan bireyin, grup üzerinde etkili olduğunu bulmuştur. Eğer bu kişi daha tesirli ise, grubun tartışmadan sonra riskli kararlar vermesi sonucunu sağlayabileceği göstermiştir. Wallach, Kogan ve Burt de 1965 yılında bu konuda araştırma yapmışlardır. Araştırmalarının sonucunda, riskli olay hakkında grup içinde bir anlaşmaya varılmamışsa, yüksek risk alan grup üyelerinin, düşük risk alan üyelere daha ikna edici ve kararı bu yönde etkileyici olduklarını bulmuşlardır.

Tüm bu araştırmalar grup içinde risk alma konusunda üç faktörün etkili olduğunu göstermektedir ; risk seven grup üyesinin etkisi, risk almanın kültürel değerle birleştirilmesi ve grup içinde sorumluluğun dağılması. Bu dağılım hipotezi, en çok deneysel desteğe sahip hipotez olarak görülmektedir. Gözlemlenmiş toplumsal olaylar bu hipotezin mantıklı olduğu göstermektedir. Örneğin, kalabalık içinde aşırı hareketlerde bulunan bireylerin yalnızken aynı davranışları göstermedikleri toplum araştırmalarında gözlemlenmiştir ⁽⁵⁸⁾.

5.6.2 LİDERLİK

Liderlik, insanları belirlenmiş hedefler yönünde çaba göstermeye ikna etme yeteneğidir. *Lider* ise grup üyelerini bir araya toplayan ve onları grup amaçlarına güdüleyen insandır. Liderler grup üyeleri tarafından izlenen kişilerdir. Lider grubun amacı doğrultusunda koordinasyon sağlar ⁽⁵⁹⁾. Ayrıca grubun duygusal olarak da kabul ettiği bir kişidir.

⁵⁸SHAW, s.79.

⁵⁹ERDOĞAN, s.330.

Liderlik, büyük ölçüde kişinin kişisel özellikleri ile değil, rol davranışı ile belirlenir. Ayrıca liderlik eylemleri, beklenti kuramları açısından da incelenebilir. Gündünün, arzulanma derecesi -1 ile +1 arasında değişen (valens) beklentinin bir sonucu olduğunu varsayarsak, hem değer hem de beklenti yaratmak liderin görevi olur⁽⁶⁰⁾.

Bir işletme içindeki liderlikte ise bazı liderlik fonksiyonları vardır ; planlayıcı, uygulayıcı, uzman, sözcü, kontrolör, ödüllendiren ve cezalandıran, hakem ve aracı, örnek, grup sembolü, suç üstlenen sıfatlarını taşırlar ⁽⁶¹⁾.

Liderliği davranışsal açıdan Ohio State University II.Dünya Savaşından sonra incelemeye başladı. Bu çalışmalarda lider-grup ilişkisi içerisinde yer alacak temel davranışlar şu şekilde ortaya konulmuştur ⁽⁶²⁾ :

1. Lider ile grup üyeleri arasında arkadaşlık, dostluk ilişkisi.
2. Saygıya dayalı bir ilişki sisteminin varlığı.
3. Üyeler arasında destekleyici bir ilişkinin oluşması.
4. Üyelerle lider arasındaki ilişkilerde açıklığın esas alınması.
5. Lider ile grup üyeleri arasında güvene dayalı bir ilişki sisteminin varlığı.

5.6.3 YATIRIMCI KARARLARINDA GRUBUN VE LİDERİN ETKİSİ

Grubun tanımını yaparken amaçlı ve ortak değerleri paylaşan kişilerin oluşturduğu ilişkiler topluluğu olduğunu belirtmiştik. Yatırımcılar da her birey gibi bir grup içinde yaşarlar. Bu grup yukarıdaki tanım gereği, yatırımcılardan oluşan bir grup da olabilir.

Yatırımcının da bir grup içinde yaşaması gerekliliği onun gruba uyum davranışları içerisinde olabileceğini gösterir. Bu uyma davranışı, yatırımcının kararlarını da etkiler. Örneğin yatırımcı, bir yatırıma girmeye çekiniyorsa, riskin kabullenilebileceğinden yüksek, getirisinin de düşük olduğunu düşünüyorsa yatırıma girmeme kararı verir. Ancak içinde bulunduğu grubun genel görüşü ya da lider olarak belirledikleri kişinin görüşü, bu yatırıma girmenin yararlı olacağı yönündeyse kendi fikrini yeniden düşünüp, onların bu kararına katılabilir. Çünkü

⁶⁰KEITH DAVIS, İşletmelerde İnsan Davranışı, Çev.KEMAL TOSUN, TOMRİS SOMAY, FULYA AYKAR ve diğerleri, İşletme İktisadi Enstitüsü, Yayın No.98, 3.B., 1988, s.148.

⁶¹ERDOĞAN, s.358-360.

⁶²ERDOĞAN, s.336.

bireyler, bir konu hakkında tek başlarına karar vermek durumunda kaldıklarında kendilerini yalnız, kararlarına güvensiz hissedebilirler. Yanlış karar aldıklarını düşünebilirler. Başkalarından, özellikle grubundan ve lider olarak görülen kişiden onay -aldıklarında güvenleri artar, destek bulurlar, paylaşmanın rahatlığıyla doğru karar aldıklarını düşünürler. Onay alamazlarsa da kararsızlığa düşüp, fikirlerini grup yönünde değiştirebilirler.

Yatırımcıların aldıkları kararlardaki risk seviyeleri de grup ve lider etkisi ile değişebilir. Bunun örneklerini belirgin olarak borsa yatırımcılarında görebiliriz. Ülkemizde banka ve aracı kurumlarda borsa seanslarını izlemek için seans salonları bulunmaktadır. Yatırımcılar, genelde aynı seans salonlarına giderek, orada bir grup oluştururlar. Alım - satım emirlerini, çoğu zaman grubunda duyabileceği şekilde dealer'a iletirler. Daha önce grup-birey risk alma teorilerinde risk almanın kültürel bir değer olduğunu belirtmiştik. Yatırımcı bazen, grup içinde beğeni kazanmak, cesur olduğunu göstermek amacıyla riskli alım-satım emirleri verebilir. Bazen de bir ya da birden fazla kişinin aldığı bir karara, riskli olduğunu düşünse bile katılabilir. Çünkü sorumluluğu bu şekilde dağıtmış olur ve paylaşmanın güvencesiyle o da belki de hiç düşünmediği bir alım-satım kararı alabilir.

Bu noktada liderin de devreye girebileceğini görmekteyiz. Bu salonlarda grup, bir kişiyi lider olarak benimseyebilir. Aldığı kararların verimli sonuçlar vermesi, riskli kararlar alabilmesi, karizmatik bir kişiliğinin olması gibi sebeplerle bu kişi lider olarak kabul edilebilir. Onun kararları da grubun ve bireylerin risk alma davranışlarını etkiler.

Daha önce Marquis'in yaptığı araştırmalarda grupta, riskli kararları alan bireyin grubun kararlarını etkilediğini bulduğunu belirtmiştik. Ayrıca, Levinger ve Schneider'in grup içinde riskli kararları alan kişilerin takdir edildiğini araştırdığını incelemiştik. Riskli kararları alan birey hayranlık duyularak lider haline getirilebilir. Ve bu risk almayı seven lider, grubu riskli kararlar alma yönünde harekete geçirebilir.

Tüm bunlardan görüldüğü üzere, yatırımcı birey olmasının verdiği psikolojiyle, grubun ve varsa liderin etkisi altında kalarak riske karşı tutumunu belirleyebilir.

5.7 TUTUMLAR

Yatırımcı davranışını etkileyen kişilik, grup vb. faktörlerden başka tutumlar da davranış açısından önemlidir. Bireyin "i" olayına karşı tutumunun oluşumunu şu formülle ifade edebiliriz ⁽⁶³⁾.

$$T_i = b_i \sum B_i$$

T_i = Kişinin "i" olayına karşı tutumu.

b_i = Kişinin "i" olayı hakkındaki bilgi ve davranışlarının evrimi sonucu elde ettiği etkileme katsayısı.

B_i = Kişinin "i" olayı hakkındaki bilgisinin toplamı.

Bir olay karşısında tutum oluşması için o olay hakkında bireyin bilgi sahibi olması gerekir. Bu da öğrenme sürecini gerektirir. Birey, öğrenme sonucundaki kazanımlarını, kendi kişiliği doğrultusunda değerler ve sonradan kullanmak üzere saklar. Bu saklanan bilginin sonuç olarak olumlu veya olumsuz şeklinde ortaya çıkardığı bir katsayı olacaktır. Tutumun oluşumu da bu katsayının ağırlığıyla belirecektir ⁽⁶⁴⁾.

Tutum bireyin bir olgu ya da bir kişi karşısındaki davranışının özetidir. Tutumu oluşturan zihinsel, duygusal ve davranışsal faktörler vardır ⁽⁶⁵⁾.

Zihinsel ve bilgisel faktörlerde etkin olan, kişinin objeye karşı inançlarıdır. Kişi olay hakkında bilgi alır, kendi zihinsel yapısında bunları tartar, diğer bilgilerle birleştirir ve bir inanç sistemine varır. Daha sonra bu sistem doğrultusunda tutumunu belirler.

Duygusal faktörler ise, bireyin objeye, olaya karşı heyecanlarıdır. Tutumun duygu dolu olan bölümüdür.

Davranışsal faktörler ise, kişinin bir harekete eğiliminin olması halidir. İnançları, duyguları doğrultusunda karar veren birey bunları davranışa dökerek tutumunu belirler.

⁶³ERDOĞAN, s.363.

⁶⁴ERDOĞAN, s.363.

⁶⁵ERDOĞAN, s.365 - 366.

Tutumunun şekillenmesini ise şu şekilde ifade edebiliriz ⁽⁶⁶⁾ :



Şekil 5.6 Tutumun Oluşum Süreci

Bireyin davranışlarının önceden belirlenebilmesi için tutumunun ölçümü ve bazı kuralların saptanması araştırılabilir. Ancak tutum analizi ile davranış saptaması arasındaki ilişkide üç temel prensip vardır ⁽⁶⁷⁾ :

1. Genel tutumlar, genel davranışların en önemli göstergesidir.
2. Çok özel konular karşısında belirli hale gelen özel tutumlar bu konuda karşısındaki özel davranışların göstergesidir.
3. Tutum ölçümünü takip eden kısa süreler içerisinde öngörülen tutum-davranış ilişkisi geçerliliğini korumaktadır.

Tutumlar zaman içinde öğrenilirler, değişirler. Bazı tutumlar yok olurken, bazıları güçlenir. Bazen bir davranışla tutum arasında önemli bir bağıntı görülürken bazen bu bağıntı çok zayıflar. Sonuç olarak bireyin tutumları ve davranışları karar alma sürecinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkar.

Yatırımcı da alacağı yatırım kararı, dolayısıyla risk düzeyi karşısında bir tutum oluşturur. Yatırımla ilgili bilgileri, inançları, hisleri onda bir takım fikirler oluşturur. Daha önceki deneyimleri ve kişiliği, ayrıca diğer faktörler de devreye girince yatırımcı bir tutum oluşturur. Riske karşı tutum oluşturma süreci de böyledir. Risk hakkında daha önceki bilgilerini, öğrenmelerini duygusal faktörlerle birleştirerek davranış haline döker. Bu davranışlar genel ve sürekli bir yapı kazanarak tutum oluşturur. Ancak daha önce açıklandığı gibi bu tutum zaman içerisinde değişebilir. Riske karşı çekingen bir tutum içindeyken daha

⁶⁶ERDOĞAN, s.368.

⁶⁷ERDOĞAN, s.371.

ileride daha riskli kararlar alabilir. Riske karşı daha ılımlı bir tutum geliştirebilir. Bu değişim zaman içinde, kişilik, güdülenme, grup etkisi gibi nedenlerden oluşabilir.



VI. YATIRIMCININ RİSK PSİKOLOJİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

6.1 - ARAŞTIRMANIN AMACI

Yatırımcılar, yatırım kararı alırken pek çok faktörden etkilenirler. Yatırımın niteliği ve niceliğinin yanı sıra yatırımcının kendisinden kaynaklanan faktörler en önemlilerindedir. Yatırım için aynı matematiksel verilere sahip olan yatırımcılar (hepsinin aynı ölçüde bilgilendiklerini varsayarsak) farklı kararlar verebiliyorlar. İşte bu noktada yatırımcının psikolojisi önemli bir konu olarak karşımıza çıkıyor.

Araştırmamızda, yatırımcının risk psikolojisinin ne olduğunu, nasıl oluştuğunu, hangi şartlardan etkilendiğini incelemeye çalıştık. Ayrıca yatırımcıları belli özelliklerine göre sınıflandırarak yatırım kararlarını nasıl verdikleri konusunda ipuçları edinmeye çalıştık.

Yatırımcının riske bakışı, ne ölçüde risk almak istediği, bunun nelere bağlı olduğu konusundaki sorularla "yatırımcının risk psikolojisi" konusunu araştırdık.

Yatırımcı psikolojisinin araştırılmasıyla, yatırım analizlerinde daha bilimsel ve aydınlatıcı adımlar atılabileceğini düşünmekteyiz.

6.2 ARAŞTIRMANIN METODU

Yatırımcının risk psikolojisi konulu araştırmada yüzyüze görüşme yoluyla anket yöntemi kullanılmıştır. Yatırımcı anakütlesinden, basit tesadüfi örnekleme metoduyla 100 kişilik bir öneklem seçilmiş ve anket uygulanmıştır.

Anket (4) bölümden oluşmaktadır. *Birinci bölümde* yatırımcıların ne tür yatırım araçları kullandıkları ve yatırım kararlarını nasıl aldıkları araştırılmıştır. *İkinci bölümde* kapalı uçlu sorularla, belirtilen ifadelerle katılıp katılmadıkları sorulmuştur. *Üçüncü bölümde*, yatırımcıların kişilik yapılarının araştırılması ile ilgili ve riske bakışlarını belirleyecek kişisel sorular vardır. Bu bölümde deneklere kendilerini kişilik olarak nasıl tanımladıkları da sorulmuştur. *Dördüncü* ve son bölümde ise demografik sorular yer almaktadır. Yatırımcının gelir düzeyi ve mesleği de bu sorular arasında bulunmaktadır.

6.3 ARAŞTIRMA BULGULARI

Anketlerin değerlendirilmesi sonucunda Şu bilgiler elde edilmiştir :

1. "Hangi yatırım araçlarıyla tasarruflarınızı değerlendiriyorsunuz ?"

(Bu soruda yatırımcılara birden fazla seçeneği işaretleme olanağı verilmiştir.)

a) Hisse Senedi

	Frekans	Yüzde
Evet	76	76.00
Hayır	24	24.00
	-----	-----
	100	100.00

Hisse senedine yatırım yapanlar, ankete katılanların %76'sını oluşturmaktadır. Yatırımcıların % 24'ü hisse senedine yatırım yapmamaktadır. Bu oran, yatırım araçları içinde en yüksek kullanılma oranına sahiptir. Ancak, anketin büyük Şehirde (İstanbul) uygulandığı, hisse senedi alternatifin kırsal kesime göre bilenebilir olacağı göz önünde tutulmalıdır.

b) Gayrimenkul

	Frekans	Yüzde
Evet	22	22.00
Hayır	78	78.00
	-----	-----
	100	100.00

Gayrimenkule yatırım yapanların oranı %22, yapmayanların oranı %78'dir.

c) Döviz

	Frekans	Yüzde
Evet	44	44.00
Hayır	56	56.00
	-----	-----
	100	100.00

Döviz yatırım yapanların oranı % 44, yapmayanların oranı % 56'dır.
Döviz yatırımcılar tarafından en çok kullanılan ikinci enstrümandır.

d) Altın

	Frekans	Yüzde
Evet	18	18.00
Hayır	82	82.00
	-----	-----
	100	100.00

Altına yatırım yapanların oranı % 18, yapmayanların oranı % 82'dir.

e) Devlet Tahvili

	Frekans	Yüzde
Evet	4	4.00
Hayır	96	96.00
	-----	-----
	100	100.00

Devlet tahviline yatırım yapanlar %4, gibi düşük bir orana sahiptir.
Yapmayanların oranı % 96'dır.

f) Hazine Bonosu

	Frekans	Yüzde
Evet	28	28.00
Hayır	72	72.00
	-----	-----
	100	100.00

Hazine bonosunu yatırım aracı olarak seçenlerin oranı % 28, seçmeyenlerin oranı % 72'dir.

g) Vadeli Mevduat

	Frekans	Yüzde
Evet	9	9.00
Hayır	91	91.00
	-----	-----
	100	100.00

Vadeli mevduata yatırım yapanların oranı % 9, yapmayanların oranı %91'dir.

h) Yatırım Fonu

	Frekans	Yüzde
Evet	19	19.00
Hayır	81	81.00
	-----	-----
	100	100.00

Tasarruflarını yatırım fonunda değerlendirenlerin oranı % 19, değerlendirmeyenlerin oranı ise % 81'dir.

ı) Finansman Bonusu

	Frekans	Yüzde
Evet	1	1.00
Hayır	99	99.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırım aracı olarak finansman bonusu seçen yatırımcıların % 1 gibi çok düşük bir orana sahip olduklarını görüyoruz. Finansman bonusunun en az kullanılan yatırım enstrümanlarından biri olduğunu görmekteyiz.

j) Varlığa Dayalı Menkul Kıymet

	Frekans	Yüzde
Evet	1	1.00
Hayır	99	99.00
	-----	-----
	100	100.00

VDMK alanların oranı da son derece düşük çıkmıştır. Bunun nedeninin, yeni bir enstrüman oluşu ve yatırımcılar tarafından fazla bilinmeyişi olduğu düşünülebilir. Ankette VDMK'nın finansman bonosu ile birlikte en az tercih edilen olduğu sonucu çıkmıştır.

k) Repo

	Frekans	Yüzde
Evet	18	18.00
Hayır	82	82.00
	-----	-----
	100	100.00

Tasarruflarını repo ile değerlendirenlerin toplam içindeki oranı %18, değerlendirmeyenlerin oranı %82'dir.

l) Diğer

	Frekans	Yüzde
Evet	1	1.00
Hayır	99	99.00
	-----	-----
	100	100.00

"Diğer" seçeneğini işaretleyen yatırımcı sayısı 1'dir. Bu yanıtta da yatırım aracı olarak "Vadesiz Mevduat" belirtilmiştir. Bunun dışında, yatırımcılardan başka bir araç adı belirten olmamıştır.

2. "Yatırım kararınızı nasıl veriyorsunuz ?"

(Bu soruda deneklere birden fazla seçeneği işaretleme olanağı verilmiştir.)

	Frekans	Yüzde
Kendi sezgi ve değerlendirmelerimle	69	43.67
Gazete ve dergiler aracılığıyla	31	19.62
Finansal raporları inceleyerek	31	19.62
Araç kurumun tavsiyesi ile	13	8.23
Arkadaş tavsiyesi ile	12	7.59
Diğer	2	1.27
	-----	-----
	158	100.00

Diğer seçeneği işaretleyen iki kişinin yanıtları şöyledir :

1. "Genel ekonomik durumu inceleyerek"
2. "Piyasa şartlarını inceleyerek"

Bu sonuçlar bize, yatırımcıların, yatırım kararlarını kendi değerlendirmelerine dayanarak almayı tercih ettiklerini, bilgiden yararlanma konusunda fazla duyarlı olmadıklarını göstermektedir. Türkiye'de yatırımcının bilgi konusundaki bilinç ve davranışı üzerine yapılan bir araştırmada da yatırımcının bilgiye karşı duyarlılığında yükselme tesbit edilmiştir. Ancak, yatırımcının bilgiden yararlanma imkanlarına fazla sahip olmadığı saptanmıştır. Araştırmanın, basit tesadüfi örnekleme metoduyla seçilen 100 kişiyle yapılan bir anketinde, 100 yatırımcının, en yüksek orana sahip % 37.4'ünün hisse senedi piyasasında yatırım yapmayı arkadaşlarından öğrendiği bulunmuştur ⁽⁶⁸⁾.

3. "Yatırım kararınızda, sizin için aşağıdakilerden hangisi önemlidir ?"
(Bu soruda yatırımcılara birden fazla seçenek işaretleme olanağı verilmiştir.)

	Frekans	Yüzde
Kısa vadeli getiri	50	43.86
Düzenli gelir elde etmek	39	34.21
Uzun vadeli getiri	23	20.18
Diğer	2	1.75
	-----	-----
	114	100.00

Yatırım kararında kısa vadeli getiriye önem verenlerin oranı % 43.86, uzun vadeli yanıtı verenlerin oranı % 20.18, düzenli gelir elde etmek isteyenlerin oranı % 34.21, diğer yanıtını işaretleyenlerin oranı % 1.75'dir.

Diğer yanıtını veren iki kişi, orta vadeli getiriye önem verdiklerini söylemişlerdir.

Sonuçlara göre yatırımcılar için kısa vadeli getiri daha önemlidir.

⁶⁸Bkz., YUSUF HUSSEIN M.GAYUMI, Test of Importance of Information for Turkish Stock Market Investors : A Self Questionnaire Approach, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Ens. Doktora Tezi, İstanbul, 1994.

4. "Ortaya çıkacak yeni bir yatırım aracı için ne düşünürsünüz ?"

	Frekans	Yüzde
Araştırdıktan sonra yatırım yaparım	52	52.00
Bir süre gelişimini izlerim	46	46.00
Asla yatırım yapmam	2	2.00
Hemen yatırım yaparım	0	0.00
Bir fikrim yok	0	0.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu sorudan çıkan sonuca göre, hiçbir yatırımcı, hemen yatırım yapmayı kabul etmemiştir. % 52 oranı ile "Araştırdıktan sonra yatırım yaparım" yanıtı en çok verilen yanıtıdır. Onu % 40 ile "Bir süre gelişimini izlerim" yanıtı izlemektedir. "Asla yatırım yapmam" diyenlerin oranı ise % 2'dir. Bunlar, riski sevmeyen yatırımcıyı temsil etmektedirler. Bu sonuçlara göre, ankete katılanlar bilmedikleri bir yatırım aracı konusunda hemen riske atılmaktan kaçınmaktadırlar. Bir süre bekleyerek ve araştırarak alacakları riski hafifletmeyi uygun bulduklarını görmekteyiz.

5. "Riske girmeyi sever misiniz ?"

