

T.C.
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

KİŞİLİK TIPLERİNİN DAVRANIŞSAL FİNANS KAPSAMINDA
DEĞERLENDİRİLMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Öznur Şamandar

Düzce
Temmuz, 2018

**T.C.
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**KİŞİLİK TIPLERİNİN DAVRANIŞSAL FİNANS KAPSAMINDA
DEĞERLENDİRİLMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Öznur Şamandar

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi İstemi Çömlekçi

**Düzce
Temmuz, 2018**

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalında oy birliği / oy çokluğu ile YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Dr.Öğr. Üyesi İstemi ÇÖMLEKÇİ



Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN



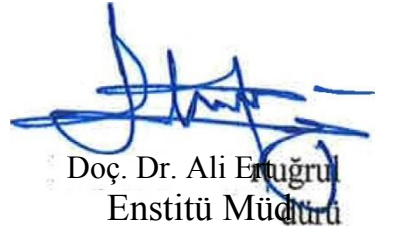
Dr. Öğr. Üyesi Nevin ÖZER



Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

26/07/2018



Doç. Dr. Ali Ertağrul
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Bu Tez, Türkiye genelinde yer alan bireysel yatırımcıların kişilik tiplerinin, Davranışsal Finans alanında göstermiş oldukları yatırımcı eğilimlerini ne şekilde etkilediğini belirlemek ve bireysel yatırımcılara yatırımları konusunda yardımcı olabilmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu çalışma ile bireysel yatırımcılara yatırım kararlarında katkıda bulunmayı diliyorum.

Saygıdeğer tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi İstemi Çömlekçi'ye araştırmam boyunca gösterdiği büyük anlayış, destek ve yardımları için en içten saygı ve teşekkürlerimi sunarım.

Öznur ŞAMANDAR

ÖZET

BİREYSEL YATIRIMCILARIN YATIRIMCI EĞİLİMLERİ VE KİŞİLİK TİPLERİNE İLİŞKİN TÜRKİYE GENELİNDE NİCEL BİR ARAŞTIRMA

ŞAMANDAR, Öznur

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi İstemi Çömlekçi

Temmuz 2018, 161 sayfa

Bu çalışmanın amacı, Türkiye genelinde yatırım faaliyetlerinde bulunan bireysel yatırımcıların Davranışsal Finans kapsamında göstermiş oldukları yatırımcı eğilimlerinin Beş Faktör Kişilik Tipleri ile ilişkili olup olmadığını incelemek ve hangi kişilik tipine sahip bireylerin nasıl bir yatırımcı eğilimi gösterdiğini irdelemektir. Araştırmanın evreni Türkiye genelinde yer alan bireysel yatırımcılardan oluşmaktadır. Araştırmada kartopu örneklem yöntemi kullanılmış ve anket tekniği ile veriler elde edilmiştir. Araştırmada elde edilen verilere göre Türkiye genelindeki yatırımcıların büyük çoğunluğunun dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk sahibi, duygusal dengeli ve gelişime açık kişilik özelliklerini taşıdıkları görülmektedir. Bu yatırımcıların kişilik özelliklerinin yatırımcı eğilimlerinden kendini kandırma eğilimi, bilişsel eğilim, duygusal eğilim, sosyal eğilim, oto kontrol eksikliği eğilimi ve kayıptan kaçınma eğilimi üzerinde etkili oldukları görülmektedir. Yatırımcı eğilimlerine en yüksek düzeyden en düşük düzeye sahip olunan kişilik özellikleri sırasıyla uyumluluk gelişime açıklık, sorumluluk sahibi, dışa dönüklük ve duygusal dengeli olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Yatırımcı Eğilimleri, Kişilik Tipleri, Beş Faktör Kişilik Kuramı.

ABSTRACT

INDIVIDUAL BENEFITS OF INDIVIDUAL INVESTORS AND PERSONALITY TYPES RELATED TO TURKEY IN

A NICEL RESEARCH

ŞAMANDAR, Öznur

Master Degree, Business is İstant

Thesis Advisor: Dr. Öğr. Üyesi İstemi Çömlekçi

July 2018, 161 page

The aim of this study is to investigate whether investors' trends shown by individual investors for their activities throughout Turkey under Behavioral Finance relate to Five-Factor-Personality-Types or not, and is to search which investors' trends by individuals having different personalities are shown. Investors included in this study consist of individual investors throughout Turkey. The snowball sampling has been used for this study and data has been obtained by means of survey technic. According to the data given in this study, most of the investors in Turkey have personality traits such as extroversion, compatibility, responsible, emotional stable and open for improvement. The personality traits of these investors are effective on investors' trends such as self-deception trend, cognitive trend, emotional trend, social trend, absence of self-control and loss aversion. It has been determined that the effect level from high to low of personality traits on investors' trends are as follows; compatible, open for improvement, responsible, extroversion and emotional stable.