	Frekans	Yüzde
Evet	35	35.00
Bazen	31	31.00
Hayır	17	17.00
Gerekirse katlanırım	17	17.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru, araştırmanın temel konusu ile ilgili olan, yatırımcının riske bakışını direkt olarak saptamaya yönelik bir amaçla sorulmuştur. Soruya, % 35 oranıyla "evet", % 17 oranıyla "hayır", % 31 oranıyla "bazen", % 17 oranıyla "gerekirse katlanırım" yanıtları verilmiştir. Bu sonuç ankete katılan yatırımcıların, dolayısıyla anakütlenin genel olarak riski sevdiğini göstermektedir. Ancak onu çok yakın bir oranla izleyen "bazen" yanıtı, bize yatırımcıların, olaya, duruma

göre riski sevip sevmediklerini gösterir. Riskten hiç hoşlanmayanların oranıyla, gerekirse katlanabileceklerini söyleyenlerin oranı eşittir.

6. "Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz ?"

a) "Yatırımdan yüksek finansal kazanç sağlamak için önemli ölçüde risk altına girerim."

	Frekans	Yüzde
Evet	44	44.00
Hayır	29	29.00
Bazen	27	27.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soruya % 44 "Evet", % 29 "Hayır", % 27 oranıyla "Bazen" yanıtı verilmiştir. Bir önceki soruda, riski sevenlerin oranı % 35 iken, aynı amaçlı bu soruda oran % 44'e çıkmıştır. Bu da bize insanların, bir karar sonucunda, bekledikleri ödül yüksekse eğer, daha fazla riske katlanabilecekleri gösterir.

b) "Portföy oluştururken değişik ve çeşitli senetler alırım."

	Frekans	Yüzde
Evet	79	79.00
Hayır	13	13.00
Belki	8	8.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru hisse senedi almayanlara da "eğer alsalardı" varsayımı altında sorulmuştur. Portföy oluştururken değişik senetleri alanların veya alabileceklerini belirtenlerin oranı % 79, almayanların veya almayacaklarını belirtenlerin oranı % 13, "bazen" diyenlerin oranı % 8'dir. Bu sonuç bize yatırımcıların, çoğunlukla, portföylerini çeşitlendirdiklerini gösterir. Bu da riskin dağıtılması için önemli bir harekettir.

c) "Hisse senedi alım-satımı ile uğraşılıyorsa küçük değil büyük miktarda oynamak gerekir."

	Frekans	Yüzde
Evet	48	48.00
Hayır	36	36.00
Belki	16	16.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru, hisse senedi almayanlara da, düşüncelerini öğrenmek amacıyla sorulmuştur. % 48 "Evet", % 36 "Hayır", % 16 "Bazen" yanıtı alınmıştır. Bu soru, yatırımcıların "riski sevip sevmemeleri" konusuyla arasındaki bağlantıyı araştırmak amacıyla sorulmuştur.

d) "Portföyümün idaresini profesyonel yöneticilere bırakmak, yatırımdan aldığım kişisel tatmini azaltır."

	Frekans	Yüzde
Evet	63	63.00
Hayır	23	23.00
Belki	14	14.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soruya verilen % 63 "evet" yanıtı bize yatırımcıların, yatırımlarını, bizzat kendileri yönetmekten ayrı bir haz duyduklarını göstermiştir. Böylece, risk altına doğrudan kendi giren bir yatırımcı "risk" duygusundan da bir tatmin duymaktadır.

7. "Şu andaki kazancınızdan memnun musunuz ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	48	48.00
Evet	42	42.00
Belki	10	10.00
	-----	-----
	100	100.00

Çıkan sonuçlara göre yatırımcıların çoğunluğu (% 48) kazancından memnun değildir. Deneklerin % 10'u ise "belki" yanıtını vermiştir. Bu oran bu konuda fikir belirtmekten kaçınan veya kesin bir yargısı olmayanların oranıdır. Bu sorunun temel düşüncesi, kazancından memnun olmayanların, daha hırslı olabilecekleri ve risk altına daha fazla girebilecekleri yaklaşımıdır.

8. "Şans oyunları (at yarışı vb.) oynar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	62	62.00
Bazen	22	22.00
Evet	16	16.00
	-----	-----
	100	100.00

Şans oyunu oynayanların oranı, riski sevdiğini söyleyenlerin oranından (%35), daha düşük çıkmıştır. Bu da yatırımcıların, yaptıkları yatırımlarda, belirsizliğin verdiği heyecan ve risk duygularını tatmin ettikleri, o yüzden şans oyunu oynamadıkları sonucunu düşündürebilir.

9. "Hızlı araba kullanmayı sever misiniz ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	44	44.00
Evet	34	34.00
Bazen	22	22.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru araba kullanmayanlara da düşüncelerini öğrenmek amacıyla sorulmuştur. Yatırımcılar % 44 gibi bir oranla hızlı araba kullanmayı sevmediklerini söylemişlerdir. Bu sorunun amacı, hızlı araba kullanmanın da bir tür risk altına girmek olduğu düşüncesidir.

10. "Bir anlaşma imzalanmadan önce metnini bir kaç kez okur musunuz ?"

	Frekans	Yüzde
Evet	86	86.00
Bazen	11	11.00
Hayır	3	3.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru, yatırımcıların ne derece temkinli olduklarını ölçmek amacıyla sorulmuştur. % 86 oranıyla verilen "evet" yanıtı, yatırımcıların bu konuda oldukça tedbirli davrandıklarını göstermektedir.

11. "Sizce kazanmak her şeyden önemli midir ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	44	44.00
Bazen	34	34.00
Evet	22	22.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru yatırımcıların hırslı olup olmadıklarını öğrenmek amacıyla sorulmuştur. Temelinde, hırslı insanların daha fazla risk alacağı düşüncesi yatmaktadır. Oranlar yatırımcıların çok düşük olmayan bir oranla hırslı olduklarını göstermektedir.

12. "Bir olay hakkındaki fikrinizi başkalarının etkisiyle değiştirir misiniz ?"

	Frekans	Yüzde
Ara sıra	65	65.00
Hiçbir zaman	32	32.00
Sık sık	2	2.00
Her zaman	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru yatırımcıların kararlarında, grup kararından ne kadar etkilendiklerini görmek amacıyla sorulmuştur. Yatırımcılar risk hakkında karar verirken gruptan ya da varsa lider olarak gördükleri birinden etkilenebilirler. Sonuçlarda da % 65 gibi bir çoğunluğun başkalarının fikirlerinden etkilendiklerini görmekteyiz.

13. "Koşullar aleyhinizde olsa da bir şeyi "yine de denemeye değer" diye düşünür müsünüz ?"

	Frekans	Yüzde
Evet	40	40.00
Bazen	41	41.00
Hayır	19	19.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru doğrudan riskle ilgili bir sorudur. "Denemeye değer" diye düşünmeyenler ; % 19 gibi bir oranla azınlıkta kalmışlardır. Bu da yatırımcıların şanslarını denemeye hazır olduklarını göstermektedir.

14. "Borçlu durumda olmaktan rahatsızlık duyar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Evet	75	75.00
Bazen	13	13.00
Hayır	12	12.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların büyük çoğunluğu borçlu durumda olmaktan rahatsızlık duymaktadır. Bu sonuç bize çoğunluğun borçlu olmayı sevmediğini, ödeyememe korkusu taşıyarak, riski göze almak istemediklerini gösterir.

15. "İleride hayal kırıklığına uğrarım düşüncesiyle, umut ve beklentilerinizi düşük düzeyde tutar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	48	48.00
Evet	29	29.00
Bazen	23	23.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcının, hayal kırıklığı endişesi altında, beklentilerini düşük düzeyde tutmamaları % 48 oranıyla gerçekleşmektedir. Bu da yatırımcıların çoğunun riskten kaçmak amacıyla, umut ve beklentilerini sınırlamadıklarını gösterir.

16. "Başkalarının başarılarıyla kendinizinkini kıyaslar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Ara sıra	43	43.00
Hiçbir zaman	41	41.00
Sık sık	9	9.00
Her zaman	7	7.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru yatırımcıların hırslı olup olmadıklarını öğrenmek amacıyla sorulmuştur. Yatırımcıların çoğunluğu arada sırada kendilerini başkalarıyla kıyaslamaktadırlar.

17. "Yabancı ortamlarda bulunduğunuzda rahatsızlık duyar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır	49	49.00
Bazen	33	33.00
Evet	18	18.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru yatırımcıların girişken olup olmadıklarını öğrenmek amacıyla sorulmuştur. Girişken insanlar daha kolay risk alabilirler. İçe dönük olan yatırımcıların oranının düşük olduğunu söyleyebiliriz.

18. "Sizce sigorta ve geleceği güven altına almak gereksiz midir ?"

	Frekans	Yüzde
Hayır, gereklidir	74	74.00
Evet, gereksizdir	15	15.00
Belki	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcılar geleceklerini güven altına almanın gerekliliğine % 74 oranıyla inanmaktadırlar. % 11'i ise kesin bir yanıt vermemiştir. Bu sonuçlardan, yatırımcıların gelecek kaygısı taşıdıklarını ve şimdiden bir güvenceye sahip olmak istediklerini anlıyoruz.

19. "Bazı şeyleri yalnızca denemek için yapar mısınız ?"

	Frekans	Yüzde
Ara sıra	71	71.00
Sık sık	13	13.00
Hiçbir zaman	12	12.00
Her zaman	4	4.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru 13.soru ile aynı içeriktedir. Yine, yatırımcıların riske bakışlarını doğrudan ölçmek amacıyla sorulmuştur. Her iki soruya da tutarlı yanıt veren deneklerin, kararlı yatırımcılar olduklarını söyleyebiliriz. Bu soruya % 71 gibi bir çoğunlukla "ara sıra" yanıtının verilmesi, yatırımcıların zaman zaman risk duygusunu yaşamayı sevindiklerini göstermektedir.

20. "Buluşma yerine çoğu zaman vaktinden önce gelir misiniz ?"

	Frekans	Yüzde
Evet, gelirim	85	85.00
Hayır, gelmem	15	15.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru tedbirlilikle ilgili bir sorudur. Buluşma yerine çoğunlukla erken gelenler, buluşmayı kaçırma riskine girmek istemeyenlerdir ki bunların oranı %85 gibi bir çoğunluğa sahiptir.

21. "Aşağıdaki kişilik özelliklerinden hangileri sizi tanımlar ?"

a) "Kaybetmekten korkarım"

	Frekans	Yüzde
Hayır	85	85.00
Evet	15	15.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların çoğunluğu kaybetmekten korkmamaktadır. Kaybetme korkusu altındaki kişi, riskten kaçma eğilimindedir.

b) "Cimriyim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	99	99.00
Evet	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

Cimri olduğunu söyleyenlerin oranı % 1, olmadığını söyleyenlerin oranı % 99'udur. Bu da yatırımcıların hemen hepsinin kendilerini cimri görmediklerini gösterir. Cimri insanlar riskten kaçınırlar. Ancak 21. soru ile ilgili tablolar göstermektedir ki, yatırımcılar, kendi kişilik özellikleri söz konusu olduğunda, tamamıyla objektif olan yanıtlar vermemektedirler.

c) "Sahip olmayı severim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	56	56.00
Evet	44	44.00
	-----	-----
	100	100.00

Sahip olmayı seven insanlar kaybetme korkusu taşırlar. Bu korku onları riskten kaçınmaya yönlendirir. Ankete katılan yatırımcıların da % 44'ü sahip olmayı sevdiğini belirtmiştir.

d) "Dışa dönük biriyim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	64	64.00
Evet	36	36.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcılar ise dönük olmadıklarında daha riskli kararlar alabilirler. Yatırımcılar çoğunluğu dışadönük olmadığını belirtmiştir.

e) "Kararlı bir insanım"

	Frekans	Yüzde
Evet	55	55.00
Hayır	45	45.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların % 55'i kararlı olduğunu belirtmiştir. Kararlı yatırımcılar daha tutarlı ve başarılı kararlar alabilirler.

f) "Hırslıyım"

	Frekans	Yüzde
Hayır	68	68.00
Evet	32	32.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcılar % 32 oranıyla hırslı, % 68 oranıyla değillerdir. Hırslı insanlar daha çok kazanma, daha başarılı olma dürtüleri altında daha çok risk alabilirler.

g) "Yeniliği severim"

	Frekans	Yüzde
Evet	52	52.00
Hayır	48	48.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların % 52'si yeniliği sevmektedir. Yeniliği sevenler, yeni yatırım olanaklarını daha rahat değerlendirip, tutucu olmayan kararlar verebilirler. Böylelikle daha fazla risk alırlar.

h) "Çevremden çok etkilenirim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	94	94.00
Evet	6	6.00
	-----	-----
	100	100.00

Çevresinden çok fazla etkilenmeyenlerin oranı % 94'dür. Bu soru da yine bireyin kararlarını grubun etkileyip etkilemediğini ölçmek amacıyla sorulmuştur.

ı) "Tehlikeyi severim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	81	81.00
Evet	19	19.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcılar % 19 oranıyla tehlikeyi sevmekte, % 81 oranıyla sevmemektedirler. Tehlikeyi sevenler daha kolay risk alırlar.

j) "Girişken biriyim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	58	58.00
Evet	42	42.00
	-----	-----
	100	100.00

% 42 oranıyla yatırımcılar girişken olduklarını belirtmiş, % 58 oranıyla da girişken olmadıklarını söylemişlerdir. Daha önce de belirtildiği gibi girişken insanlar, riske daha kolay girebilirler.

k) "Saldırgan bir insanım"

	Frekans	Yüzde
Hayır	97	97.00
Evet	3	3.00
	-----	-----
	100	100.00

Saldırgan insanlar daha aktif, daha heyecanlı olurlar ve daha kolay risk alabilirler. Yatırımcıların % 97'si saldırgan olmadığını belirtmiştir.

l) "Çok eli açık biriyim"

	Frekans	Yüzde
Hayır	63	63.00
Evet	37	37.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcılar % 63 oranıyla çok eli açık olmadıklarını söylemişlerdir. Eli açık insanlar daha rahat risk alabilirler.

m) "Tecrübeye çok önem veririm"

	Frekans	Yüzde
Hayır	52	52.00
Evet	48	48.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların % 48'i tecrübeye önem verdiğini belirtmiştir. Bu tip insanlar, risk karşısında karar alırken geçmiş deneyimlerinden faydalanırlar.

n) "Kuşkucuyum"

	Frekans	Yüzde
Hayır	74	74.00
Evet	26	26.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların % 20'si kuşkucu, % 80'i değildir. Kuşkucu insanlar risk karşısında daha temkinli davranış gösterirler.

o) "Stresli bir insanım"

	Frekans	Yüzde
Hayır	74	74.00
Evet	26	26.00
	-----	-----
	100	100.00

Yatırımcıların % 26'sı stres içinde olduklarını söylemişlerdir. Stres, yatırımcının panik içinde karar vermesine neden olabilir. Ayrıca, verdiği kararlar için stres içine girmeyen yatırımcı, diğer insanlara göre sonradan daha az rahatsız olacağı için riski daha fazla kaldırabilir.

22. "Cinsiyetiniz ?"

	Frekans	Yüzde
Erkek	75	75.00
Kadın	25	25.00
	-----	-----
	100	100.00

Ankete katılanların % 75'i erkek, % 25'i kadındır. Bu sonuç ile bir genelleme yapacak olursak, yatırımcıların çoğunlukla erkek olduklarını söyleyebiliriz. Bunun da, toplumumuzda parayla ilgili kararları erkeklerin verdiği görüşünden kaynaklandığı iddia edilebilir.

23. "Yaşınız ?"

	Frekans	Yüzde
- 20	2	2.00
21 - 30	51	51.00
31 - 40	28	28.00
41 - 50	12	12.00
51 - 60	6	6.00
61 +	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

Ankete katılanların çoğunluğunu % 51 oranıyla 21 - 30 yaş grubu oluşturmaktadır. 20 yaş ve altının, 61 yaş ve üstünün oranı ise çok düşüktür. Bu da bize yatırımcıların çoğunluğunu gençlerin oluşturduğunu göstermektedir.

24. "Medeni Haliniz ?"

	Frekans	Yüzde
Bekar	53	53.00
Evli	46	46.00
Dul - Boşanmış	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

Bekar yatırımcılar ankete katılanların çoğunluğunu oluşturmaktadır.

25. "Bakmakla yükümlü olduğunuz kimse var mı ?"

	Frekans	Yüzde
Evet	54	54.00
Hayır	46	46.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu soru, bakmakla yükümlü olduğu insanlar bulunan yatırımcıların, sorumluluk aldıkları için, temkinli davranacakları, daha az riske girecekleri görüşünden hareketle sorulmuştur.

26. "Varsa kaç kişi ?"

	Frekans	Yüzde
1	17	30.91
2	9	16.36
3	21	38.18
4	5	9.09
5+	3	5.45
	-----	-----
	55	100.00

Bakmakla yükümlü olduğu insanlar bulunan yatırımcıların çoğu 3 yanıtını vermişlerdir.

27. "Eğitim düzeyiniz nedir ?"

	Frekans	Yüzde
Okur- Yazar	0	0.00
İlkokul	2	2.00
Ortaokul	12	12.00
Lise	36	36.00
Üniversite	39	39.00
Yüksek Lisans	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

Eğitim tablosunda % 39 oranında niversite mezunlarının çoğunlukta olduğunu görmekteyiz. Frekans tablosu incelendiğinde, yatırımcıların eğitim seviyelerinin oldukça yüksek olduğunu görmekteyiz.

28. "Mesleğiniz hangi kategoriye girmektedir ?"

	Frekans	Yüzde
İşçi	2	2.00
Memur	23	23.00
Yönetici	9	9.00
Teknik Eleman	14	14.00
Emekli	8	8.00
Öğrenci	10	10.00
Serbest Meslek	28	28.00
Ev Kadını	4	4.00
İşsiz	1	1.00
Diğer	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

Ankete katılanların çoğunluğunu % 28 oranıyla Serbest Meslek sahipleri oluşturmaktadır. Bunların dökümü yapıldığında şu tabloyu görmekteyiz :

16 - Küçük işletme sahibi

7 - Borsacı

2 - Büyük işletme sahibi

2 - Doktor
1 - Reklamcı

- Diğer yanıtını verenlerin oranı ise % 1'dir. Buna verilen yanıt ise "Yatırım Uzmanı"dır.

29. "Ailenizin aylık toplam geliri nedir ?"

	Frekans	Yüzde
- 1.499.999	0	0.00
1.500.000 - 4.999.999	10	10.00
5.000.000 - 7.999.999	31	31.00
8.000.000 - 11.999.999	23	23.00
12.000.000 - 16.999.999	15	15.00
17.000.000 - 22.999.999	10	10.00
23.000.000 -	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

Bu tablodan 1,5 milyonun altında geliri olan yatırımcı bulunmadığını görmekteyiz. Çoğunluk gelir düzeyi 5 - 8 milyon arasındadır.

6.4 ANKET SONUÇLARININ ANALİZİ

6.4.1 ANALİZ METODU - Kİ-KARE (χ^2) TESTİ

- Non-parametrik hipotez testleri arasında, uygulama alanı en geniş olanlardan biri de χ^2 testidir.

χ^2 testi, homojenlik, uygunluk ve bağımsızlık hipotezlerini araştırmak amacıyla kullanılır. Bu çalışmada, anket sonuçları analiz edilirken " χ^2 bağımsızlık testi" kullanılacaktır. Bu test, iki değişken arasında ilişki olup olmadığını inceler. Bağımsızlık hipotezi, sıfır hipotez (H_0) olarak belirlenir. Karşıt hipotez (H_1) ise "ilişkinin varlığı" hipotezidir. Bu hipotezlere dayalı olarak, olasılık kanunlarına göre hesaplanan frekanslara teorik frekanslar, gözlem sonucu elde edilen frekanslara da gerçek frekanslar denir.

χ^2 fonksiyonu sürekli bir fonksiyondur. χ^2 değeri aşağıdaki formül yardımıyla bulunur.

$$\chi^2 = \sum \frac{(F - F')^2}{F'}$$

F = Gerçek frekanslar.

F' = Teorik frekanslar.

Bulunan bu χ^2 değeri, belirlenen anlamlılık düzeyi ve

$$V = (m-1)(n-1)$$

m = Satır sayısı

n = Sütun sayısı

formülüyle hesaplanan serbestlik derecesi dikkate alınarak " χ^2 tablosu" değeri ile karşılaştırılır. Bulunan değer, tablo değerinden büyükse gerçek ve teorik frekans serileri arasındaki fark önemli (anlamlı) kabul edilir. Çünkü bu farkın rassal olarak meydana gelmesi olasılığı azdır. Yani H_0 hipotezi reddedilir. Böylece verilen anlamlılık düzeyinde, bağımsızlık olmadığı, iki değişken

arasında ilişki olduğu kabul edilebilir. Eğer bulunan χ^2 değeri tablo χ^2 değerinden küçükse, söz konusu fark önemli kabul edilmez. İki değişken arasında ilişki olmadığı söylenebilir.⁶⁹

Aşağıda yapılan χ^2 testlerinin tümünde hipotez şu şekilde kurulmuştur :

H_0 = Bağımsızlık var (ilişki yok).

H_1 = Bağımsızlık yok (ilişki var).

χ^2 analiz tablolarının altında belirtilen anlamlılık düzeyleri için geçerli olan "Evet" ifadesi, değişkenler arasında bağımsızlık olmadığının göstergesidir.

6.4.2 χ^2 ANALİZLERİ

Bu bölümde, ankette yer alan iki soruya verilen cevapların ilişkisi χ^2 testi ile analiz edilmektedir. Aşağıda kontenjans tabloları verilen bu soruların neler olduğu satır ve sütun bölümlerinde verilmiştir.

⁶⁹ ÖZER SERPER, Uygulamalı İstatistik 2, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1986, s.162-165.

TABLO 1

Satır ; Hisse Senedi

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	33	7	22	14	76
	43.42	9.21	28.95	18.42	100.00
	94.29	41.18	70.97	82.35	76.00
	33.00	7.00	22.00	14.00	76.00
HAYIR	2	10	9	3	24
	8.33	41.67	37.50	12.50	100.00
	5.71	58.82	29.03	17.65	24.00
	2.00	10.00	9.00	3.00	24.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 18.52 \quad df = 3$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Bu iki soru arasında yapılan χ^2 analizinde oluşan tabloya göre, hisse senedi yatırımı yapanların % 43.42'si riski sevdiğini, % 9.21'i sevmediğini, % 28.95'i bazen sevdiğini, % 18.42'si gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. Hisse senedi yatırımı yapmayanların % 8.33'ü riski sevdiğini, % 41.67'si sevmediğini, % 37.50'si bazen sevdiğini, % 12.50'si gerekirse katlanabileceğini belirtmiştir.

Yapılan χ^2 analizi sonucunda (χ^2 değeri bulunmuş, serbestlik derecesi 3 için tablo değeri belirlenmiş ve karşılaştırılmıştır.) "ilişki var" sonucunu almaktayız. Bu sonuç % 90, % 95 ve % 99 anlamlılık düzeyleri için geçerlidir. Bu da bize "Riske girmeyi sever misiniz ?" sorusuna verilen yanıtlarla, "Hisse senedi alıyor musunuz ?" sorusuna verilen yanıtlar arasında anlamlılık bulunduğunu gösterir. Yani ilişki tesadüfi değildir. İki soruya verilen yanıtlar %90, %95 ve %99 olasılıkla bağımlıdır.

Bu sonuç göstermektedir ki hisse senedine yatırım yapanların çoğunluğu riski sevmektedir. Ya da bir diğer deyişle, riski sevenler yatırım aracı olarak çoğunlukla hisse senedini seçmektedir. Hisse senedi yatırımı, sürekli ve düzenli bir gelir getirmez. Kaybetme riski her zaman vardır. Yatırımın değerini zaman içinde arttırmak ya da değerini korumanın yanısıra yatırım için ayrılan ana parayı kaybetme olasılığı da her zaman vardır. Bu da tahvil, bono gibi yatırım araçlarına göre daha riskli olduğunu gösterir.



TABLO 2

Satır ; Gayri Menkul

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	2	8	10	2	22
	9.09	36.36	45.45	9.09	100.00
	5.71	47.06	32.26	11.76	22.00
	2.00	8.00	10.00	2.00	22.00
HAYIR	33	9	21	15	78
	42.31	11.54	26.92	19.23	100.00
	94.29	52.94	67.74	88.24	78.00
	33.00	9.00	21.00	15.00	78.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 14,57 \quad df. = 3$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Yapılan tabloda da görüldüğü üzere, gayrimenkul yatırımı yapanların % 9,09'u riski sevdiğini, % 36,36'sı sevmediğini, % 45,45'i bazen sevdiğini, % 9,09'u ise gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. Gayrimenkul yatırımı yapmayanların % 42,31'i riski sevdiğini, % 11,54'ü sevmediğini, % 26,92'si bazen sevdiğini, %19,23'ü gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. χ^2 değeri 14,57 bulunmuştur. Serbestlik derecesi 3'tür. Bu analiz sonucu, gayrimenkul alanlarla, riske girmeyi sevmeyenler arasında bağlantı bulunmuştur. İlişki tesadüfi değildir, fark anlamlıdır. % 90, % 95 ve % 99 olasılıklarla bağımlılık vardır.

Bu sonuçlar bize göstermektedir ki yatırım aracı olarak gayrimenkulü seçen yatırımcıların çoğunluğu riske girmeyi fazla sevmeyen insanlardır. Yatırım yaparken riskten kaçınmak isteyen yatırımcıların gayrimenkul alternatifini tercihleri arasına aldıklarını söyleyebiliriz.

TABLO 3

Satır ; "Yüksek Finansal Kazanç Sağlamak İçin Önemli Ölçüde Risk Altına Girerim."

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	27	2	8	7	44
	61.36	4.55	18.18	15.91	100.00
	77.14	11.76	25.81	41.18	44.00
	27.00	2.00	8.00	7.00	44.00
HAYIR	3	13	10	3	29
	10.34	44.83	34.48	10.34	100.00
	8.57	76.47	32.26	17.65	29.00
	3.00	13.00	10.00	3.00	29.00
BELKİ	5	2	13	7	27
	18.52	7.41	48.15	25.93	100.00
	14.29	11.76	41.94	41.18	27.00
	5.00	2.00	13.00	7.00	27.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 41,61 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Tabloda izlenebileceği üzere, yatırımdan yüksek finansal kazanç sağlamak için önemli ölçüde risk altına girebileceğini söyleyenlerin % 61,36'sı riski sevmekte, % 4,55'i sevmemekte, % 18,18'i bazen sevmekte, % 15,91'i gerekirse katlanmaktadır. 1. soruya *Hayır* diyenlerin, % 10,34'ü riski sevdiğini, % 44,83'ü riski sevmemediğini, % 34,48'i bazen sevdiğini, % 10,34'ü gerekirse katlanacağını söylemektedir. Birinci soruya *Belki* diyenlerin % 18,52'si riski sevmekte, % 7,41'i sevmemekte, % 48,15'i bazen sevmekte, % 25,93'ü gerekirse katlanabilmektedir. χ^2 değeri 41,61, serbestlik derecesi 6'dır. Analiz sonucunda iki soru arasında % 90, % 95, % 99 olasılıklarla bağımlılık olduğu

bulunmuştur. Aralarındaki ilişki tesadüfi değil, anlamlıdır. Yüksek finansal kazanç sağlamak için önemli ölçüde risk altına girenlerin büyük çoğunluğu, bu riske severek girmektedir.



TABLO 4

Satır ; "Portföyümün İdaresini Profesyonel Yöneticilere Bırakmak, Yatırımdan Aldığım Kişisel Tatmini Azaltır."

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	27	7	16	13	63
	42.86	11.11	25.40	20.63	100.00
	77.14	41.18	51.61	76.47	63.00
	27.00	7.00	16.00	13.00	63.00
HAYIR	4	6	11	2	23
	17.39	26.09	47.83	8.70	100.00
	11.43	35.29	35.48	11.76	23.00
	4.00	6.00	11.00	2.00	23.00
BELKİ	4	4	4	2	14
	28.57	28.57	28.57	14.29	100.00
	11.43	25.53	12.90	11.76	14.00
	4.00	4.00	4.00	2.00	14.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 11,07 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Tabloda görüldüğü üzere, portföylerin idaresini profesyonel yöneticilere bırakmanın, yatırımdan aldıkları kişisel tatmini azalttığını söyleyenlerin, % 42,86'sı riski sevdiğini, % 11,11'i sevmediğini, % 25,40'ı bazen sevdiğini, % 20,63'ü gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. 1.soruya Hayır yanıtını verenlerin % 17,39'u riski sevdiğini, % 26,09'u sevmediğini, % 47,83'ü bazen sevdiğini, % 8,70'i gerekirse katlanabileceğini belirtmiştir. 1.soruya Belki yanıtını verenlerin % 28,57'si riski sevdiğini, % 28,57'si sevmediğini, % 28,57'si Bazen sevdiğini, % 14,29'u gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. χ^2 değeri 11,07, serbestlik derecesi 6 çıkmıştır. Analiz sonucunda, iki sonucun cevaplarının % 90 olasılıkla

birbirleriyle bağımlı olduklarını görmekteyiz. Aralarındaki ilişki tesadüfi değildir. Riski sevenlerin çoğunluğu, profesyonel yöneticilerin kişisel tatmini azalttığını düşünmektedirler.

Bu sonuçlar göstermektedir ki yatırımcıların çoğunluğu, yatırımları bizzat kendileri uğraşarak yapmayı ve yönetmeyi istemektedirler. Bu da onların yatırım yapmanın ötesinde, bunu kendilerinin yapmalarının getirdiği bir psikolojik tatmin duygusunu da yaşamak istediklerini göstermektedir. Dolayısıyla bu tatmin duygusunun içine riskin heyecanı da girmektedir. Riski sevenlerin çoğunluğu yatırımlarıyla kendileri ilgilenmek istemektedirler.



TABLO 5

Satır ; Hızlı Araba Kullanmayı Sever misiniz ?

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	23	0	5	6	34
	67.65	0.00	14.71	17.65	100.00
	65.71	0.00	16.13	35.29	34.00
	23.00	0.00	5.00	6.00	34.00
HAYIR	7	13	15	9	44
	15.91	29.55	34.09	20.45	100.00
	20.00	76.47	48.39	52.94	44.00
	7.00	13.00	15.00	9.00	44.00
BAZEN	5	4	11	2	22
	22.73	18.18	50.00	9.09	100.00
	14.29	23.53	35.48	11.76	22.00
	5.00	4.00	11.00	2.00	22.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 32,49 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Analiz sonucuna göre hızlı araba kullanmayı sevenlerin % 67,65'i riski sevmekte, % 14,71'i bazen sevmekte, % 17,65'i gerekirse katlanabileceğini söylemektedir. Bunlar arasında riski sevmeyenleri söyleyen çıkmamıştır. Hızlı araba kullanmayı sevmeyenlerin % 15,91'i riski sevmekte, % 29,55'i sevmemekte, % 34,09'u bazen sevmekte, % 20,45'i gerekirse katlanmaktadır. 1. soruya bazen yanıtını verenlerin % 22,73'ü riski sevdiğini, % 18,18'i sevmeyenini, % 50'si bazen sevdiğini, % 9,09'u gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. χ^2 değeri 32,49, serbestlik derecesi 6'dır. Analiz sonucunda hızlı araba kullanmak ile riske karşı gösterilen tutumlar bağımlı çıkmıştır. % 90, % 95, % 99

olasılıklarla birbirleriyle ilişkileri vardır. Hızlı araba kullanmayı sevenlerin büyük çoğunluğu riske girmeyi de sevmektedirler.

-



TABLO 6

Satır ; Koşullar Aleyhinizde Olsa da Bir Şeyi Yine de Denemeye Değer Diye
Düşünür müsünüz ?

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	20	3	9	8	40
	50.00	7.50	22.50	20.00	100.00
	57.14	17.65	29.03	47.06	40.00
	20.00	3.00	9.00	8.00	40.00
HAYIR	4	8	4	3	19
	21.05	42.11	21.05	15.79	100.00
	11.43	47.06	12.90	17.65	19.00
	4.00	8.00	4.00	3.00	19.00
BAZEN	11	6	18	6	41
	26.83	14.63	43.90	14.63	100.00
	31.43	35.29	58.06	35.29	41.00
	11.00	6.00	18.00	6.00	41.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 17,82 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (evet)

Yukarıdaki tabloya göre 1.soruya evet diyenlerin % 50'si riski sevdiğini, % 7.50'si sevmediğini, % 22.50'si bazen sevdiğini, % 20'si gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. 1.soruya hayır diyenlerin % 21.05'i riski sevdiğini, % 42.11'i sevmediğini, % 21.05'i bazen sevdiğini, % 15.79'u ise gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. 1.soruya bazen diyenlerin % 26.83'ü riski sevdiğini, % 14.63'ü sevmediğini, % 43.90'ı bazen sevdiğini, % 14.63'ü gerekirse katlanabileceğini söylemiştir.

Analiz sonucunda χ^2 değeri 17.82, serbestlik derecesi 6 çıkmıştır. Tablo değeri ile karşılaştırma yapıldıktan sonra iki soru arasında % 90, % 95 ve % 99 olasılıklarla bağımlılık olduğunu görmekteyiz. Denemeye değer diye düşünenlerle, riske girmeyi sevenler arasındaki ilişki tesadüfi değil anlamlıdır. Bu bize ilişki hakkında yorum yapabileceğimiz sonucunu verir. Yani koşullar aleyhinde olsa da birşeyi yine de denemeye değer diye düşünenlerin çoğunluğu riske girmeyi seven insanlardır. İnsanlar gerçekleştirmek istedikleri bir olayın sonucunun olumsuzluğu konusunda verilere sahip olsalar da, kendilerini riske atarak yine de onu denemek istediklerini görmekteyiz. Bu riskin derecesi bireyden bireye, olayın birey için önemine ve sonucun etkilerine göre değişmektedir.



TABLO 7

Satır ; Borçlu Durumda Olmaktan Rahatsızlık Duyar mısınız ?

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	23	16	24	12	75
	30.67	21.33	32.00	16.00	100.00
	65.71	94.12	77.42	70.59	75.00
	23.00	16.00	24.00	12.00	75.00
HAYIR	3	1	4	4	12
	25.00	8.33	33.33	33.33	100.00
	8.57	5.88	12.90	23.53	12.00
	3.00	1.00	4.00	4.00	12.00
BAZEN	9	0	3	1	13
	69.23	0.00	23.08	7.69	100.00
	25.71	0.00	9.68	5.88	13.00
	9.00	0.00	3.00	1.00	13.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 11,56 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (hayır) % 99 (hayır)

Yukarıdaki tabloda da izlenebileceği üzere, borçlu durumda olmaktan rahatsızlık duyanların % 30.67'si riski sevdiğini, % 21.33'ü sevmediğini, % 32'si bazen sevdiğini, % 16'sı gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. Bu durumdan rahatsız olmayanların % 25'i riski sevdiğini, % 8.33'ü sevmediğini, % 33.33'ü bazen sevdiğini, % 33.33'ü gerekirse katlanabileceğini belirtmiştir. 1. soruya bazen yanıtını verenlerin % 69.23'ü riski sevdiğini, % 23.08'i sevmediğini, % 23.08'i bazen sevdiğini, % 7.69'u gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. Bazen yanıtını verip de riski sevmediğini söyleyen hiç bir yatırımcı yoktur.

Yapılan analiz sonucunda, χ^2 değeri 11,56, serbestlik derecesi 6 çıkmıştır. Tablo değeri ile karşılaştırma sonucunda, borçla ilgili soru ile risk sorusu arasında, % 90 olasılıkla bağımlılık olduğunu görmekteyiz. İki soruya veriln cevaplar birbirleriyle ilişkilidir, anlamlılık vardır. Borçlu durumda olmaktan bazen rahatsızlık duyanların büyük çoğunluğu riske girmeyi sevmektedir.

Borçlarını deyememekten ve bunun olumsuz sonuçlarından çekinen yatırımcılar riskten kaçınmaktadırlar.



TABLO 8

Satır ; İleride Hayalkırıklığına Uğrarım Düşüncesiyle Umut Ve Beklentilerinizi Düşük Düzeyde Tutar mısınız ?

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	9	9	6	5	29
	31.03	31.03	20.69	17.24	100.00
	25.71	52.94	19.35	29.41	29.00
	9.00	9.00	6.00	5.00	29.00
HAYIR	22	3	13	10	48
	45.83	6.25	27.08	20.83	100.00
	62.86	17.65	41.94	58.82	48.00
	22.00	3.00	13.00	10.00	48.00
BAZEN	4	5	12	2	23
	17.39	21.74	52.17	8.70	100.00
	11.43	29.41	38.71	11.76	23.00
	4.00	5.00	12.00	2.00	23.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 16.61 \quad df. = 6$$

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (hayır)

Yukarıda tabloda görüldüğü üzere 1. soruya evet yanıtını verenlerin %31.03'ü riski sevdiğini, % 31.03'ü sevmediğini, % 20.69'u bazen sevdiğini, %17.24'ü gerekirse katlanabileceğini söylemiştir. 1. soruya hayır yanıtını verenlerin % 45.83'ü riski sevdiğini, % 6.25'i sevmediğini, % 27.8'i bazen sevdiğini, % 20.83'ü gerekirse katlanacağını söylemiştir. 1. soruya bazen yanıtını verenlerin % 17.39'u riski sevdiğini, % 21.74'ü sevmediğini, % 52.17'si bazen sevdiğini, % 8.70'i gerekirse katlanabileceğini belirtmiştir.

Analiz sonucunda, χ^2 değeri 21,51, serbestlik derecesi 3 bulunmuştur. İki soruya verilen yanıtların % 90 ve % 95 olasılıklarla birbirleriyle bağımlı oldukları

görülmektedir. Aralarında ilişki vardır. Hayal kırıklığından korkarak beklentilerini sınırlayanların çoğunu risk sevmemektedir.

- Bir olayda hayal kırıklığı, bunun sonuçları ve derecesi bireyden bireye değişmektedir. Olay, birey için önemliyse ve sonucunda yaşayabileceği hayal kırıklığının etkileri derin olacaksa birey bundan kaçınmak isteyecektir. Bu yüzden beklentilerini sınırlayacak, hayal kırıklığını yaşamaktansa olayı umutla beklemekten kaçınacaktır. Çıkan sonuçlara göre de bu tipteki yatırımcılar riski sevmemektedir.



TABLO 9

Satır ; "Kaybetmekten Korkarım"

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	2	11	7	5	25
	8.00	44.00	28.00	20.00	100.00
	5.71	64.71	22.58	29.41	25.00
	2.00	11.00	7.00	5.00	25.00
HAYIR	33	6	24	12	75
	44.00	8.00	32.00	16.00	100.00
	94.29	35.29	77.42	70.59	75.00
	33.00	6.00	24.00	12.00	75.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 χ^2 : 21.51

df. = 3

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (evet)

Kaybetmekten korktuğunu söyleyenlerin % 8'i riski sevdiğini, % 44'ü sevmediğini, % 28'i bazen sevdiğini, % 20'si gerekirse katlanacağını söylemektedir. Kaybetmekten korkmayanların % 44'ü riski sevdiğini, % 8'i riski sevmediğini, % 32'si bazen sevdiğini, % 16'sı gerekirse katlanabileceğini söylemiştir.

Analiz sonucunda χ^2 değeri 21,51, serbestlik derecesi 3 bulunmuştur. İki soruya verilen yanıtların birbiriyle ilişkili olduğu, ilişkinin tesadüfi olmadığı görülmektedir. % 90, % 95 ve % 99 olasılıklarıyla bağımlılık vardır.

Sahip olmayı seven birey, elindekilerini yitirmekten korkar. Kendini riske atarak, bireyden bireye değişen emekle elde ettiklerini kaybetmek istemez. Sonuçlarda da gördüğümüz gibi, kaybetmekten korkanların çoğu riske girmekten kaçınmaktadırlar.

TABLO 10

S˘atır ; "Hırslıyım"

S˘utun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	16	2	7	7	32
	50.00	6.25	21.88	21.88	100.00
	45.71	11.76	22.58	41.18	32.00
	16.00	2.00	7.00	7.00	32.00
HAYIR	19	15	24	10	68
	27.94	22.06	35.29	14.71	100.00
	54.29	88.24	77.42	58.82	68.00
	19.00	15.00	24.00	10.00	68.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 χ^2 : 8.15

df. = 3

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (evet)

Tabloya göre hırslı olduğunu söyleyenlerin % 50'si riski sevdiğini söylemekte, % 6.25'i sevmediğini, % 21.88'i bazen sevdiğini, yine % 21.88'i gerekirse katlanabileceğini söylemektedir. Hırslı olmadığını söyleyenlerin % 27.94' riski sevdiğini, % 22.06'sı sevmediğini, % 35.29'u bazen sevdiğini, % 14.71'i ise gerekirse katlanabileceğini söylemektedir.

χ^2 değeri 8,15, serbestlik derecesi 3 çıkmıştır. Analiz sonucunda, hırs ve risk olayları arasında % 90, % 95 olasılıklarda ilişki çıkmıştır. Bu anlamlılık düzeylerinde olaylar arasında bağımlılık vardır. Hırslı insanların büyük çoğunluğu riske girmeyi sevmektedir.

Hırslı insanlar, başarı kazanmak, sahip olmak, elde etmek dürtüleriyle daha çok riske girebilirler. İstedikleri olayın sonucunun olumlu olması onlar için önemli olduğundan, çaba gösterme aşamasında daha fazla riske katlanabilirler.

Hırslı yatırımcılarda yatırım sonucunun tatmin edici olması için daha çok risk alabilirler.

TABLO 11

Satır ; "Tehlikeyi severim"

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	12	0	5	2	19
	63.16	0.00	26.32	10.53	100.00
	34.29	0.00	16.13	11.76	19.00
	12.00	0.00	5.00	2.00	19.00
HAYIR	23	17	26	15	81
	28.40	20.99	32.10	18.52	100.00
	65.71	100.00	83.87	88.24	81.00
	23.00	17.00	26.00	15.00	81.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

χ^2 : 10.05

df. = 3

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (hayır)

Tabloya göre tehlikeyi sevdiğini söyleyenlerin % 63.16'sı riski sevdiğini, % 26.32'si bazen sevdiğini, % 10.53'ü gerekirse katlanabileceğini söylemektedir. Tehlikeyi sevdiğini söyleyip de riski sevmediğini söyleyen hiçbir yatırımcı yoktur. Tehlikeyi sevmediğini söyleyenlerin % 28.40'ı riski sevdiğini, % 20.99'u sevmediğini, % 32.10'u bazen sevdiğini, % 18.52'si gerekirse katlanabileceğini söylemektedir.

Yapılan analiz sonucunda, χ^2 değeri 10,05 serbestlik derecesi 3 çıkmıştır. Tehlikeye karşı tavır ve riske karşı tavır arasında % 90 ve % 95 olasılıklarda bağımlılık yani ilişki olduğu görülmektedir.

Tehlikeli olaylar her zaman bir riski de beraberinde taşırlar. Tehlikeli bir olay yaşanırken duyulan heyecan ve riskin her zaman var olması bireyi psikolojik tatmine ulaştırabilir. Sonuçlarda da görüldüğü üzere tehlikeyi seven yatırımcıların büyük çoğunluğu riski de sevmektedir.



TABLO 12

Satır ; "Girişken Biriyim"

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVET	20	7	7	8	42
	47.62	16.67	16.67	19.05	100.00
	57.14	41.18	22.58	47.06	42.00
	20.00	7.00	7.00	8.00	42.00
HAYIR	15	10	24	9	58
	25.86	17.24	41.38	15.52	100.00
	42.86	58.82	77.42	52.94	58.00
	15.00	10.00	24.00	9.00	58.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 $\chi^2 : 8.28$ df. = 3

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (hayır)

Tabloya göre, girişken olduğunu söyleyen yatırımcıların % 47.62'si riski sevdiğini, % 16.67'si sevmediğini, % 16.67'si bazen sevdiğini, % 19.05'i ise gerekirse katlanacağını söylemektedir. Girişken olmadığını söyleyenlerin % 25.86'sı riski sevdiğini, % 17.24'ü sevmediğini, % 41.38'i bazen sevdiğini, % 15.52'si ise gerekirse katlanabileceğini söylemiştir.

Yapılan analiz sonucunda χ^2 değeri 8.28, serbestlik derecesi 3 çıkmıştır. Girişkenlik ile riske karşı tavır arasında % 90 ve % 95 olasılıklarıyla bağımlılık olduğu, ilişki bulunduğu sonucuna varmaktayız. Riske girmeyi sevenlerin çoğunluğunun, girişken insanlar olduklarını söyleyebiliriz.

Girişken insanlar daha dışa dönük olurlar. Bu tür insanlarsa toplum içinde daha aktiftirler. Aktif olan yatırımcı da riske daha kolay girebilir. Sonuçlara bakıldığında girişken yatırımcıların çoğunluğunun riski sevdiğini görmekteyiz.

TABLO 13

Satır ; Cinsiyet

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
KADIN	3	4	11	7	25
	12.00	16.00	44.00	28.00	100.00
	8.57	23.53	35.48	41.18	25.00
	3.00	4.00	11.00	7.00	25.00
ERKEK	32	13	20	10	75
	42.67	17.33	26.67	13.33	100.00
	91.43	76.47	64.52	58.82	75.00
	32.00	13.00	20.00	10.00	75.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 χ^2 : 9.25 df. = 3

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (hayır)

Tabloya göre kadın yatırımcıların % 12'si riski sevdiğini, % 16'sı sevmediğini, % 44'ü bazen sevdiğini, % 28'i gerekirse katlanabileceklerini söylemişlerdir. Erkek yatırımcıların % 42.67'si riski sevdiğini, % 17.33'ü sevmediğini, % 26.67'si bazen sevdiğini, % 13.33'ü gerekirse katlanacağını söylemiştir.

Analiz sonucunda χ^2 değeri 9.25, serbestlik derecesi 3 bulunmuştur. Yatırımcıların, kadın veya erkek olmaları, riske bakışlarıyla % 90 ve % 95 olasılıklarıyla bağımlıdır. Aralarında ilişki vardır. Erkekler, kadınlara oranla daha fazla risk almayı sevmektedirler. Kadınların büyük çoğunluğu, "bazen" riske girmeyi sevmektedirler.

Kadınların yatırım kararlarında daha temkinli davrandıklarını, riskten kaçındıklarını görmekteyiz.

TABLO 14

Satır ; Yaş

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
-20	2	0	0	0	2
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	5.71	0.00	0.00	0.00	2.00
	2.00	0.00	0.00	0.00	2.00
21-30	23	4	15	9	51
	45.10	7.84	29.41	17.65	100.00
	65.71	23.53	48.39	52.94	51.00
	23.00	4.00	15.00	9.00	51.00
31-40	6	4	12	6	28
	21.43	14.29	42.86	21.43	100.00
	17.14	23.53	38.71	35.29	28.00
	6.00	4.00	12.00	6.00	28.00
41-50	4	4	3	1	12
	33.33	33.33	25.00	8.33	100.00
	11.43	23.53	9.68	5.88	12.00
	4.00	4.00	3.00	1.00	12.00
51-60	0	4	1	1	6
	0.00	66.67	16.67	16.67	100.00
	0.00	23.53	3.23	5.88	6.00
	0.00	4.00	1.00	1.00	6.00
61+	0	1	0	0	1
	0.00	100.00	0.00	0.00	100.00
	0.00	5.88	0.00	0.00	1.00
	0.00	1.00	0.00	0.00	1.00
TOPLAM	35	17	12	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 χ^2 : 29.61

df. = 15

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (hayır)

Yapılan analiz sonucunda χ^2 değeri 29.61, serbestlik derecesi 15'dir. Yaş ile riske karşı tutum arasında % 90 ve % 95 olasılıklarla ilişki ve bağımlılık vardır. 20 yaşın altındakilerin tümü riski sevmektedir. 21-30 yaş arası yatırımcıların da büyük çoğunluğu riski sevmektedir. 31-40 yaş arası yatırımcılar bazen riske girebilecekleri belirtmişlerdir. 41-50 yaşlarındaki yatırımcılardan, riski sevenler ve sevmeyenlerin oranı eşittir. 51-60 yaşlarındaki yatırımcılardan ise, riski sevdiğini söyleyen yoktur. 61 yaşın üzerindeki yatırımcıların ise tamamı riski sevmediklerini belirtmişlerdir. Bu sonuçlar bize genç yatırımcıların daha fazla riski sevdiğini göstermektedir. Yaşlı yatırımcılar ise riskten, gençler kadar hoşlanmamakta, daha tedbirli davranmaktadırlar.



TABLO 15

Satır ; Medeni Durum

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
EVLİ	12	14	10	10	46
	26.09	30.43	21.74	21.74	100.00
	34.29	82.35	32.26	58.82	46.00
	12.00	14.00	10.00	10.00	46.00
BEKAR	22	3	21	7	53
	41.51	5.66	39.62	13.21	100.00
	62.86	17.65	67.74	41.18	53.00
	22.00	3.00	21.00	7.00	53.00
DUL-BOŞANMIŞ	1	0	0	0	1
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	0.00	1.00
	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 χ^2 : 16.04

df. = 6

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (hayır)

Analiz sonucunda χ^2 değeri 16.04, serbestlik derecesi 6 bulunmuştur. Evli, bekar ya da dul-boşanmış olan durumuyla, riske karşı tavır arasında, % 90 ve %95 olasılıklarında ilişki yani bağımlılık vardır. Evli olan yatırımcıların çoğunluğu riske girmeyi sevmemektedir. Bekar yatırımcıların ise % 41.51 oranıyla riski sevdiklerini söyleyebiliriz. Dul-boşanmış olan yatırımcıların ise tamamı riski sevmektedir. Görüldüğü üzere evli yatırımcıların yani kendilerinden başka sorumlu oldukları kişiler bulunan yatırımcıların, riski diğerlerine oranla daha az sevdikleri ortaya çıkmaktadır.

TABLO 16

Satır ; Meslek

Sütun ; Riske Girmeyi Sever misiniz ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	TOPLAM
İŞÇİ	0	1	1	0	2
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	5.88	3.23	0.00	2.00
	0.00	1.00	1.00	0.00	2.00
MEMUR	4	4	9	6	23
	17.39	17.39	39.13	26.09	100.00
	11.43	23.53	29.03	35.29	23.00
	4.00	4.00	9.00	6.00	23.00
YÖNETİCİ	3	0	5	1	9
	33.33	0.00	55.56	11.11	100.00
	8.57	0.00	16.13	5.88	9.00
	3.00	0.00	5.00	1.00	9.00
TEKNİK ELEMAN	7	2	2	3	14
	50.00	14.29	14.29	21.43	100.00
	20.00	11.76	6.45	17.65	14.00
	7.00	2.00	2.00	3.00	14.00
EMEKLİ	1	5	2	0	8
	12.50	62.50	25.00	0.00	100.00
	2.86	29.41	6.45	0.00	8.00
	1.00	5.00	2.00	0.00	8.00
ÖĞRENCİ	6	0	3	1	10
	60.00	0.00	30.00	10.00	100.00
	17.14	0.00	9.68	5.88	10.00
	6.00	0.00	3.00	1.00	10.00
S.MESLEK	13	3	6	6	28
	46.43	10.71	21.43	21.43	100.00
	37.14	17.65	19.35	35.29	28.00
	13.00	3.00	6.00	6.00	28.00
EV KADINI	0	2	2	0	4
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	11.76	6.45	0.00	4.00
	0.00	2.00	2.00	0.00	4.00

İŞSİZ	1	0	0	0	1
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	0.00	1.00
	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00
DİĞER	0	0	1	0	1
	0.00	0.00	100.00	0.00	100.00
	0.00	0.00	3.23	0.00	1.00
	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
TOPLAM	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

χ^2 : 40.22 df. = 27

% 90 (evet) % 95 (evet) % 99 (hayır)

Yapılan analiz sonucunda χ^2 değeri 40.22, serbestlik derecesi 27 bulunmuştur. İnsanların yaptıkları işlerle, riske karşı tutumları arasında % 90 ve % 95 olasılıklarda bağımlılık vardır. Sonuçlara göre, işçilerin tamamı riski sevmezken, yöneticilerin çoğunluğu (55,56) "bazen" sevmektedir. Serbest meslek sahiplerinin, teknik elemanların, öğrencilerin, işsizlerin büyük çoğunluğu riski sevmektedir. Bunun yanı sıra, memurlar arasında riski sevenler ile sevmeyenlerin oranı eşittir. Emekliler ile ev kadınlarının da büyük çoğunluğu riski sevmemektedir.

TABLO 17

Satır ; Koşullar Aleyhinizde Olsa da Birşeyi Yine de Denemeye Değer Diye
Düşünür müsünüz ?

Sütun ; İleride Hayalkırıklığına Uğrarım Düşüncesiyle Umut Ve
Beklentilerinizi Düşük Düzeyde Tutar mısınız ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	TOPLAM
EVET	14	21	5	40
	35.00	52.50	12.50	100.00
	48.28	43.75	21.74	40.00
	14.00	21.00	5.00	40.00
HAYIR	11	5	3	19
	57.89	26.32	15.79	100.00
	37.93	10.42	13.04	19.00
	11.00	5.00	3.00	19.00
BAZEN	4.00	22.00	15.00	41.00
	9.76	53.66	36.59	100.00
	13.79	45.83	65.22	41.00
	4.00	22.00	15.00	41.00
TOPLAM	29	48	23	100
	29.00	48.00	23.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	29.00	48.00	23.00	100.00

χ^2 : 19.14

df. = 4

% 90 (evet)

% 95 (evet)

% 99 (evet)

Yukarıdaki tabloya göre 1. soruya evet yanıtını verenlerin % 35'i 2. soruya evet, % 52.50'si hayır, % 12.50'si bazen yanıtını vermişlerdir. 1. soruya hayır yanıtını verenlerin % 57.89'u 2 soruya evet, % 26.32'si hayır, % 15.79'u bazen yanıtını vermişlerdir. 1.soruya bazen diyenlerin % 9.76'sı 2. soruya evet, % 53.66'sı hayır, % 36.59'u bazen yanıtını vermişlerdir.

Yapılan analiz sonucunda χ^2 değeri 19.14, serbestlik derecesi 4 bulunmuştur. İki olay arasında % 90, % 95 ve % 99 olasılıklarında bağımlılık

vardır. "Yine de denemeye deęer" diye dūřūnenlerin çoęunluęu, beklentilerini sınırlamamaktadır. Denemeye deęmeyeceęini dūřūnenlerin çoęunluęu ise, umut ve beklentilerini sınırlamaktadır.



6.5 ARAŞTIRMANIN SONUCU

Yatırım kararlarını etkileyen en önemli faktörlerden biri olarak yatırımcı davranışlarını görmekteyiz.

Yatırımcı davranışlarının araştırılması, yatırım analizlerinin sağlıklı yapılabilmesi açısından son derece önemlidir.

Bu anket çalışmasında da yatırımcı davranışları konusunun daha özel bir bölümü olan "yatırımcının risk psikolojisi" konusu araştırılmıştır. 100 yatırımcıyla yapılan bu anket çalışmasında, yatırımcıların kararlarını nasıl verdikleri, ne gibi şartlardan etkilendikleri incelenmiştir. Yatırımcıların riske nasıl baktıkları, risk alma davranışlarını nelerin belirlediği konusu araştırılmıştır.

Araştırmada bulunan sonuçlar "Araştırma Bulguları"nda açıklanmıştır. Bu sonuçlar incelendiğinde önemli ipuçları elde etmekteyiz. En önemli olanlarından biri yatırımcıların, yatırım konusunda yeterli araştırmayı yapmadıkları sonucudur. Yatırım yapılırken, bilgidен yararlanma konusunda fazla duyarlı davranılmadığını görmekteyiz.

Türk yatırımcısı baz alınarak yapılan bu çalışmada, dikkat çeken bir diğer sonuç, yatırımcıların risk alma konusundaki ılımlı yaklaşımlarıdır.

Yatırımcıların demografik özelliklerini incelediğimizde ise kadın yatırımcıların, erkek yatırımcılara oranla daha az olduklarını görmekteyiz. Günümüzde, iş ve ekonomi alanında kadınların yavaş yavaş yerlerini almaya başladıklarını görüyoruz. Bu değişimin, kadınların ekonomik kararlar verme konusunda daha aktif olmalarında ve yatırımcı olarak sayılarının artmasında daha etkili olacağını düşünmekteyiz.

Ayrıca, Türk yatırımcıların yeni yatırım araçlarına açık olduklarını, ancak yine de temkinli davrandıklarını araştırma sonucunda elde etmekteyiz.

Yatırımcı davranışlarını inceleyen araştırmalar, yatırımcının bilgilenebilmesi ve yatırım analizlerinin daha bilimsel hale getirilebilmesi açısından son derece önemlidir.

VII SONUÇ

Ekonomik açıdan gelişmiş ülkelerin, bu gelişme süreçlerini incelediğimizde, ilerledikleri her alanda ilk önce bilimsel araştırmalar yaptıklarını görmekteyiz. Ülkemizde de bu tip araştırmalarla daha bilimsel yapılanmalara kavuşmamız son derece önemlidir.

Özellikle henüz çok genç olan sermaye piyasamızda araştırmaların ve yeniliklerin önemi gittikçe daha çok ortaya çıkmaktadır. Halka sermaye piyasasının tanıtımı ve tasarrufların ülkenin genel ekonomik yararı açısından değerlendirilmesi oldukça önemli konulardır. Bu konuda özellikle kamunun bilgilendirilmesi ve aydınlatılması olgusu önem taşımaktadır. Halka gerçek bilgilerin verilmesi, sermaye piyasasında güvenilirlik ilkesinin yerine gelmesi ve borsaların ekonomik yapı içerisindeki işlevlerini en iyi şekilde yerine getirebilmeleri açısından oldukça gereklidir.

Yatırımcının doğru ve yeterli bilgilenmesi, yapacağı yatırımın da sağlıklı ve verimli olmasını sağlayacaktır. Bunun genel ekonomiye doğrudan etkileri de gözardı edilmemelidir. Ayrıca daha verimli yatırım kararları alınması yatırımcıların bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi ile sağlanabilir. Bu noktada yatırımcılara hizmet veren araçların profesyonel çalışmaları ve gelişmeleri de yatırımcı davranışını ve psikolojisini etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tüm bunların sağlanabilmesi ve etkin bir sermaye piyasasının oluşması için kanuni açıdan gerekli tedbirlerin de alınması gerekmektedir.

Bu çalışmada yatırım konusunda bilimsel verilere kavuşma açısından, yararlı olduğunu düşündüğümüz bir konu, yatırımcı davranışları ve yatırımcının risk psikolojisi incelenmiştir.

Yatırımcı, kendisini tanıyarak, yatırımı tanıyarak, yatırım da karşılaşacağı riskler ve olası getiriler hakkında tam ve doğru bilgilenererek çok daha verimli kararlar verecektir. Ve dolayısıyla sermaye piyasamıza ve genel ekonomiye katkıda bulunacaktır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- AKGÜÇ, Öztin ; *Finansal Yönetim*, İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Yayın No.56, 5.B., İstanbul, 1989.
- AKSOY, Ahmet ; *Menkul Kıymet Yatırımlarının Analizi*, 2.B., Ankara, 1988.
- AMLING, Frederick ; *Investments : An Introduction to Analysis and Management*, Prentice - Hall, A.B.D., 1965.
- ARKONAÇ, Sibel ; *Grup ve Gruplararası Davranış*, İstanbul Üniveristesi Psikoloji Bölümü, İstanbul, 1990.
- ATAAY, İsmail Durak; *Ücret Tatmini ve Ücret Sistemleri*, Banka ve Sigorta İşçileri Sendikası (BANKSİS) Yayınları, No.10, İstanbul, 1987.
- BAYSAL, Can - TEKARSLAN, Erdal ; *Davranış Bilimleri : I - II*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İ.Ü. Rektörlük, Yayın No.3481, İstanbul, 1987.
- BERZEK, Nail ; *İşgörenlerin Çalışmaya Güdülendirilmelerinde İşletmeler Açısından En Uygun Parasal Özendirme Planlarının Seçimi ve Bir Araştırma*, M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayın No.359, İstanbul, 1984.
- BOLAK, Mehmet ; *Sermaye Piyasası Menkul Kıymetler ve Portföy Analizi*, Sermet Matbaası, İstanbul, Ocak, 1991.
- CEYLAN, Ali - KORKMAZ, Turhan ; *Uygulamalı Portföy Yönetimi*, Ekin Kitabevi, Yayın No.16, Bursa, 1993.
- CLENDENIN, John C. - CHRISTY, George A.; *Introduction to Investment*, Mc Graw - Hill Book Company, 1969.
- DAVIS, Keith ; *İşletmelerde İnsan Davranışı*, Çev.Kemal Tosun, Tomris SOMAY, Fulya AYKAR ve diğerleri, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Enstitüsü, Yayın No.98, 3.B., 1988.
- DONNELLY, Austin S. ; *The Three Rs of Investing Return Risk and Relativity*, Dow Jones - Irwin, 1985.
- ERDOĞAN, İlhan ; *İşletmelerde Davranış*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.135, İstanbul, 1985.
- EREN, Erol ; *Yönetim Psikolojisi*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.105, İstanbul, 1989.
- ESEN, Öner ; *İşletme Yönetiminde Sistem Yaklaşımı*, İ.Ü. Rektörlük, Yayın No.3352, Bayrak Matbaacılık, İstanbul, 1985.

- ERTUNA, İbrahim Ö. ; *Yatırım ve Portföy Analizi*, Boğaziçi Üniversitesi, Yayın No.485, 1991.
- FREUD, Sigmund ; *Cinsiyet ve Psikanaliz*, Çev.Selahattin Hilav, Varlık Yayınları, 5.B., S.33, İstanbul, Eylül, 1981.
- GÖNENLİ Atilla ; *İşletmelerde Finansal Yönetim*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens, Yayın No.143, İstanbul, 1991.
- HATİBOĞLU, Zeyyat; *İşletme Finansı*, İşletme Yönetimi İhtisas Dizisi, Yayın No.3, İstanbul, 1986.
- IDİL, Orhan ; *Yönetimde İstatistik*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.82, Yön Ajans, İstanbul, 1988.
- İNAM, Mehmet ; *Türkiye'de Menkul Kıymetler Piyasası ve Yatırım Alternatiflerinin Genel Analizi*, Gayret Matbaası, Ankara, 1987.
- KARABULUT, Muhittin; *Tüketici Davranışı*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.102, 3.B., İstanbul, 1989.
- KARSLI, Muharrem ; *Sermaye Piyasası Borsa Menkul Kıymetler*, 4.B., İrfan Yayıncılık, İstanbul, 1994.
- KAYNAK, Tuğray ; *Organizasyonel Davranış*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens. Yayın No. 117, İstanbul, Ocak, 1990.
- KOÇEL, Tamer ; *İşletme Yöneticiliği*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.101, İstanbul, 1989.
- KÖKNEL, Özcan ; *Kaygıdan Mutluluğa Kişilik*, Altın Kitaplar Yayınevi, Bilimsel Sorunlar Dizisi, 4 Ocak 1982.
- LIEBERT, Robert M. - SPIEGLER, Michael D.; *Personality* Brooks, Cole Publishing Company, California, 1990.
- PRING, Martin J. ; *Investment Psychology Explained : Clasic Strategies to Beat the Markets.*, John Wiley & Sons, Inc., 1993, U.S.A.
- SABUNCUOĞLU, Zeyyat; *Çalışma Psikolojisi*, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Yayın No.3, U.Ü.Basımevi, 1987.
- SARIKAMIŞ, Cevat ; *Sermaye Pazarları*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.50, Fatih Matbaası, İstanbul, 1990.
- SERPER, Özer ; *Uygulamalı İstatistik 2*, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1986.
- SHARPE, William F. - ALEXANDER, Gordon J. ; *Investments* Prentice - Hall, Inc., 1990.
- SHAW, Marwin E. ; *Group Dynamics : The Pschology of Small Group Behaviour*, Mc Graw - Hill Book Company, 1971.
- TOSUN, Kemal ; *İşletme Yönetimi*, İ.Ü.İ.F. İşletme İktisadi Ens., Yayın No.120, İstanbul, 1990.

TUNCER, Selahattin ; *Türkiyede Sermaye Piyasası (Teori - Uygulama)*, İstanbul Matbaası, Mayıs, 1985.

MAKALELER

- BİLGEN, Betül ; "Kişiliğinize Uygun Davranın", Para Dergisi, 2 Şubat 1990.
BİLGEN, Betül ; "Borsa : Hayatımızdaki Yeni Stres", Para Dergisi, 19 Şubat 1990.
BİLGEN, Betül ; "Borsadaki Yatırımcıya Psikolojik Öğütler", Panorama, 28 Nisan 1991.
BİLGEN, Betül ; "Altı Aylık Bilançolar Beklenirken", Ekonomik Bülten Rehber, 8 -15 Temmuz 1991.
BİLGEN, Betül ; "Borsa Salonu Stres Ortamıdır", Trend Dergisi, 13 Ocak 1992.
BİLGEN, Betül ; "Anal Dönem ve Borsa", Para Dergisi, 5 Mart 1990.
BİLGEN, Betül ; "Borsa Kalbinizi Yorar", Para Dergisi, 12 Şubat 1990.
BİLGEN, Betül ; "Kazanmak İçin Beklemeyi Bilin", Para Dergisi, 12 Şubat 1990.
BİLGEN, Betül ; "Beklentiler ve Kararlar", Dünya Gazetesi, 3 Ocak 1992.
BİLGEN, Betül ; "Sat, Tatile Git", Para Dergisi, 26 Mart 1990.
BİLGEN, Betül ; "Sokak Borsası Yatırımcıya Psikolojik Tatmin Sağlıyor", Para Dergisi, 25 Haziran 1990.
BİLGEN, Betül ; "Rakamların Altında Ezilmeyin", Para Dergisi, 28 Mayıs 1990.
BİLGEN, Betül ; "Yatırımcı İçre Dönük Olamaz", Para Dergisi, 5 Şubat 1990.
BİLGEN, Betül ; "Son Pişmalık Fayda Etmez", Para Dergisi, 23 Nisan 1990.
BİLGEN, Betül ; "Sahip Olunca Mutluyuz", Para Dergisi, 11 Haziran 1990.
BİLGEN, Betül ; "Kadınlar Borsaya", Para Dergisi, 1 Nisan 1990.
BİLGEN, Betül ; "Borsa, Brokerler ve Moda", Para Dergisi, 18 Haziran 1990.
BİLGEN, Betül ; "Sakin Panik Nevrozuna Kapılmayın", 29 Ocak 1990.

AKADEMİK TEZLER

GAYUMI, Hussein M. ; *Test of Importance of Information Turkish Stock Market Investors : A Self Questionnaire Approach*, Marmara University, Institute of Banking and Insurance, PH D., İstanbul, 1994.

TÜRKEŞ, Derya ; *An Investigation of The Invidual Investors in The Turkish Securities Market*, Degree of Master of Arts, Boğaziçi University, 1986.

YARARLANILAN DİĞER KAYNAKLAR

GÜRBÜZ, Osman ; Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, *Portfolio Analysis and Asset Allocation Techniques*, Ders Notları, 1993.

Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu, İMKB Yayınları, No.1, İstanbul, 1994.

2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu (30.07.1981 tarihli, 17416 sayılı Resmi Gazete)

EKLER



EK I

ANKET FORMU

1. Hangi yatırım araçlarıyla tasarruflarınızı değerlendiriyorsunuz ?

- Hisse Senedi
- Gayrimenkul
- Döviz
- Altın
- Devlet Tahvili
- Hazine Bonosu
- Vadeli Mevduat
- Yatırım Fonu
- Finansman Bonosu
- Varlığa Dayalı Menkul Kıymet
- Repo
- Diğer ; Belirtiniz

2. Yatırım kararınızı nasıl veriyorsunuz ?

- Aracı kurum tavsiyesi ile
- Kendi sezgi ve değerlendirmelerim ile
- Arkadaş tavsiyesi ile
- Gazete ve dergiler aracılığıyla
- Finansal raporları inceleyerek
- Diğer ; Belirtiniz

3. Yatırım kararınızda, sizin için aşağıdakilerden hangisi önemlidir ?

- Kısa vadeli getiri
- Uzun vadeli getiri
- Düzenli gelir elde etmek
- Diğer ; Belirtiniz

4. Ortaya çıkacak yeni bir yatırım aracı için ne düşünüyorsunuz ?

- Hemen yatırım yaparım
- Araştırdıktan sonra yatırım yaparım
- Bir süre gelişimini izlerim
- Asla yatırım yapmam
- Bir fikrim yok

5. Riske girmeyi sever misiniz ?

- Evet
- Hayır
- Bazen
- Gerekirse katlanırım

6. Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz ?

“Yatırımdan yüksek finansal kazanç sağlamak için önemli ölçüde risk altına girerim.”

Evet Hayır Belki

“Portföy oluştururken değişik senetleri alırım.”

Evet Hayır Belki

“Hisse senedi alım satımı ile uğraşılıyorsa küçük değil büyük miktarlarda oynamak gerekir.”

Evet Hayır Belki

“Portföyümün idaresini profesyonel yöneticilere bırakmak, yatırımdan aldığım kişisel tatmini azaltır.”

Evet Hayır Belki

7. Şu andaki kazancınızdan memnun musunuz ?

Evet Hayır Belki

8. Şans oyunları (at yarışı vb.) oynar mısınız ?

Evet Hayır Bazen

9. Hızlı araba kullanmayı sever misiniz ?

Evet Hayır Bazen

10. Bir anlaşma imzalamadan önce metni birkaç kez okur musunuz ?

Evet Hayır Bazen

11. Sizce kazanmak herşeyden önemli midir ?

Evet Hayır Bazen

12. Bir olay hakkındaki fikrinizi başkalarının etkisiyle değiştirir misiniz ?

Her zaman Sık sık Ara sıra Hiçbir zaman

13. Koşullar aleyhinizde olsa da, birşeyi “yine de denemeye değer” diye düşünür müsünüz ?

Evet Hayır Bazen

14. Borçlu durumda olmaktan rahatsızlık duyar mısınız ?

- Evet Hayır Bazen

15. İleride hayal kırıklığına uğrarım düşüncesiyle, umut ve beklentilerinizi düşük düzeyde tutar mısınız ?

- Evet Hayır Bazen

16. Başkalarının başarıları ile kendinizinkini kıyaslar mısınız ?

- Her zaman Sık sık Ara sıra Hiçbir zaman

17. Yabancı ortamlarda bulunduğunuzda rahatsızlık duyar mısınız ?

- Evet Hayır Bazen

18. Sizce sigorta ve geleceği güven altına almak gereksiz midir ?

- Evet Hayır Belki

19. Bazı şeyleri yalnızca denemek için yapar mısınız ?

- Her zaman Sık sık Ara sıra Hiçbir zaman

20. Buluşma yerine çoğu zaman vaktinden önce gelir misiniz ?

- Evet Hayır

21. Aşağıdaki kişilik özelliklerinden hangileri sizi tanımlar ?

- Kaybetmekten korkarım
 Cimriyim
 Sahip olmayı severim
 Dışa dönük biriyim
 Kararlı bir insanım
 Hırslıyım
 Yeniliği severim
 Çevremden çok etkilenirim
 Tehlikeyi severim
 Girişken biriyim
 Saldırgan bir insanım
 Çok eli açık biriyim

- Tecrübeye çok önem veririm
- Kuşkucuyum
- Stresli bir insanım

22. Cinsiyetiniz ?

- Kadın
- Erkek

23. Yaşınız ?

- 20
- 21 - 30
- 31 - 40
- 41 - 50
- 51 - 60
- 61 +

24. Medeni Haliniz ?

- Evli
- Bekar
- Dul - Boşanmış

25. Bakmakla yükümlü olduğunuz kimse var mı ?

- Evet
- Hayır

26. Varsa kaç kişi ?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 +

27. Eğitim düzeyiniz nedir ?

- Okur - yazar
- İlkokul
- Ortaokul
- Lise
- Üniversite
- Yüksek Lisans

28. Mesleğiniz hangi kategoriye girmektedir ?

- İşçi
- Memur
- Yönetici
- Teknik Eleman

- Emekli
- Öğrenci
- Serbest Meslek ; Belirtiniz
- Ev Kadını
- İşsiz
- Diğer ; Belirtiniz

29. Ailenizin yan gelirlerle birlikte aylık toplam geliri nedir ?

- 1.499.999
- 1.500.000 - 4.999.999
- 5.000.000 - 7.999.999
- 8.000.000 - 11.999.999
- 12.000.000 - 16.999.999
- 17.000.000 - 22.999.999
- 23.000.000 +



EK II

KONTENJANS TABLOLARI

Tablo 1:

Satır : HİSSE SENEDİ

Sütun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	33	7	27	14	76
	43.42	9.21	28.95	18.42	100.00
	94.29	41.18	70.97	82.35	76.00
	33.00	7.00	22.00	14.00	76.00
HAYIR	2	10	9	3	24
	8.33	41.67	37.50	12.50	100.00
	5.71	58.82	29.03	17.65	24.00
	2.00	10.00	9.00	3.00	24.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 18.52$ df. = 3

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

Tablo 2:

Satir : GAYRI MENKUL

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	2	8	10	2	22
	9.09	36.36	45.45	9.09	100.00
	5.71	47.06	32.26	11.76	22.00
	2.00	8.00	10.00	2.00	22.00
HAYIR	33	9	21	15	78
	42.31	11.54	26.92	19.23	100.00
	94.29	52.94	67.74	88.24	78.00
	33.00	9.00	21.00	15.00	78.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 14.57$ df. = 3

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

Tablo 4:

Satir : DÖVİZ

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	14	6	16	8	44
	31.82	13.64	36.36	18.18	100.00
	40.00	35.29	51.61	47.06	44.00
	14.00	6.00	16.00	8.00	44.00
HAYIR	21	11	15	9	56
	37.50	19.64	26.79	16.07	100.00
	60.00	64.71	48.39	52.94	56.00
	21.00	11.00	15.00	9.00	56.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 1.54$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 5:

Satir : ALTIN

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	4	3	7	4	18
	22.22	16.67	38.89	22.22	100.00
	11.43	17.65	22.58	23.53	18.00
	4.00	3.00	7.00	4.00	18.00
HAYIR	31	14	24	13	82
	37.80	17.07	29.27	15.85	100.00
	68.57	82.35	77.42	76.47	82.00
	31.00	14.00	24.00	13.00	82.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 1.82$ df. = 3

.% 90 (NO) .% 95 (NO) .% 99 (NO)

Tablo 6:

Satir : DEVLET TAHVILI

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	0	1	2	1	4
	0.00	25.00	50.00	25.00	100.00
	0.00	5.88	6.45	5.88	4.00
	0.00	1.00	2.00	1.00	4.00
HAYIR	35	16	29	16	96
	36.46	16.67	30.21	16.67	100.00
	100.00	94.12	93.55	94.12	96.00
	35.00	16.00	29.00	16.00	96.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 2.26 \quad df. = 3$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 7:

Satir : HAZINE BONDSU

Sutun : RISKE GIRMENI SEVER MISINI??

	EVEY	HAYIR	BAZEN GEREKIRSE	Toplam	
EVEY	7 25.00 20.00 7.00	5 17.86 29.41 5.00	10 35.71 32.26 10.00	6 21.43 35.29 6.00	28 100.00 28.00 28.00
HAYIR	28 38.89 80.00 28.00	12 16.67 70.59 12.00	21 29.17 67.74 21.00	11 15.28 64.71 11.00	72 100.00 72.00 72.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 1.86$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 8:

Satir : VADELİ MEVDUAT

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	0	2	4	3	9
	0.00	22.22	44.44	33.33	100.00
	0.00	11.76	12.90	17.65	9.00
	0.00	2.00	4.00	3.00	9.00
HAYIR	35	15	27	14	91
	38.46	16.48	29.67	15.38	100.00
	100.00	88.24	87.10	82.35	91.00
	35.00	15.00	27.00	14.00	91.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 5.75$ df. : 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 9:

Satir : YATIRIM FONU

Sutun : RISKE GIRMİYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	5	1	9	4	19
	26.32	5.26	47.37	21.05	100.00
	14.29	5.88	29.03	23.53	19.00
	5.00	1.00	9.00	4.00	19.00
HAYIR	30	16	22	13	81
	37.04	19.75	27.16	16.05	100.00
	85.71	94.12	70.97	76.47	81.00
	30.00	16.00	22.00	13.00	81.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.66$ df. = 3

% 90 (ND) % 95 (ND) % 99 (ND)

Tablo 10:

Satir : FINANSMAN BONUSU

Sutun : RISKE GIRMENİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	0	0	1	0	1
	0.00	0.00	100.00	0.00	100.00
	0.00	0.00	3.23	0.00	1.00
	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
HAYIR	35	17	30	17	99
	35.35	17.17	30.30	17.17	100.00
	100.00	100.00	96.77	100.00	99.00
	35.00	17.00	30.00	17.00	99.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 2.25 \quad df. = 3$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 11:

Satir : VDMK

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVEY	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVEY	0	0	1	0	1
	0.00	0.00	100.00	0.00	100.00
	0.00	0.00	3.23	0.00	1.00
	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
HAYIR	35	17	30	17	99
	35.35	17.17	30.30	17.17	100.00
	100.00	100.00	96.77	100.00	99.00
	35.00	17.00	30.00	17.00	99.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 2.25$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 12:

Satir : REPO
Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
EVET	9	2	5	18
	50.00	11.11	27.78	100.00
	25.71	11.76	16.13	18.00
	9.00	2.00	5.00	18.00
HAYIR	26	15	26	82
	31.71	18.29	31.71	100.00
	74.29	88.24	83.87	82.00
	26.00	15.00	26.00	82.00
Toplam	35	17	31	100
	35.00	17.00	31.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	100.00

$\chi^2 = 2.38$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 13:

Satir : YATIRIM KARARINIZI NASIL VERİYORSUNUZ?
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
ARACI KUR	6	4	2	13
	46.15	30.77	15.38	7.69
	10.34	18.18	4.08	3.45
	3.80	2.53	1.27	0.63
KENDİ SEZ	21	11	24	13
	30.43	15.94	34.78	18.84
	36.21	50.00	48.98	44.83
	13.29	6.96	15.19	8.23
ARKADAŞ T	5	1	6	0
	41.67	8.33	50.00	0.00
	8.67	4.55	12.24	0.00
	3.16	0.63	3.80	0.00
GAZETE VE	10	5	9	7
	32.26	16.13	29.03	22.58
	17.24	22.73	18.37	24.14
	6.33	3.16	5.70	4.43
FİNANSAL	15	1	7	8
	48.39	3.23	22.58	25.81
	25.86	4.55	14.29	27.59
	9.49	0.63	4.43	5.06
DiĞER	1	0	1	0
	50.00	0.00	50.00	0.00
	1.72	0.00	2.04	0.00
	0.63	0.00	0.63	0.00
Toplam	58	27	49	29
	36.71	13.92	31.01	18.35
	100.00	100.00	100.00	100.00
	36.71	13.92	31.01	18.35

$\chi^2 = 16.95$ df. = 15

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 14:

Satir : YATIRIM KARARINDA HANGISI ÖNEMLİ

Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVEY	HAYIR	BAZEN	ÇEREKİRSE	Toplam
KISA VADE	21	7	13	9	50
	42.00	14.00	26.00	18.00	100.00
	52.50	36.84	36.11	47.37	43.86
	18.42	6.14	11.40	7.89	43.86
UZUN VADE	6	5	10	2	23
	26.09	21.74	43.48	8.70	100.00
	15.00	26.32	27.78	10.53	20.18
	5.26	4.39	8.77	1.75	20.18
DÜZENLİ G	13	6	12	8	39
	33.33	15.38	30.77	20.51	100.00
	32.50	31.58	33.33	42.11	34.21
	11.40	5.26	10.53	7.02	34.21
DİĞER	0	1	1	0	2
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	5.26	2.78	0.00	1.75
	0.00	0.88	0.88	0.00	1.75
Toplam	40	19	36	19	114
	35.09	16.67	31.58	16.67	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.09	16.67	31.58	16.67	100.00

$\chi^2 = 7.24$ df. = 9

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 15:

Satir : ORTAYA ÇIKACAK YENİ BİR YATIRIM ARACI İÇİN

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	ÇİREKİRSE	Toplam
HEMEN YAT	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ARASTIRDI	19	8	17	8	52
	36.54	15.38	32.69	15.38	100.00
	54.29	47.06	54.84	47.06	52.00
	19.00	8.00	17.00	8.00	52.00
BİR SURE	16	8	13	9	46
	34.78	17.39	28.26	19.57	100.00
	45.71	47.06	41.94	52.94	46.00
	16.00	8.00	13.00	9.00	46.00
ASLA YAT	0	1	1	0	2
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	5.88	3.23	0.00	2.00
	0.00	1.00	1.00	0.00	2.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 3.09$ df. = 9

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 16:

Satir : YUKSEK FINANSAL KAZANÇ İÇİN RISK ALTINA
 Sütün : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	27	2	8	7	44
	61.36	4.55	18.18	15.91	100.00
	77.14	11.76	25.81	41.18	44.00
	27.00	2.00	8.00	7.00	44.00
HAYIR	3	13	10	3	29
	10.34	44.83	34.48	10.34	100.00
	8.57	76.47	32.26	17.65	29.00
	3.00	13.00	10.00	3.00	29.00
BELKİ	5	2	13	7	27
	18.52	7.41	48.15	25.93	100.00
	14.29	11.76	41.94	41.18	27.00
	5.00	2.00	13.00	7.00	27.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 41.61 \quad df. = 6$$

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

Tablo 17:

Satır : PORTFÖY OLUŞTURURKEN DEĞİŞİK SENETLERİ
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	30	12	24	13	79
	37.97	15.19	30.38	16.46	100.00
	85.71	70.59	77.42	76.47	79.00
	30.00	12.00	24.00	13.00	79.00
HAYIR	4	3	5	1	13
	30.77	23.08	38.46	7.69	100.00
	11.43	17.65	16.13	5.88	13.00
	4.00	3.00	5.00	1.00	13.00
BELKİ	1	2	2	3	8
	12.50	25.00	25.00	37.50	100.00
	2.86	11.76	6.45	17.65	8.00
	1.00	2.00	2.00	3.00	8.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 5.15$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 18:

Satir : HISSF SENEDI ALIMINDA BÜYÜK DYNAMAK GERF
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
EVET	18	8	15	41
	37.50	16.67	31.25	100.00
	51.43	47.06	48.39	48.00
	18.00	8.00	15.00	41.00
HAYIR	13	8	9	30
	36.11	22.22	25.00	100.00
	37.14	47.06	29.03	36.00
	13.00	8.00	9.00	30.00
BEKLE	4	1	7	12
	25.00	6.25	43.75	100.00
	11.43	5.88	22.58	16.00
	4.00	1.00	7.00	12.00
Toplam	35	17	31	83
	35.00	17.00	31.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	100.00

$\chi^2 = 4.25$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 19:

Satır : PROF YÖNETİCİLER KİŞİSEL TATMİNİ AZALTIYOR
Sütun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	27	7	16	13	63
	42.86	11.11	25.40	20.63	100.00
	77.14	41.18	51.61	76.47	63.00
	27.00	7.00	16.00	13.00	63.00
HAYIR	4	6	11	2	23
	17.39	26.09	47.83	8.70	100.00
	11.43	35.29	35.48	11.76	23.00
	4.00	6.00	11.00	2.00	23.00
BELKİ	4	4	4	2	14
	28.57	28.57	28.57	14.29	100.00
	11.43	23.53	12.90	11.76	14.00
	4.00	4.00	4.00	2.00	14.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 11.07$ df. = 6

% 90 (OK) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 20:

Satir : ŞU ANDAKİ KAZANÇTAN MEMNUNİYET
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
EVET	19	7	9	42
	45.24	16.67	21.43	100.00
	54.29	41.18	29.03	42.00
	19.00	7.00	9.00	42.00
HAYIR	13	7	19	48
	27.08	14.58	39.58	100.00
	37.14	41.18	61.29	48.00
	13.00	7.00	19.00	48.00
BELKİ	3	3	3	10
	30.00	30.00	30.00	100.00
	8.57	17.65	9.68	10.00
	3.00	3.00	3.00	10.00
Toplam	35	17	31	100
	35.00	17.00	31.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	100.00

$\chi^2 = 6.11$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 21:

Satir : ŞANS OYUNLARI OYNAR MİSİNİZ?
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	8	3	3	2	16
	50.00	18.75	18.75	12.50	100.00
	22.86	17.65	9.68	11.76	16.00
	8.00	3.00	3.00	2.00	16.00
HAYIR	18	11	20	13	62
	29.03	17.74	32.26	20.97	100.00
	51.43	64.71	64.52	76.47	62.00
	18.00	11.00	20.00	13.00	62.00
BAZEN	9	3	8	2	22
	40.91	13.64	36.36	9.09	100.00
	25.71	17.65	25.81	11.76	22.00
	9.00	3.00	8.00	2.00	22.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.66$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 22:

Satir : HIZLI ARABA KULLANMAYI SEVER MİSİNİZ?
 Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	23	0	5	6	34
	67.65	0.00	14.71	17.65	100.00
	65.71	0.00	16.13	35.29	34.00
	23.00	0.00	5.00	6.00	34.00
HAYIR	7	13	15	9	44
	15.91	29.55	34.09	20.45	100.00
	20.00	76.47	48.39	52.94	44.00
	7.00	13.00	15.00	9.00	44.00
BAZEN	5	4	11	2	22
	22.73	18.18	50.00	9.09	100.00
	14.29	23.53	35.48	11.76	22.00
	5.00	4.00	11.00	2.00	22.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 32.49$ df. = 6

% 90 (ok) % 95 (ok) % 99 (ok)

Tablo 23:

Satir : BİR ANLAŞMA İMZALAMADAN ÖNCE METNİ BİRKA
Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	33	14	25	14	86
	38.37	16.28	29.07	16.28	100.00
	94.29	82.35	80.65	82.35	86.00
	33.00	14.00	25.00	14.00	86.00
HAYIR	0	2	0	1	3
	0.00	66.67	0.00	33.33	100.00
	0.00	11.76	0.00	5.88	3.00
	0.00	2.00	0.00	1.00	3.00
BAZEN	2	1	6	2	11
	18.18	9.09	54.55	18.18	100.00
	5.71	5.88	19.35	11.76	11.00
	2.00	1.00	6.00	2.00	11.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 10.51$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 24:

Satir : KAZANMAK HERŞEYDEN ÖNEMLİ Mİ?

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEKİRSE	Toplam
EVET	10	5	3	4	22
	45.45	22.73	13.64	18.18	100.00
	28.57	29.41	9.68	23.53	22.00
	10.00	5.00	3.00	4.00	22.00
HAYIR	15	6	16	7	44
	34.09	13.64	36.36	15.91	100.00
	42.86	35.29	51.61	41.18	44.00
	15.00	6.00	16.00	7.00	44.00
BAZEN	10	6	12	6	34
	29.41	17.65	35.29	17.65	100.00
	28.57	35.29	38.71	35.29	34.00
	10.00	6.00	12.00	6.00	34.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 4.53 \quad df. = 6$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 25:

Satir : KOŞULLAR ALEYHİNİZE DE OLSA BİR ŞEYİ YİN
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN	GİREKİRSE	Toplam
EYET	20	3	9	8	40
	50.00	7.50	22.50	20.00	100.00
	57.14	17.65	29.03	47.06	40.00
	20.00	3.00	9.00	8.00	40.00
HAYIR	4	8	4	3	19
	21.05	42.11	21.05	15.79	100.00
	11.43	47.06	12.90	17.65	19.00
	4.00	8.00	4.00	3.00	19.00
BAZEN	11	6	18	6	41
	26.83	14.63	43.90	14.63	100.00
	31.43	35.29	58.06	35.29	41.00
	11.00	6.00	18.00	6.00	41.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 17.82 \quad df. = 6$$

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

Tablo 26:

Satir : BİR OLAY HAKKINDAKİ FIKRİNİZİ BAŞKALARIN
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
HER ZAMAN	1	0	0	1
	100.00	0.00	0.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	1.00
	1.00	0.00	0.00	1.00
SIK SIK	0	0	1	1
	0.00	0.00	50.00	50.00
	0.00	0.00	3.23	5.88
	0.00	0.00	1.00	1.00
ARASIRA	27	11	23	9
	33.85	16.92	35.38	13.85
	62.86	64.71	74.19	52.94
	22.00	11.00	23.00	9.00
HİÇBİR ZA	12	6	7	7
	37.50	18.75	21.88	21.88
	34.29	35.29	22.58	41.18
	12.00	6.00	7.00	7.00
Toplam	35	17	31	17
	35.00	17.00	31.00	17.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00

$\chi^2 = 6.64$ df. = 9

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 27:

Satir : BORÇLU OLMaktan RAHATSIZ OLUR MUSUNUZ?

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVEt	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVEt	23	16	24	12	75
	30.67	21.33	32.00	16.00	100.00
	65.71	94.12	77.42	70.59	75.00
	23.00	16.00	24.00	12.00	75.00
HAYIR	3	1	4	4	12
	25.00	8.33	33.33	33.33	100.00
	8.57	5.88	12.90	23.53	12.00
	3.00	1.00	4.00	4.00	12.00
BAZEN	9	0	3	1	13
	69.23	0.00	23.08	7.69	100.00
	25.71	0.00	9.68	5.88	13.00
	9.00	0.00	3.00	1.00	13.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 11.56 \quad df. = 6$$

% 90 (Dk) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 30:

Satir : BAŞKASININ BAŞARILARI İLE KENDİNİZİNKİNİ
 Sütun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	ĞEREKİRSE	Toplam
HER ZAMAN	5	0	2	0	7
	71.43	0.00	28.57	0.00	100.00
	14.29	0.00	6.45	0.00	7.00
	5.00	0.00	2.00	0.00	7.00
SIK SIK	2	2	4	1	9
	22.22	22.22	44.44	11.11	100.00
	5.71	11.76	12.90	5.88	9.00
	2.00	2.00	4.00	1.00	9.00
ARASIRA	14	5	17	7	43
	32.56	11.63	39.53	16.28	100.00
	40.00	29.41	54.84	41.18	43.00
	14.00	5.00	17.00	7.00	43.00
HİÇBİR ZA	14	10	8	9	41
	34.15	24.39	19.51	21.95	100.00
	40.00	58.82	25.81	52.94	41.00
	14.00	10.00	8.00	9.00	41.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 11.81$ df. = 9

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 51:

Satir : YABANCI ORTAM ARDAN RAHATSIZLIK DUYAR MI
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	5	6	4	3	18
	27.78	33.33	22.22	16.67	100.00
	14.29	35.29	12.90	17.65	18.00
	5.00	6.00	4.00	3.00	18.00
HAYIR	19	6	16	8	49
	38.78	12.24	32.65	16.33	100.00
	54.29	35.29	51.61	47.06	49.00
	19.00	6.00	16.00	8.00	49.00
BAZEN	11	5	11	6	33
	33.33	15.15	33.33	18.18	100.00
	31.43	29.41	35.48	35.29	33.00
	11.00	5.00	11.00	6.00	33.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.63$ df. = 6

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 32:

Satır : SİZCE SİĞORTA VE GELECEĞİ GÜVEN ALTINA
Sütun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZFN	GEREKİRSE	Toplam
EYET GER	5	3	5	2	15
	33.33	20.00	33.33	13.33	100.00
	14.29	17.65	16.13	11.76	15.00
	5.00	3.00	5.00	2.00	15.00
HAYIR GER	28	12	19	15	74
	37.84	16.22	25.68	20.27	100.00
	80.00	70.59	61.29	88.24	74.00
	28.00	12.00	19.00	15.00	74.00
BELKİ	2	2	7	0	11
	18.18	18.18	63.64	0.00	100.00
	5.71	11.76	22.58	0.00	11.00
	2.00	2.00	7.00	0.00	11.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 8.12 \quad df. = 6$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 33:

Satir : BAZI ŞEYLERİ YALNIZCA DENEMEK İÇİN YAPAR

Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
HFR ZAMAN	3	0	1	0	4
	75.00	0.00	25.00	0.00	100.00
	8.57	0.00	3.23	0.00	4.00
	3.00	0.00	1.00	0.00	4.00
SIK SIK	6	1	4	2	13
	46.15	7.69	30.77	15.38	100.00
	17.14	5.88	12.90	11.76	13.00
	6.00	1.00	4.00	2.00	13.00
ARASTIRA	24	10	23	14	71
	33.80	14.08	32.39	19.72	100.00
	68.57	58.82	74.19	82.35	71.00
	24.00	10.00	23.00	14.00	71.00
HİÇBİR ZA	2	6	3	1	12
	16.67	50.00	25.00	8.33	100.00
	5.71	35.29	9.68	5.88	12.00
	2.00	6.00	3.00	1.00	12.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 14.63$ df. = 9

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 34:

Satır : BULUŞMA YERİNE ÇÖZÜ ZAMAN VAKTİNDEN ÖNCE
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET GELİ	31	16	26	12	85
	36.47	18.82	30.59	14.12	100.00
	88.57	94.12	83.87	70.59	85.00
	31.00	16.00	26.00	12.00	85.00
HAYIR GELİ	4	1	5	5	15
	26.67	6.67	33.33	33.33	100.00
	11.43	5.88	16.13	29.41	15.00
	4.00	1.00	5.00	5.00	15.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.26$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 35:

Satir : KAYBETMEKTEN KORKARIM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	2	11	7	5	25
	8.00	44.00	28.00	20.00	100.00
	5.71	64.71	22.58	29.41	25.00
	2.00	11.00	7.00	5.00	25.00
HAYIR	33	6	24	12	75
	44.00	8.00	32.00	16.00	100.00
	94.29	35.29	77.42	70.59	75.00
	33.00	6.00	24.00	12.00	75.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 21.51$ df. = 3

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

Tablo 36:

Satir : CİMRİYİM

Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	0	0	0	1	1
	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
	0.00	0.00	0.00	5.88	1.00
	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00
HAYIR	35	17	31	16	99
	35.35	17.17	31.31	16.16	100.00
	100.00	100.00	100.00	94.12	99.00
	35.00	17.00	31.00	16.00	99.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.93$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 37:

Satir : SAHIP OLMAYI SEVERİM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	14 31.82 40.00 14.00	5 11.36 29.41 5.00	14 31.82 45.16 14.00	11 25.00 64.71 11.00	44 100.00 44.00 44.00
HAYIR	21 37.50 60.00 21.00	12 21.43 70.59 12.00	17 30.36 54.84 17.00	6 10.71 35.29 6.00	56 100.00 56.00 56.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 4.67$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 38:

Satır : DIŞA DÖNÜK BİRİYİMİ
Sütun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	16	4	8	8	36
	44.44	11.11	22.22	22.22	100.00
	45.71	23.53	25.81	47.06	36.00
	16.00	4.00	8.00	8.00	36.00
HAYIR	19	13	23	9	64
	29.69	20.31	35.94	14.06	100.00
	54.29	76.47	74.19	52.94	64.00
	19.00	13.00	23.00	9.00	64.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 4.88 \quad df. = 3$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 39:

Satir : KARARLI BİR İNSANIM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	18 32.73 51.43 18.00	11 20.00 64.71 11.00	16 29.09 51.61 16.00	10 18.18 58.82 10.00	55 100.00 55.00 55.00
HAYIR	17 37.78 48.57 17.00	6 13.33 35.29 6.00	15 33.33 48.39 15.00	7 15.56 41.18 7.00	45 100.00 45.00 45.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 1.07$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 40:

Satir : HIRSLIYIM
Sutun : RISKE GIRMENİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	16	2	7	7	32
	50.00	6.25	21.88	21.88	100.00
	45.71	11.76	22.58	41.18	32.00
	16.00	2.00	7.00	7.00	32.00
HAYIR	19	15	24	10	68
	27.94	22.06	35.29	14.71	100.00
	54.29	88.24	77.42	58.82	68.00
	19.00	15.00	24.00	10.00	68.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 8.15$ df. = 3

% 90 (Dk) % 95 (Dk) % 99 (NO)

Tablo 41:

Satir : YENİLİĞİ SEVERİM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	16 30.77 45.71 16.00	8 15.38 47.06 8.00	17 32.69 54.84 17.00	11 21.15 64.71 11.00	52 100.00 52.00 52.00
HAYIR	19 39.58 54.29 19.00	9 18.75 52.94 9.00	14 29.17 45.16 14.00	6 12.50 35.29 6.00	48 100.00 48.00 48.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 1.92$ df. = 3

% 90 (ND) % 95 (ND) % 99 (ND)

Tablo 42:

Satir : ÇEVREMDEN ÇOK ETKİLENİRİM
Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	1 16.67 2.86 1.00	1 16.67 5.88 1.00	3 50.00 9.68 3.00	1 16.67 5.88 1.00	6 100.00 6.00 6.00
HAYIR	34 36.17 97.14 34.00	16 17.02 94.12 16.00	28 29.79 90.32 28.00	16 17.02 94.12 16.00	94 100.00 94.00 94.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 1.36$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 43:

Satir : TEHLİKEYİ SEVERİM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	12 63.16 34.29 12.00	0 0.00 0.00 0.00	5 26.32 16.13 5.00	2 10.53 11.76 2.00	19 100.00 19.00 19.00
HAYIR	23 28.40 65.71 23.00	17 20.99 100.00 17.00	26 32.10 83.87 26.00	15 18.52 88.24 15.00	81 100.00 81.00 81.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 10.05$ df. = 3

% 90 (DK) % 95 (DK) % 99 (ND)

Tablo 44:

Satir : GİRİŞKEN BİRİYİM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	20	7	7	8	42
	47.62	16.67	16.67	19.05	100.00
	57.14	41.18	22.58	47.06	42.00
	20.00	7.00	7.00	8.00	42.00
HAYIR	15	10	24	9	58
	25.86	17.24	41.38	15.52	100.00
	42.86	58.82	77.42	52.94	58.00
	15.00	10.00	24.00	9.00	58.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 8.28$ df. = 3

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (NO)

Tablo 45:

Satir : SAJDRCAN BİR İNSANIM
Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ??

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
EVET	1	0	2	3
	33.33	0.00	66.67	100.00
	2.86	0.00	6.45	3.00
	1.00	0.00	2.00	3.00
HAYIR	34	17	29	97
	35.05	17.53	29.90	100.00
	97.14	100.00	93.55	100.00
	34.00	17.00	29.00	97.00
Toplam	35	17	31	100
	35.00	17.00	31.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	100.00

$\chi^2 = 2.32$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 46:

Satır : ÇOK ELİ AÇIK BİRİYİM

Sütun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EYET	14 37.84 40.00 14.00	6 16.22 35.29 6.00	10 27.03 32.26 10.00	7 18.92 41.18 7.00	37 100.00 37.00 37.00
HAYIR	21 33.33 60.00 21.00	11 17.46 64.71 11.00	21 33.33 67.74 21.00	10 15.87 58.82 10.00	63 100.00 63.00 63.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 51.00 100.00 51.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 0.58$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 47:

Satir : TECRÜBEYE ÇOK ÖNEM VERİRİM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ??

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	18 37.50 51.43 18.00	10 20.83 58.82 10.00	13 27.08 41.94 13.00	7 14.58 41.18 7.00	48 100.00 48.00 48.00
HAYIR	17 32.69 48.57 17.00	7 13.46 41.18 7.00	18 34.62 58.06 18.00	10 19.23 58.82 10.00	52 100.00 52.00 52.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$$\chi^2 = 1.74 \quad df. = 3$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 48:

Satir : KUŞKUCUYUM

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	6	5	5	4	20
	30.00	25.00	25.00	20.00	100.00
	17.14	29.41	16.13	23.53	20.00
	6.00	5.00	5.00	4.00	20.00
HAYIR	29	12	26	13	80
	36.25	15.00	32.50	16.25	100.00
	82.86	70.59	83.87	76.47	80.00
	29.00	12.00	26.00	13.00	80.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$\chi^2 = 1.54 \quad df. = 3$$

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 49:

Satir : STRESLI BİR İNSANIM
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam	
EVET	7 26.92 20.00 7.00	6 23.08 35.29 6.00	8 30.77 25.81 8.00	5 19.23 29.41 5.00	26 100.00 26.00 26.00
HAYIR	28 37.84 80.00 28.00	11 14.86 64.71 11.00	23 31.08 74.19 23.00	12 16.22 70.59 12.00	74 100.00 74.00 74.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 1.52$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 50:

Satir : CINSİYET

Sutun : RİSKİ GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVEİ	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
	3	4	11	7	25
	12.00	16.00	44.00	28.00	100.00
	8.57	23.53	35.48	41.18	25.00
	3.00	4.00	11.00	7.00	25.00
	32	13	20	10	75
	42.67	17.33	26.67	13.33	100.00
	91.43	76.47	64.52	58.82	75.00
	32.00	13.00	20.00	10.00	75.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 9.25$ df. = 3

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (NO)

Tablo 51:

Satır : YAŞ

Sütun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
-20	2	0	0	2
	100.00	0.00	0.00	100.00
	5.71	0.00	0.00	2.00
	2.00	0.00	0.00	2.00
21-30	23	4	15	9
	45.10	7.84	29.41	17.65
	65.71	23.53	48.39	52.94
	23.00	4.00	15.00	9.00
31-40	6	4	12	6
	21.43	14.29	42.86	21.43
	17.14	23.53	38.71	35.29
	6.00	4.00	12.00	6.00
41-50	4	4	3	1
	33.33	33.33	25.00	8.33
	11.43	23.53	9.68	5.88
	4.00	4.00	3.00	1.00
51-60	0	4	1	1
	0.00	66.67	16.67	16.67
	0.00	23.53	3.23	5.88
	0.00	4.00	1.00	1.00
61+	0	1	0	0
	0.00	100.00	0.00	0.00
	0.00	5.88	0.00	0.00
	0.00	1.00	0.00	0.00
Toplam	35	17	31	17
	35.00	17.00	31.00	17.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00

 $\chi^2 = 29.61$ df. = 15

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (NO)

Tablo 52:

Satir : MEDENİ DURUM

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVEY	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVLİ	12	14	10	10	46
	26.09	30.43	21.74	21.74	100.00
	34.29	82.35	32.26	58.82	46.00
	12.00	14.00	10.00	10.00	46.00
BEKAR	22	3	21	7	53
	41.51	5.66	39.62	13.21	100.00
	62.86	17.65	67.74	41.18	53.00
	22.00	3.00	21.00	7.00	53.00
DİL, BOŞA	1	0	0	0	1
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	0.00	1.00
	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$$X^2 = 16.04 \quad df. = 6$$

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (NO)

Tablo 53:

Satir : BAKMAKLA YÜKÜMLÜ OLDUĞUNUZ KİMSE VAR MI?
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	18	12	13	11	54
	33.33	22.22	24.07	20.37	100.00
	51.43	70.59	41.94	64.71	54.00
	18.00	12.00	13.00	11.00	54.00
HAYIR	17	5	18	6	46
	36.96	10.87	39.13	13.04	100.00
	48.57	29.41	58.06	35.29	46.00
	17.00	5.00	18.00	6.00	46.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

$\chi^2 = 4.58$ df. = 3

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 54:

Satir : VARSA KAÇ KIŞI
Sutun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
1	5	2	3	7
	29.41	11.76	17.65	41.18
	27.78	16.67	21.43	63.64
	9.09	3.64	5.45	12.73
2	1	4	3	1
	11.11	44.44	33.33	11.11
	5.56	33.33	21.43	9.09
	1.82	7.27	5.45	1.82
3	9	4	6	2
	42.86	19.05	28.57	9.52
	50.00	33.33	42.86	18.18
	16.36	7.27	10.91	3.64
4	2	0	2	1
	40.00	0.00	40.00	20.00
	11.11	0.00	14.29	9.09
	3.64	0.00	3.64	1.82
5+	1	2	0	0
	33.33	66.67	0.00	0.00
	5.56	16.67	0.00	0.00
	1.82	3.64	0.00	0.00
Toplam	18	12	14	11
	32.73	21.82	25.45	20.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	32.73	21.82	25.45	20.00

$\chi^2 = 16.72$ df. = 12

% 90 (ND) % 95 (ND) % 99 (ND)

Tablo 55:

Satir : EĞİTİM

Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
OKUR-YAZA	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
İL KOKUL	1	0	0	1	2
	50.00	0.00	0.00	50.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	5.88	2.00
	1.00	0.00	0.00	1.00	2.00
ORTAOKUL	2	5	3	2	12
	16.67	41.67	25.00	16.67	100.00
	5.71	29.41	9.68	11.76	12.00
	2.00	5.00	3.00	2.00	12.00
LİSE	15	7	7	7	36
	41.67	19.44	19.44	19.44	100.00
	42.86	41.18	22.58	41.18	36.00
	15.00	7.00	7.00	7.00	36.00
ÜNİVERSİT	12	5	17	5	39
	30.77	12.82	43.59	12.82	100.00
	34.29	29.41	54.84	29.41	39.00
	12.00	5.00	17.00	5.00	39.00
YOKSEK Lİ	5	0	4	2	11
	45.45	0.00	36.36	18.18	100.00
	14.29	0.00	12.90	11.76	11.00
	5.00	0.00	4.00	2.00	11.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 $\chi^2 = 15.54$ df. = 15

% 90 (NO) % 95 (NO) % 99 (NO)

Tablo 56:

Satır : MESLEK

Sütun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EYET	HAYIR	BAZEN	ĞEREK (RSE	Toplam
İŞÇİ	0	1	1	0	2
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	5.88	5.25	0.00	2.00
	0.00	1.00	1.00	0.00	2.00
MEMUR	4	4	9	6	23
	17.39	17.39	39.13	26.09	100.00
	11.43	23.53	29.03	35.29	23.00
	4.00	4.00	9.00	6.00	23.00
YÖNETİCİ	3	0	5	1	9
	33.33	0.00	55.56	11.11	100.00
	8.57	0.00	16.13	5.88	9.00
	3.00	0.00	5.00	1.00	9.00
TEKNİK EL	7	2	2	3	14
	50.00	14.29	14.29	21.43	100.00
	20.00	11.76	6.45	17.65	14.00
	7.00	2.00	2.00	3.00	14.00
EMERİ	1	5	2	0	8
	12.50	62.50	25.00	0.00	100.00
	2.86	29.41	6.45	0.00	8.00
	1.00	5.00	2.00	0.00	8.00
ÖBÜRNCİ	6	0	3	1	10
	60.00	0.00	30.00	10.00	100.00
	17.14	0.00	9.68	5.88	10.00
	6.00	0.00	3.00	1.00	10.00
ŞİRKET M	13	3	6	6	28
	46.43	10.71	21.43	21.43	100.00
	37.14	17.65	19.35	35.29	28.00
	13.00	3.00	6.00	6.00	28.00
EV KADINI	0	2	2	0	4
	0.00	50.00	50.00	0.00	100.00
	0.00	11.76	6.45	0.00	4.00
	0.00	2.00	2.00	0.00	4.00
İŞSİZ	1	0	0	0	1
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	2.86	0.00	0.00	0.00	1.00
	1.00	0.00	0.00	0.00	1.00
DIĞER	0	0	1	0	1
	0.00	0.00	100.00	0.00	100.00
	0.00	0.00	3.23	0.00	1.00
	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
Toplam	35	17	31	17	100
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00	100.00

 $\chi^2 = 40.22$ df. = 27

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (ND)

Tablo 57:

Satir : HANE HALKI GELIRI
Sutun : RISKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN GEREKİRSE	Toplam
-14999999	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0
	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00
1500000-4	2	3	5	10
	20.00	30.00	50.00	100.00
	5.71	17.65	16.13	10.00
	2.00	3.00	5.00	10.00
5000000-7	8	10	5	31
	25.81	32.26	16.13	100.00
	22.86	58.82	16.13	47.06
	8.00	10.00	5.00	8.00
8000000-1	11	2	8	23
	47.83	8.70	34.78	8.70
	31.43	11.76	25.81	11.76
	11.00	2.00	8.00	2.00
12000000-	5	2	7	15
	33.33	13.33	46.67	6.67
	14.29	11.76	22.58	5.88
	5.00	2.00	7.00	1.00
17000000-	5	0	2	3
	50.00	0.00	20.00	30.00
	14.29	0.00	6.45	17.65
	5.00	0.00	2.00	3.00
23000000+	4	0	4	3
	36.36	0.00	36.36	27.27
	11.43	0.00	12.90	17.65
	4.00	0.00	4.00	3.00
Toplam	35	17	31	17
	35.00	17.00	31.00	17.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	35.00	17.00	31.00	17.00

$\chi^2 = 24.82$ df. = 18

% 90 (ND) % 95 (ND) % 99 (ND)

Tablo 58:

Satır : İLERİDE HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRARIM DİYE
Sütun : RİSKE GİRMEYİ SEVER MİSİNİZ?

	EVET	HAYIR	BAZEN	GEREKİRSE	Toplam
EVET	9 31.03 25.71 9.00	9 31.03 52.94 9.00	6 20.69 19.35 6.00	5 17.24 29.41 5.00	29 100.00 29.00 29.00
HAYIR	22 45.83 62.86 22.00	3 6.25 17.65 3.00	13 27.08 41.94 13.00	10 20.83 58.82 10.00	48 100.00 48.00 48.00
BAZEN	4 17.39 11.43 4.00	5 21.74 29.41 5.00	12 52.17 38.71 12.00	2 8.70 11.76 2.00	23 100.00 23.00 23.00
Toplam	35 35.00 100.00 35.00	17 17.00 100.00 17.00	31 31.00 100.00 31.00	17 17.00 100.00 17.00	100 100.00 100.00 100.00

$\chi^2 = 16.61$ df. = 6

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (NO)

Tablo 59:

Satır : KOŞULLAR ALEYHİNİZE DE DİSA BİR ŞEYİ YİN
Sütun : İLERİDE HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRARIM DİYE

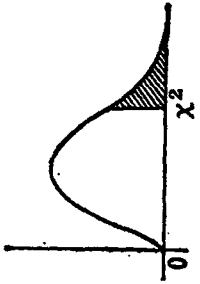
	EVET	HAYIR	BAZEN	Toplam
EVET	14	21	5	40
	35.00	52.50	12.50	100.00
	48.28	43.75	21.74	40.00
	14.00	21.00	5.00	40.00
HAYIR	11	5	3	19
	57.89	26.32	15.79	100.00
	37.93	10.42	13.04	19.00
	11.00	5.00	3.00	19.00
BAZEN	4	22	15	41
	9.76	53.66	36.59	100.00
	13.79	45.83	65.22	41.00
	4.00	22.00	15.00	41.00
Toplam	29	48	23	100
	29.00	48.00	23.00	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00
	29.00	48.00	23.00	100.00

$$\chi^2 = 19.14 \quad df. = 4$$

% 90 (Ok) % 95 (Ok) % 99 (Ok)

E K III

№ TABLOSU



χ^2

Serbestlik derecesi	p = 0.99	0.98	0.95	0.90	0.80	0.70	0.50	0.30	0.20	0.10	0.05	0.02	0.01
1	0.000157	0.00028	0.00393	0.0158	0.0642	0.148	0.455	1.074	1.642	2.706	3.841	5.412	6.635
2	0.0201	0.0404	0.103	0.211	0.446	0.713	1.386	2.408	3.219	4.605	5.991	7.824	9.210
3	0.115	0.185	0.352	0.584	1.005	1.424	2.366	3.665	4.642	6.251	7.815	9.837	11.341
4	0.297	0.429	0.711	1.064	1.649	2.195	3.357	4.878	5.989	7.779	9.488	11.668	13.277
5	0.554	0.752	1.145	1.610	2.343	3.005	4.351	6.064	7.289	9.236	11.070	13.388	15.086
6	0.872	1.134	1.635	2.204	3.070	3.828	5.348	7.231	8.558	10.645	12.592	15.033	16.812
7	1.239	1.564	2.167	2.833	3.822	4.671	6.346	8.383	9.803	12.017	14.067	16.622	18.475
8	1.646	2.032	2.733	3.490	4.584	5.527	7.344	9.524	11.030	13.362	15.507	18.168	20.090
9	2.088	2.532	3.325	4.168	5.380	6.393	8.343	10.656	12.242	14.684	16.919	19.679	21.666
10	2.558	3.059	3.940	4.865	6.179	7.267	9.342	11.781	13.442	15.987	18.307	21.161	23.209
11	3.053	3.609	4.575	5.578	6.989	8.148	10.341	12.899	14.631	17.275	19.675	22.618	24.725
12	3.571	4.178	5.226	6.304	7.807	9.034	11.340	14.011	15.812	18.549	21.026	24.054	26.217
13	4.107	4.765	5.892	7.042	8.634	9.926	12.340	15.119	16.985	19.812	22.362	25.472	27.688
14	4.660	5.368	6.571	7.790	9.467	10.821	13.339	16.222	18.151	21.064	23.685	26.873	29.141
15	5.229	5.985	7.261	8.547	10.307	11.721	14.339	17.322	19.311	22.307	24.986	28.259	30.578
16	5.812	6.614	7.962	9.312	11.152	12.624	15.338	18.418	20.465	23.542	26.296	29.633	32.000
17	6.408	7.255	8.672	10.085	12.002	13.531	16.338	19.511	21.615	24.769	27.537	30.995	33.409
18	7.015	7.906	9.390	10.865	12.857	14.440	17.338	20.601	22.760	25.989	28.869	32.346	34.805
19	7.633	8.567	10.117	11.651	13.716	15.352	18.338	21.689	23.900	27.204	30.144	33.637	36.191
20	8.260	9.237	10.851	12.443	14.578	16.266	19.337	22.775	25.038	28.412	31.410	35.020	37.566
21	8.897	9.915	11.591	13.240	15.445	17.182	20.337	23.858	26.171	29.615	32.671	36.343	38.932
22	9.542	10.600	12.338	14.041	16.314	18.101	21.337	24.939	27.301	30.813	33.924	37.659	40.289
23	10.196	11.293	13.091	14.848	17.187	19.021	22.337	26.018	28.429	32.007	35.172	38.968	41.638
24	10.856	11.992	13.848	15.659	18.062	19.943	23.337	27.096	29.553	33.196	36.415	40.270	42.980
25	11.524	12.697	14.611	16.473	18.940	20.867	24.337	27.722	30.675	34.382	37.652	41.566	44.314
26	12.198	13.409	15.379	17.292	19.820	21.792	25.336	28.246	31.795	35.563	38.885	42.856	45.642
27	12.879	14.125	16.151	18.114	20.703	22.719	26.336	29.319	32.912	36.741	40.113	44.140	46.963
28	13.565	14.847	16.928	18.939	21.588	23.647	27.336	30.391	34.027	37.916	41.337	45.419	48.278
29	14.256	15.574	17.708	19.768	22.475	24.577	28.336	31.391	35.139	39.087	42.557	46.693	49.588
30	14.953	16.305	18.493	20.599	23.364	25.508	29.336	32.530	36.250	40.256	43.773	47.962	50.892

$n > 30$ halinde, $\sqrt{2\chi^2} - \sqrt{2v} - 1$ değerine tekabül eden alan normal eğri tablosundan aranacaktır.

**T.C.
MARMARA UNIVERSITY
BANKING AND INSURANCE INSTITUTE
CAPITAL MARKET AND STOCK EXCHANGE DEPARMENT**

PSCOHOLOGY OF THE INVESTOR



MASTER THESIS

**ÖZLEM KUŞÇUOĞLU
925013**

ADVISOR = DOÇ.DR. SAMİM ÜNAN

İSTANBUL, 1995

CONTENTS

	<u>PAGE</u>
I INTRODUCTION	1
II INVESTMENT AND INVESTOR	2
2.1 The Concepts of Investment and Investor	2
2.2 Instruments of Investment	3
2.3 Deciding on Investment	3
2.3.1 Decision Under Definite Circumstances	3
2.3.2 Decision Under Circumstances At Risk	4
2.3.3 Decision Under Indefinite Circumstances	4
III RISK	5
3.1 The Risk Concept	5
3.2 The Risk and Expected Return	5
3.3 Utility Analysis	6
IV RISK OF THE INVESTMENT	8
4.1 The Systematic Risk	8
4.1.1 Interest Rate Risk	8
4.1.2 Inflation Risk	8
4.1.3 Market Risk	8
4.2 The Non-Systematic Risk	8
4.2.1 Financial Risk	9
4.2.2 Market Risk	9
4.2.3 Management Risk	9
V FACTORS CREATING RISK PSYCHOLOGY OF THE INVESTOR	10
5.1 Economic Condition of The Investor	10
5.2 Social and Cultural Position Of The Investor	11
5.3 Personality	11
5.3.1 The Personality Concept And It's Formation	11
5.3.2 Theories of Personality	13
5.3.3 The Investor And The Personality	14

5.4	Motivation	14
5.4.1	Motivation Process	14
5.4.2	Theories of Motivation	15
5.4.2.1	Maslow's Theory of Hierarchical Need	15
5.4.2.2	Wroom's Expectation Theory	15
5.4.3	Investor Decision and Motivation	17
5.5	Perception And Learning	17
5.5.1	Perception Process	17
5.5.2	Learning Process	17
5.5.3	Perception, Learning and Investor	18
5.6	The Group And Leader Effect	18
5.7	The Attitudes	19
VI	A SURVEY ON THE RISK PSYCHOLOGY OF THE INVESTOR	20
6.1	Aim of The Survey	20
6.2	Investigation And Analysis Method	20
6.3	Survey Findings	21
6.4	Results of Analysis χ^2	22
6.5	Result of The Survey	23
VII	CONCLUSION	25
	APPENDIX A - Questionnaire	26
	APPENDIX B - Distribution of Frequences	33

List of Figures

- Figure 3.1 Probability Distributions Of The Expected Returns.
Figure 3.2 Highly Risk - Averse Investor.
Figure 3.3 Moderately Risk - Averse Investor.
Figure 3.4 Slightly Risk - Averse Investor.
Figure 5.1 The Processing Of Wrooms's Expectation Theory.



I. INTRODUCTION

One of the most significant problems we come across today is valuation of savings. People's desire for future security and living under better economic conditions increase the significance of this matter. Thus, "investment" is the very subject which becomes gradually the most studied.

When studying investment it is requisite to make scientific analyses on this matter. Through the investment analyses, we see that a major factor having an impact on the investment is the investor behavior. For, analyzing investor behavior is important with regards to examining investment decisions. Furthermore, it also provides significant information on attitudes and possible behavior of the people within the nation.

This study based on the fact of investor behavior actions, surveys the risk-taking psychology of the investor. It questions formation of risk psychology, factors it is affected by, and the results it causes on investor behavior.

This study aiming at clarifying investor behavior consists of four sections mainly.

In the First Section, investor is been examined economically. In order to enable that first the meaning of investment concept has been explained. The means on which the investor invests, and also the conditions under which he may make investment decisions have been examined.

The Second Section examines the concept risk in general. It studies the mathematical ratio and the approaches of various types of investors towards risk exposed by economic analyses. Also, this Section questions several types and sources of risks which investor may come across in an investment.

In the Third Section, the investor, other than having an economic identification, has been studied as an "individual person". The factors by which the investor is effected while making investment decisions, therefore determining profit expectations and approaches towards risk have been discussed.

The Fourth and the last Section a survey questionnaire has been realized on the risk psychology of the investor. This survey puts forward the objective, methods and findings of the investigation.

From the viewpoint of rapidly developing Turkish Capital Market, we believe that researches which will be made on investment and investor matters will make a great contribution in achieving more productive investments and cause major improvements in accomplishing more contemporary and scientific developments.

II. INVESTMENT AND INVESTOR

2.1 THE CONCEPTS OF INVESTMENT AND INVESTOR

Investment is valuation of savings in order to provide income, to gain profit or to ensure a benefit. The person who is doing this valuation is called investor.

Investment may be classified according to its several characteristics as follows:

- 1- According to the source the investment is based on: trading assets investments; fixed assets investments.

- 2- According to expectations and objectives: providing income; providing productivity; providing income and productivity.
- 3- According to its term: short; medium; long-term.
- 4- According to its qualifications: economic investments; consumer investments; financial investments.
- 5- According to its risks: investments with lowest; low; medium; high; and highest risks.

2.2 INSTRUMENTS OF INVESTMENT

After defining investment and investor, it is also necessary to study the means of investment to be able to examine the risk factor.

The means of investment may be classified as; cash, deposit, credit, social security funds, cooperative sources, bonds, stock share certificate, mortgage certificates, public share certificates, revenue sharing certificates, treasury bonds, asset-backed securities, stock exchange depository certificates.

2.3 DECIDING ON AN INVESTMENT

Decision making is act of making a choice among several alternatives. The investor is at a position to make a decision when making an investment. Those decisions are taken under such circumstances as definitive, at risk and indefinite.

2.3.1 DECISION UNDER DEFINITE CIRCUMSTANCES

For such a decision, the conditions and results which every type of behavior will face are certainly been aware of. It may be defined as being single valued in regard to investor expectations.

2.3.2 DECISION UNDER CIRCUMSTANCES AT RISK

In this case, the conditions and possibilities which the alternative behavior types will face are considered when making a decision. The investor as well can calculate the risk when making an investment.

2.3.3 DECISION UNDER INDEFINITE CIRCUMSTANCES

In general risk and indefiniteness are used as being synonym. However, even though the conditions and the results which the types of behavior will face are acknowledged more or less, there is no information available on their realization probabilities. If the investor is lack of adequate information on the return of the investment, he is at a position to make a decision under an indefinite situation.



III. RISK

3.1 THE RISK CONCEPT

Risk is the probability of facing unfavorable results. On its basis, there lies lack of definite information about future events.

3.2 THE RISK AND EXPECTED RETURN

Every investment is made with an expected return. There exists several different expectations at various probabilities from an investment. The expected return may be defined mathematically as follows:

$$E(r) = \sum_{i=1}^n (r_i \cdot p_i)$$

$E(r)$ = Expected return

r_i = i. return alternative

P_i = i. realization probability of the alternative

i = 1,2,3.....n

The expansion of the probability distributions of the returns is the quantity of the investment risk. This expansion is a variance of the return. Statistically, risk is defined by standard deviation which is the square root of the distribution variances. It may be formulated as;

$$V(r_i) = \sigma_i^2 = \sum_{i=1}^n P_i (r_i - E(r_i))^2$$

$V(r_i)$ = variance of profit distribution

σ_i = standard deviation of distribution = risk

We may indicate the risk based on ordinary distribution principle as:

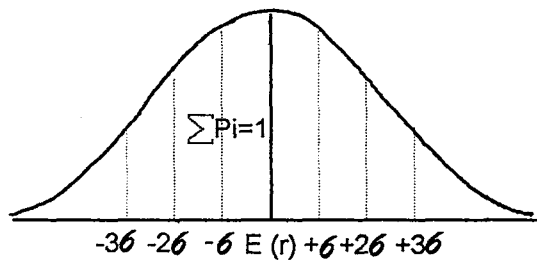


Figure 3.1 Probability Distributions Of The Expected Returns

Another statistical correlation between risk and return is "coefficient of variation." It is calculated as the ratio of risk against expected return and it may be considered as risk increase to be undertaken per each unit (1%) increase of return.

$$\text{Coefficient of variation} = \frac{\sigma}{E(r)} = \frac{\text{Standart deviation (Risk)}}{\text{Expected Return}}$$

3.3 UTILITY ANALYSIS

Choosing between the risk and the expected return is a subjective decision. The utility analysis enables us to explain these choices. We are able to draw the indifference curves of the investor by means of utility functioning.

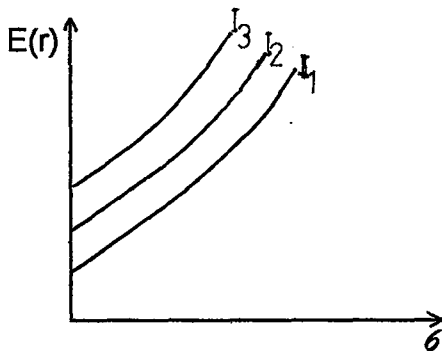


Figure 3.2 Highly Risk - Averse Investor

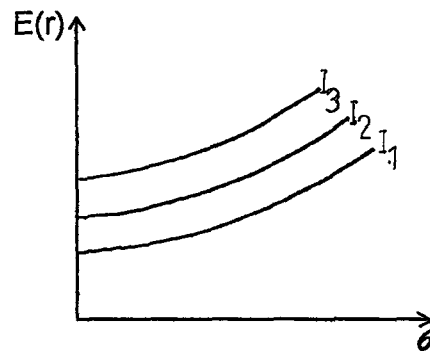


Figure 3.3 Moderately Risk - Averse Investor

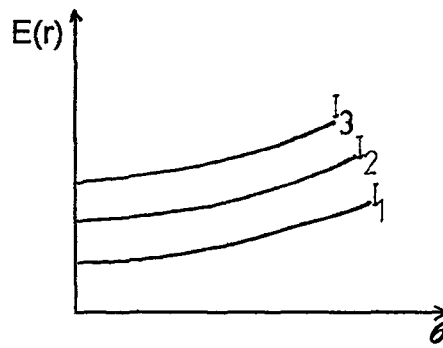


Figure 3.4 Slightly Risk -
Averse Investor

The expected utility is a function of the expected return and the risk, and may be indicated as in the following :

$$U(r) = f \{E(r), \text{Risk}\}$$

$$U(r) = f E(r), \sigma$$

$U(r)$ = Expected Utility

f = Mathematical Function

$E(r)$ = Expected Return

σ = Risk

Attitudes of investors against risk may be shown as: investor avoiding risk; investor indifferent against risk; investor seeking for risk.

Investors make an investment decision among the expected return and risk factors as per obtaining the optimum utility in regards to their individual attitudes. The utility analysis enables the investor to analyze such a decision.

IV. RISK OF THE INVESTMENT

While making an investment the investor should be aware of the types of risks he will face. The sources of risk in an investment vary. We may divide those into two; as systematic and non-systematic risks.

4.1 THE SYSTEMATIC RISK

It is the risk deriving from economic, political and social circumstances. The stock exchange is effected in different proportions from the systematic risk, yet towards the same direction. The systematic risk can not be avoided. Those risks may be divided into three groups:

4.1.1 INTEREST RATE RISK

It is the risk occurring when the interest within the market hits higher rate. It has a negative impact on the means of investment in relation with the interest.

4.1.2 INFLATION RISK

Inflation is the diminishing of purchasing power occurring when general level of prices gets higher. The means of investment are influenced by the diminishing of purchasing power at different degrees.

4.1.3 MARKET RISK

There experienced declines of financial asset prices within the market not because of any economic issue but as a result of psychological influences. These form the market risk. Political developments and government policies are some of the reasons causing market risk.

4.2 THE NON-SYSTEMATIC RISK

Such risks do not influence the entire market and the industry. They have an influence in each firm or each sector independently. By using some certain

methods, its influence may be reduced or removed. It may be divided into three groups:

4.2.1 FINANCIAL RISK

A rise in the financial leverage degree of the firms causes them not to be able to fulfill their financial obligations. Such a condition creates the financial risk.

4.2.2 MARKET RISK

It is the risk deriving as a result of negatively influenced sales and profits of firms in one industry. Such a negative change may happen due to the reasons such as strikes, competition, changes in the consumer taste, difficulties in supplying raw material.

4.2.3 MANAGEMENT RISK

Failure of the executive staff of the companies has a negative impact on the sales and profitability of that company. It may be avoided by making reforms in the management strategies.

V. FACTORS CREATING RISK PSYCHOLOGY OF THE INVESTOR

The investors are under influence of several factors when making an investment decision. Those decisions imply their approaches and behavior towards risk factor. In this Section, the factors influencing the investors are being discussed.

5.1 ECONOMIC CONDITION OF THE INVESTOR

Economic condition is rather influential on the decision-making of the investor. For instance, some investors may seek a regular income in regard to their economic condition. And, others wish to obtain return in short, medium or long terms.

For example decisions made by a wealthy investor differ a great deal from decisions of an investor who is not too well off. He may undertake risky decisions. The economic condition has also an influence in the selection of means of investment. Because certain means of investment require minimum capital. If this requirement is not met, that means of investment can not be utilized.

The amount the investment-makers will reserve for investing is also determined by their approach towards risk.

General economic condition of the country is also influential in decision for investment making. In less developed countries the investors regard their future as indefinite and they want to make future investments.

5.2 SOCIAL AND CULTURAL POSITION OF THE INVESTOR

Social and cultural features of the investor are quite significant for decision of investment making. The human beings are influenced by the culture trait of the society they live in when comes to decision making.

If we examine the situation from age factor viewpoint, we find out that younger people are more biased for risk-taking than the elderly.

Education level also effects the decisions of the investor. Since he has more information on the economic matters, a highly educated investor reaches more sensible decisions in comparison to the one with less education. A research made be conducted on the subject that city-dwelling investors take more risks than investors from rural areas. We may assume that education is an influential factor also in this matter.

Sex is another significant factor in investor decisions. Surveys indicate that men take higher risks than women. It has been also examined that women are more ambitious and emotional when decision making.

Careers of the investors are influential in their investment behavior as well. For instance, a government employee is less biased for risk taking than a merchant.

Marital status also effects the investor behavior. Married, and people who are under obligation to look after others undertake less risk.

5.3 PERSONALITY

5.3.1 THE PERSONALITY CONCEPT AND ITS FORMATION

When we consider investor as an individual, we see that his (or her) decision are also effected by the personality factor.

Personality is characteristics of behavior and attitudes developing in the same manner and a regular combination of those. There are many factors effecting formation of personality. These may be classified as in the following:

1- Genetic and Physical Structure Factors: The primary factor effecting the personality of the individual is his (her) physical qualities. Kretschmer has classified the human beings into 4 categories according to their physical structures: *picnic type*; *asthenic*; *athletic*; *displastic type*. Then he has made another classification dividing the human beings into two in accordance with their physical structures: *Cyclothmic* ones who are vivid, merry, and humanist. They behave emotionally and rage easily. *Schizomitic* ones who are introverts and lack of sympathy. According to above definitions we may put the risk-lover investors in cyclothmic tempered group.

Sheldon categorizes people into three.

- i) *Endomorphy*: They are friend-lovers, are addicted to comfort standards, and tolerant.
- ii) *Mesomorphy*: They are athletic built, initiative, extrovert and they love to be dominant.
- iii) *Ectomorphy*: They act slowly and anxiously. They are autistic and they cannot easily communicate with the society.

Genetic and physical structure has a different impact on every individual's personality.

2- Intelligence: It is the capacity of a person for adapting to new conditions and obstacles, and for instant problem solving against them by use of his (her) experiences and learning. It has a direct impact on the personality of the individual.

3- Cultural Factors: Every individual lives in a certain cultural climate. He (she) determines his (her) values, ideals within that cultural climate. Therefore, it also effects the behavior and personality.

4- Social Group and Family: Family and social group play a significant role in the personality trait of an individual. The way he (she) has been brought up, parental influence in the child, his (her) status within the social group and his (her) degree of commitment to that group effect the personality.

5- Other Factors: Among the other factors having an influence in formation of the personality there may be mentioned drives, motivation, ego, emotions, as well as rules and moral values of the society.

Personality has three main phenomena: character, temperament and capacity. All three of them are influential in decision making process of the investor.

5.3.2 THEORIES OF PERSONALITY

Two of personality theories are important from investor behavior viewpoint. The psychoanalytic theory representing Freudian school explains how unconsciousness of behaviors lead the personality. When based on this theory, we may say that there are such unconscious behaviors found in investors' decisions and their approach toward risk.

According to the sociopsychological theory, biological and psychological factors solely also play a major role on the personality. In regards to this theory, we may state that investors are usually conscious in all their decisions and behaviors.

5.3.3 THE INVESTOR AND THE PERSONALITY

When making a decision people are under influence of some personality dimensions. For example, sentimentality, impartiality, ideological tendencies. Investors as well are influenced from such effects on the verge of a decision.

Some people are ambitious for winning. Risk taking of such people is relatively easier. In some others, motivation of possessing is quite developed. They take less risk for they are afraid of losing.

Investors in the stock market are generally suspicious and under stress. They should act without getting into panic. On the other hand, an introvert investor is not a good investor. The stock market investors, according to temperament classification of Hippocrates, go under edgy type.

Moreover, in relation to the developmental period, which is specified as anal period by Freud, persons may become parsimonious (stingy) or very generous in the future. And this effect their investment decisions.

5.4 MOTIVATION

5.4.1 MOTIVATION PROCESS

Motivation process begins when individuals feel the need for certain things. In order to eliminate this need an urge occurs. Upon stimulation the individuals takes action in accordance with his (her) own personality and learning. The motivation process may be defined as:

Motivation ----> Stimulation ----> Behavior ----> Satiation (Goal)

Motives may be divided into four.

- i) *Instincts* are innate. They cannot be achieved through learning. They occur as a result of certain reflexes and they do not change.
- ii) *Physiological motives* occur as a result of necessities for human survival, e.g. feeding, dressing, warming, sheltering, etc.

iii) *Sociological motives* drive from individual's living in a society. Being member of a group, working in an establishment may occur as a result of the need for to love, to be loved, to be admired and such.

iv) *Psychological motives* drive from ideological and psychic needs. They may be either innate or achieved later on. For example, accomplishing a task, being interested in or loving something, etc.

5.4.2 THEORIES OF MOTIVATION

5.4.2.1 Maslow's Theory of Hierarchical Need

According to this theory, persons have hierarchical needs. These are

i) *physiological needs* such as eating, resting, protection, etc.

ii) *security needs* such as security of living and job security, etc.

iii) *social (affiliation) needs* such as being a member of a group, loving, being loved, friendship, etc.

iv) *esteem need* as attaining prestige, self - esteem.

v) *personal unity need* such as creativity, display of the skills, etc.

This theory asserts that needs come one after the other respectively. Thus the latter is removed after the precedent.

5.4.2.2 Wroom's Expectation Theory

This theory states that individual is motivated if awarding is matter of question. Here it is necessary to explain some of the concepts of the theory.

1- Valence: It signifies the degree the individuals desire the award.

It is valued in between -1 and +1.

2- Instrumentality: It is the relation of the individual between first level result and the second.

3- Expectancy is the probability as for the individual in relation to the result of the action. It is valued between 0 and +1.

The processing of this model works as :

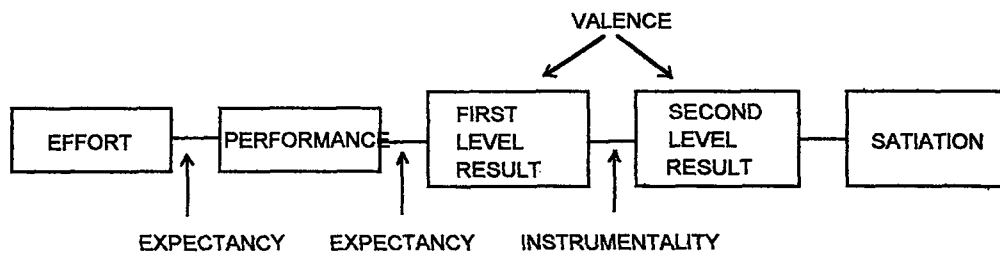


Figure 5.1

If defined mathematically,

$$F_i = f_i \left[\sum_{j=1}^n (E_{ij} \times V_j) \right]$$

(i = n+1, m)

F_i = efforts to achieve the result (i) or behavioral inclination

E_{ij} = expectancy power of (i) behavior to achieve the result

V_j = value of the result j

$$V_j = f_j \left[\sum_{k=1}^n (V_k \times I_{jk}) \right]$$

(j = 1,2,.....n)

V_j = Valence of (j)

V_k = Valence of (k)

I_{jk} = instrumentality of j in first dimension to achieve the result k in second dimension.

5.4.3 INVESTOR DECISION AND MOTIVATION

The individual expects awarding or punishment depending on the results of his (her) behavior. He (she) directs his (her) behavior in parallel to such expectation. The investor also has an expectation of return and of risk related to his (her) investment. In order to achieve the needs he (she) has listed, he (she) determines the risk which might be taken according to the award expected at the end of the investment.

The investors are motivated according to their personality traits and environmental conditions. They make investments by converting motivation to investment.

5.5 PERCEPTION AND LEARNING

5.5.1 PERCEPTION PROCESS

Perception is a process of becoming aware of, being perceived, making something up by finding it a suitable place in our set of knowledge, and judging and evaluating the subject matter both qualitatively and quantitatively.

People intend to perceive the beings and the things with specifications more than the specifications themselves. Moreover, they are more apt to perceive the facts as a whole not as a single matter.

The process of perception is an action of time and place. Such factors creating the motive as the will, the need, the drive continue their formations by influence of conscious or unconscious perception processes.

5.5.2 LEARNING PROCESS

Learning is the achievement of behavior differences in accordance with experiences.

Learning has some basic principles. Learning curves are first of those. Learning curves also vary; the ones rise by decreasing; rise by increasing; S-shaped; and flat curves of acquiring and learning. These curves are drawn in accordance with the performance and time. They indicate the types of learning for several purposes.

Another principle is that when "the whole" is subject to be learned the motivation is higher than it is when "the fragment" is learned. And also, if the natural stimulator disappears, blindness may be in question. If the stimulator cuts back in, then "spontaneous reacquirement" may be in process again.

5.5.3 PERCEPTION, LEARNING AND THE INVESTOR

When taking a decision investors are also influenced from their perceptions and learning processes.

When the investor is collecting information for the investment to be made, he (she) passes through a learning process. This learning process also comprises experiences. When the process is completed the investor make his (her) decision. Such process changes from one individual to another.

Furthermore, every individual gets different results while perceiving a situation. The investor as well has different perceptions in investment decisions. Even if all data related to the investment are the same, every investor has an unique way of perceiving them.

5.6 THE GROUP AND LEADER EFFECT

It is a set of relationships constituted by group-oriented persons who share common values. Every individual lives in a group. Especially during the adolescence period it is crucial to participate in a group. This is requisite from the point of personality formation.

People do not always take their own decisions by themselves. They ask opinions of others. Up until the 60s it had been assumed that groups take more equitable decisions than the individuals. But in a research made by Stoner in 1961, it has been found out that groups intend to take more risks than the individuals.

The investors are also influenced by their groups, and their leaders, if any, when taking a decision. They need their approval for the decisions they have taken by themselves only. Unless approval is provided, feeling alone they may change their decisions towards the opinion of the group.

5.7 THE ATTITUDES

Decisions of the investors are also influenced by their attitudes. At the end of the learning process, by also adding his (her) experiences the individual determines his (her) attitudes against a certain fact. Attitudes change by time. While some of them become stronger, some others might disappear.

Development of an individual attitude is explained as in the following: In the beginning individual has certain beliefs (presumptions) about the fact. His (her) emotions for that particular fact also join in. His (her) personality and experiences determine his (her) behavioral inclinations. By also joining of some other factors, they create the behavior of the individual.

The investor as well takes an attitude towards the decision he (she) will take. The process of attitude determination occurs as explained above. His (her) information, presumptions, feelings related to the investment cause him (her) to build up certain thoughts. When his (her) previous experiences and personality join in with other factors, the investor determines an attitude. The process of attitude towards risk-taking is also similar. However, as explained before, this attitude might change within time. While the investor is in an hesitant attitude against risk, in future, he (she) may take decisions at higher risks.

VI. A SURVEY ON THE RISK PSYCHOLOGY OF THE INVESTOR

6.1 AIM OF THE SURVEY

While taking a decision the investor is under influence of some certain factors in determining the expected return and the risk level. In this survey, we have investigated how the risk psychology of the investor is formed and by which conditions it is effected. And also, by dividing the investors into groups according to their specifications we have tried to attain the specific clues to understand how they take decisions.

We have investigated the risk psychology of the investor by questioning the investor's approach to risk; how much risk the investor wishes to take; and what this is depending on.

6.2 INVESTIGATION AND ANALYSIS METHOD

In this survey face-to-face interview method has been used. An inquiry has been conducted by selecting 100 investors by simple accidental modeling method.

The survey constitutes of 4 parts. In the first, means of investment and how the investors take their decisions have been questioned. In the second, they have been asked whether they agree with the given explanations. The third part contains questions about the personality traits of the investors. And, there are demographic questions in the fourth.

Analysis results have been tested by χ^2 test. χ^2 value is founded by the below formula :

$$\chi^2 = \sum \frac{(F-F')^2}{F'}$$

F = Real frequencies

F' = Theoric frequencies

The hypothesis of all χ^2 tests has been formulated as follows:

H_0 = There is independence (no relation)

H_1 = There is no independence (relation)

6.3 SURVEY FINDINGS

The following data have been obtained from the survey:

- Majority of the investor makers prefer stock shares or foreign currencies. (%76 - %44)
- Investors often make their own investment decisions. (%69)
- Short-term return is rather preferred in investments. (%50)
- One of the most significant results is willingness of that the investors to take risk by 35 per cent.
- Investors enjoy managing their own investments themselves. (%63)
- Most of the investors are not content of their earnings. (%48)
- Investors are playing game of luck at a 62 per cent rate.
- It has been estimated that investors are apt to act with control towards a new means of investment.
- Influenced by others, 65 per cent of the investors change their ideas from time to time.
- We come to the conclusion that most of the investors are not at ease to be under loan. (%75)
- Most of the investors limit their hopes and expectations in order to avoid risk factor. (%48) per cent of the investors believe that it is requisite to assure their future.
- Most of the investors are afraid of losing. (%85)
- Almost all of the investors have stated that they are not parsimonious (stingy). (%99)

- Investors inquired through the survey are not much of extroverts. (%64)
- Investors have stated that they are not usually ambitious. (%68)
- Investor, by 52 percent, give priority to experience.
- Majority of the investors do not show suspicious traits. (%74)
- Majority of the investors participated in this survey are male. (%75)
- Majority of the investors are of 21 - 30 age group. (%51) percent of investors participated in this survey are single. 31 percent of investors have kingships of whom they are under obligation to look after.
- We see that investors participated in this survey have high education levels. (%39 - University)
- Most of the investors have independent businesses. (%28)
- We may state that the majority of the investors are of "middle-income" group. 31 percent have an income range between 5 - 8 million.

6.4 RESULTS OF ANALYSIS χ^2

- Majority of the investors investing on stock shares enjoy taking risk.
(χ^2 Value = 18.52, degree of freedom = 3, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- Majority of the investors investing on real estate prefer rather not taking risks.
(χ^2 = 14.57, df. = 3, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- There exists a correlation between the ones taking significantly high risks in order to gain high financial earnings from the investment and the risk lovers.
(χ^2 = 41.61, df. = 6, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- Majority of the risk lovers believe that professional executives reduce personal satisfaction.(χ^2 =11.57, df.= 6, probability = % 90.)
- The ones enjoying fast driving also enjoy taking risks.(χ^2 = 32.49, df.=6, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- Most of the people having the general opinion of "it is worth for trying", are risk lovers.(χ^2 =17.82,df. =6, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- A high majority of the ones who sometimes feel unease of being under loan like taking risks.(χ^2 =11.56, df= 6, probability = % 90.)

- The majority of the ones limiting their expectations by being afraid of disappointment do not like taking risks. ($\chi^2 = 16.61$, df.=6, probabilities= % 90, % 95.)
- The ones who are afraid of losing do not like taking risks. ($\chi^2 = 21.51$, df.=3, probabilities = % 90, % 95, % 99.)
- A high majority of the ambitious people enjoy taking risks. ($\chi^2 = 8.15$, df.= 3, probabilities= % 90, % 95, % 99.)
- We see that the majority of the ones who enjoy danger are risk-lovers. ($\chi^2 = 10.05$, df.= 3, probabilities = % 90, % 95.)
- Majority of the people enjoying taking risk are initiative. ($\chi^2 = 8.28$, df.=3, probabilities= % 90, % 95.)
- Men enjoy taking risk more than women do. ($\chi^2 = 9.25$, df.= 3, probabilities = % 90, % 95.)
- Young investors more commonly enjoy risk taking. ($\chi^2 = 29.61$, df.= 15, probabilities = % 90, % 95.)
- Married investors like taking risks less than the others do. ($\chi^2 = 16.04$, df.= 6, probabilities = % 90, % 95.)
- Most of the independent businessmen, technical staff, students, and the unemployed enjoy taking risk. The majority of the retired and the housewives however do not prefer risk. ($\chi^2 = 40.22$, df.= 27, probabilities = % 90, % 95.)
- Most of the ones having the idea "it is worth trying" do not limit their expectations even if the conditions are not suitable for their benefit. ($\chi^2 = 19.14$, df.= 4, probabilities = % 90, % 95, % 99.)

6.5 RESULT OF THE SURVEY

We see that one of the most significant factors influencing investment decisions is the investor behavior.

In order to do a sound investment analysis, it is quite necessary to study the investor behaviors.

In this study of survey, "the risk psychology of the investor" which is more specific part of the investor behavior has been examined. The survey study conducted among 100 investors investigated how investors take their decisions, of what kind of conditions they are effected.

The obtained findings of the survey have been discussed under "Survey Findings". When examined we obtain crucial clues. One of the most important is the conclusion that investors do not make sufficient inquiry on the investment. We find that not that of sensitive action is exercised when making an investment.

In this survey, conducted depending on the Turkish investor, another result diverting attention is the result indicating tolerant approaches of investors towards risk taking.

When demographic specifications of investors have been examined, we have found out that female investors are less in number compared to the male investors.

Furthermore, we have reached to the conclusion that even though the Turkish investors are open to new means of investment, they still act cautiously.

Researches studying the investor behavior are of high importance for sophistication of the investor and scientific improvement of the investment analyses.

VII. CONCLUSION

When we study the developing process of economically developed countries, we find out that they have first made scientific researches on every innovation they have achieved. We believe that through such researches we will achieve more scientific constitution in our country whose being among the less developed or the developing is under discussion.

Especially in our rather new born stock market, the importance of researches and renovations have gradually been arising. Introducing the stock market to the public and usage of the savings for the general economic benefit of the country are rather crucial matters. The phenomena of enlightenment and disclosure of the public especially are of great importance. In order to fulfill reliability principle in the stock market, it is necessary to give the true information to the public.

The more the investor is informed accurately and sufficiently, the more the investment is sound and productive. And this will have a direct impact on the general economy which should not be overlooked.

In this study we have examined the investor behavior and the risk psychology of the investor which we believe useful topics for achievement of scientific data on the subject investment.

By recognizing himself (herself), recognizing the investment, providing complete and accurate information about the risks and potential returns to be faced within the investment, investor will make more efficient decisions, thus will make a contribution in the general economy.

APPENDIX A - QUESTIONNAIRE

1. By which of the investment means you are making use of your money ?

- Stock Share Certificates
- Real Estate
- Foreign Exchange
- Gold
- Government Bonds
- Treasury Bonds
- Time Deposit
- Investment Fund
- Commercial Papers
- Assed Backed Securities
- Repurchase
- Other. Please mention.....

2. How do you take your investment decision ?

- By an agent
- Through my own insight and evaluations
- Through friends' recommendations
- Through newspapers and magazines
- By examining financial reports
- Other. Please mention.....

3. Which of the following is important to you in your investment decision ?

- Short-term return
- Long term return
- Regular income
- Other. Please mention.....

4. What would you think of a new emerged means of investment ?

- I would make an investment immediately.
- I would make an investment upon doing an investigation.
- I would follow up its improvement for sometime.
- I would never make an investment.
- I have no idea.

5. Do you enjoy taking risk ?

- Yes
- No
- Sometimes
- I can endure it if necessary.

6. Do you agree with the below statements ?

"In order to gain a high financial earning I undergo a significant amount of risk."

- Yes
- No
- Maybe

"When making a portfolio investment I buy several of various stock shares."

- Yes
- No
- Maybe

"If occupied with purchasing and selling stock share, one has to play big, not small."

Yes No Maybe

"Leaving the management of my portfolio to the professionals diminishes my personal satisfaction."

Yes No Maybe

7. Are you content of your present income ?

Yes No Maybe

8. Do you play games of fortune, i.e. horse-racing, etc. ?

Yes No Sometimes

9. Do you like fast driving ?

Yes No Sometimes

10. Do you review the text a few times before signing an agreement ?

Yes No Sometimes

11. Is winning more important than anything for you ?

Yes No Sometimes

12. Do you change your ideas on a certain fact under influence of others ?

Always Often Seldom Never

13. Even the conditions are against your benefit, would you still think "it is worth trying" ?

Yes No Sometimes

14. Do you feel uneasy to be in debt ?

Yes No Sometimes

15. Do you keep your expectation low thinking that you may get disappointed in the future ?

Yes No Sometimes

16. Do you make comparisons between success of others and yours ?

Yes No Sometimes

17. Do you get embarrassed when present in an unfamiliar environment ?

Yes No Sometimes

18. Is insurance and assurance the future unnecessary to you ?

Yes, it is unnecessary No, it is necessary Maybe

19. Do you do certain things just for trying purposes ?

- Always Often Seldom Never

20. Are you present at your appointments before the decided time ?

- Yes No

21. Which of the personality traits identify you the best ?

- I am afraid of losing
- I am stingy
- I like possessing things
- I am an extrovert
- I am a decisive person
- I am ambitious
- I like newness
- I get influenced from my surroundings a lot
- I like danger
- I am an initiative person
- I am an aggressive person
- I am a very generous person
- I pay great importance to experience
- I am suspicious
- I am a stressed person

22. What is your sex ?

- Female Male

23. Your age ?

- under 20
- 21 - 30
- 31 - 40
- 41 - 50
- 51 - 60
- over 61

24. Your marital status ?

- Married
- Single
- Widow/Divorced

25. Is there any person you are under obligation to take care of ?

- Yes
- No

26. How many persons?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 and more

27. Education ?

- Literate
- Primary School
- Junior High School
- Senior High School
- University
- Post-graduate Degree

28. To which of the below category you occupation is included ?

- Worker
- Government employee
- Executive
- Technical Staff
- Retired
- Student
- Independent businessman / businesswoman (Free-lancer)
- Please mention.....
- Housewife
- Unemployed
- Other. Please mention.....

29. What is the total monthly income of your family including everything ?

- under 1, 499,999
- 1,500,000 - 4,999,999
- 5,000,000 - 7,999,999
- 8,000,000 - 11,999,999
- 12,000,000 - 16,999,999
- 17,000,000 - 22,999,999
- 23,000,000 and over

APPENDIX B - DISTRIBUTION OF FREQUENCES

1. By which of the investment means you are making use of your money ?

	Frequency	%
Stock Share Certificates	76	76.00
Real Estate	22	22.00
Foreign Exchange	44	44.00
Gold	18	18.00
Government Bonds	4	4.00
Treasury Bonds	28	28.00
Time Deposit	9	9.00
Investment Fund	19	19.00
Commercial Papers	1	1.00
Assesed Backed Securities	1	1.00
Repurchase	18	18.00
Other	1	1.00

2. How do you take your investment decision ?

	Frequency	%
By an agent	13	8.23
Through my own insight and evaluations	69	43.67
Through friends' recommendations	12	7.59
Through newspapers and magazines	31	19.62
By examining financial reports	31	19.62
Other	2	1.27
	100	100.00

3. Which of the following is important to you in your investment decision ?

	Frequency	%
Short-term return	50	43.86
Long term return	23	20.18
Regular income	39	34.21
Other	2	1.75
	-----	-----
	100	100.00

4. What would you think of a new emerged means of investment ?

	Frequency	%
I would make an investment immediately.	0	0.00
I would make an investment upon doing an investigation.	52	52.00
I would follow up its improvement for sometime.	46	46.00
I would never make an investment.	2	2.00
I have no idea.	0	0.00
	-----	-----
	100	100.00

5. Do you enjoy taking risk ?

	Frequency	%
Yes	35	35.00
No	17	17.00
Sometimes	31	31.00
I can endure it if necessary.	17	17.00
	-----	-----
	100	100.00

6. Do you agree with the below statements ?

"In order to gain a high financial earning I undergo a significant amount of risk."

	Frequency	%
Yes	44	44.00
No	29	29.00
Maybe	27	27.00
	-----	-----
	100	100.00

"When making a portfolio investment I buy several of various stock shares."

	Frequency	%
Yes	79	79.00
No	13	13.00
Maybe	8	8.00
	-----	-----
	100	100.00

"If occupied with purchasing and selling stock share, one has to play big, not small."

	Frequency	%
Yes	48	48.00
No	36	36.00
Maybe	16	16.00
	-----	-----
	100	100.00

"Leaving the management of my portfolio to the professionals diminishes my personal satisfaction."

	Frequency	%
Yes	63	63.00
No	23	23.00
Maybe	14	14.00
	-----	-----
	100	100.00

7. Are you content of your present income ?

	Frequency	%
Yes	42	42.00
No	48	48.00
Maybe	10	10.00
	-----	-----
	100	100.00

8. Do you play games of fortune, i.e. horse-racing, etc. ?

	Frequency	%
Yes	16	16.00
No	62	62.00
Sometimes	22	22.00
	-----	-----
	100	100.00

9. Do you like fast driving ?

	Frequency	%
Yes	34	34.00
No	44	44.00
Sometimes	22	22.00
	-----	-----
	100	100.00

10. Do you review the text a few times before signing an agreement ?

	Frequency	%
Yes	86	86.00
No	3	3.00
Sometimes	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

11. Is winning more important than anything for you ?

	Frequency	%
Yes	22	22.00
No	44	44.00
Sometimes	34	34.00
	-----	-----
	100	100.00

12. Do you change your ideas on a certain fact under influence of others ?

	Frequency	%
Always	1	1.00
Often	2	2.00
Seldom	63	63.00
Never	32	32.00
	-----	-----
	100	100.00

13. Even the conditions are against your benefit, would you still think "it is worth trying" ?

	Frequency	%
Yes	40	40.00
No	19	19.00
Sometimes	41	41.00
	-----	-----
	100	100.00

14. Do you feel uneasy to be in debt ?

	Frequency	%
Yes	75	75.00
No	12	12.00
Sometimes	13	13.00
	-----	-----
	100	100.00

15. Do you keep your expectation low thinking that you may get disappointed in the future ?

	Frequency	%
Yes	29	29.00
No	48	48.00
Sometimes	23	23.00
	-----	-----
	100	100.00

16. Do you make comparisons between success of others and yours ?

	Frequency	%
Always	7	7.00
Often	9	9.00
Seldom	43	43.00
Never	41	41.00
	-----	-----
	100	100.00

17. Do you get embarrassed when present in an unfamiliar environment ?

	Frequency	%
Yes	18	18.00
No	49	49.00
Sometimes	33	33.00
	-----	-----
	100	100.00

18. Is insurance and assurance the future unnecessary to you ?

	Frequency	%
Yes, it is unnecessary	15	15.00
No, it is necessary	74	74.00
Maybe	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

19. Do you do certain things just for trying purposes ?

	Frequency	%
Always	4	4.00
Often	13	13.00
Seldom	71	71.00
Never	12	12.00
	-----	-----
	100	100.00

20. Are you present at your appointments before the decided time ?

	Frequency	%
Yes	85	85.00
No	15	15.00
	-----	-----
	100	100.00

21. Which of the personality traits identify you the best ?

	Frequency	%
I am afraid of losing	25	25.00
I am stingy	1	1.00
I like possessing things	44	44.00
I am an extrovert	36	36.00
I am a decisive person	55	55.00
I am ambitious	32	32.00
I like newness	52	52.00

I get influenced from my surroundings a lot	6	6.00
I like danger	19	19.00
I am an initiative person	42	42.00
I am an aggressive person	3	3.00
I am a very generous person	37	37.00
I pay great importance to experience	48	48.00
I am suspicious	20	20.00
I am a stressed person	26	26.00

22. What is your sex ?

	Frequency	%
Female	25	25.00
Male	75	75.00
	-----	-----
	100	100.00

23. Your age ?

	Frequency	%
under 20	2	2.00
21 - 30	51	51.00
31 - 40	28	28.00
41 - 50	12	12.00
51 - 60	6	6.00
over 61	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

24. Your marital status ?

	Frequency	%
Married	46	46.00
Single	53	53.00
Widow - Divorced	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

25. Is there any person you are under obligation to take care of ?

	Frequency	%
Yes	54	54.00
No	46	46.00
	-----	-----
	100	100.00

26. How many persons?

	Frequency	%
1	17	30.91
2	9	16.36
3	21	36.18
4	5	9.09
5 and more	3	5.45
	-----	-----
	55	100.00

27. Education ?

	Frequency	%
Literate	0	0.00
Primary School	2	2.00
Junior High School	12	12.00
Senior High School	36	36.00
University	39	39.00
Post Graduate Degree	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

28. To which of the below category you occupation is included ?

	Frequency	%
Worker	2	2.00
Government employee	23	23.00
Executive	9	9.00
Technical Staff	14	14.00
Retired	8	8.00
Student	10	10.00
Independent businessman / businesswoman (Free-lancer)	28	28.00
Housewife	4	4.00
Unemployed	1	1.00
Other	1	1.00
	-----	-----
	100	100.00

29. What is the total monthly income of your family including everything ?

	Frequency	%
under 1, 499,999	0	0.00
1,500,000 - 4,999,999	10	10.00
5,000,000 - 7,999,999	31	31.00
8,000,000 -11,999,999	23	23.00
12,000,000 - 16,999,999	15	15.00
17,000,000 - 22,999,999	10	10.00
23,000,000 and over	11	11.00
	-----	-----
	100	100.00

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**