Keywords: Behavioral Finance, Investor Trends, Personality Types, Five Factor Personality Theory

Kardeşim Furkan Şamandar Anısına



İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
İTHAF.....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	vi
4.1.1. Katılımcılarının Demografik Özellikleri.....	83
4.1.2. Katılımcılarının Hisse Senedi Yatırım Deneyimlerine Göre Dağılımı.....	85
4.1.3. Bağımsız Değişken Beş Faktör Kişilik Kuramının Faktör Analizinin Tablosu.....	87
4.1.4. Bağımlı Değişken Yatırımcı Eğilimlerine Ait Faktör Analizinin Tablosu.....	90
4.2.1. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	93
4.2.2. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	94
4.2.3. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	95
4.2.4. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	96
4.2.5. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	97
4.3.1. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Karşılaştırılması.....	98
4.3.2. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	99
4.3.3. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	100
4.3.4. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	101
4.3.5. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	102
4.4.1. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	103
4.4.2. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	104
4.4.3. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	105
4.4.4. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	106
4.4.5. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	107

4.5.1. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	108
4.5.2. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	109
4.5.3. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	110
4.5.4. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	111
4.5.5. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	112
4.6.1. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	113
4.6.2. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	114
4.6.3. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	115
4.6.4. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	116
4.6.5. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	117
4.7.1. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	118
4.7.2. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	119
4.7.3. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Sorumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	120
4.7.4. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	121
4.7.5. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması.....	122
4.8.1. Kendini Kandırma Eğilimi ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi.....	123
4.8.2. Bilişsel Eğilim ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi.....	125
4.8.3. Duygusal Eğilim ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi.....	126
4.8.4. Sosyal Eğilim ile Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi.....	127
4.8.5. Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi.....	128
4.8.6. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi.....	129
5.1. Yatırımcı Eğilimleri ile Kişilik Özelliklerinin Karşılaştırmalı Analizi.....	131
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	vii
Şekil 1. Beklenen Fayda Teorisinin Fayda Fonksiyonu.....	11
Şekil 2. Değer Fonksiyonu.....	12
Şekil 3. Ağırlıklı Olasılık Fonksiyonu	15
Şekil 4. Etkin Piyasalar Hipotezi.....	25
Şekil 5. Yatırımcı Eğilimleri.....	27
Şekil 6. Beş Faktör Kişilik Kuramı.....	78

1. GİRİŞ	1
1.1. Problem.....	1
1.2. Araştırmanın Amacı.....	2
1.3. Araştırmanın Önemi.....	3
1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	3
1.5. Tanımlar.....	4
1.6. Kısaltmalar.....	4
2. LİTERATÜR	5
2.1. Geleneksel Finans Tanımı ve Teorileri.....	5
2.1.1. Beklenen Fayda Teorisi.....	5
2.1.2. Beklenti Teorisi.....	8
2.1.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisi.....	14
2.1.4. Pişmanlık Teorisi.....	15
2.1.5. Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Yaklaşım	17
DAVRANIŞSAL FİNANS	
2.2. Davranışsal Finansın Tanımı.....	21
2.3. Davranışsal Finansın Temelleri.....	23
2.4. Davranışsal Finans Teorilerinin Hareket Noktası: Yatırımcıların Eğilimleri.....	25
2.4.1. Kendini Kandırma.....	27
2.4.1.1. Aşırı Güven Eğilimi.....	27
2.4.1.2. Aşırı İyimserlik Eğilimi.....	30
2.4.1.3. Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi.....	32
2.4.2. Bilişsel Eğilimler.....	33
2.4.2.1. Temsil Etme Eğilimi.....	33
2.4.2.2. Demirleme Eğilimi.....	35
2.4.2.3. Kayıptan Kaçınma Eğilimi.....	37
2.4.2.4. Zihinsel Muhasebe.....	37
2.4.2.5. Çerçeveleme Eğilimi.....	38
2.4.2.6. Tutuculuk Eğilimi.....	40
2.4.3. Duygusal Eğilimler.....	41
2.4.3.1. Belirsizlikten Kaçınma ve Aşına Olanı Tercih Etme Eğilimi.....	41
2.4.3.2. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi.....	42
2.4.3.3. Oto- Kontrol Eksikliği Eğilimi.....	44
2.4.4. Sosyal Eğilimler.....	45
2.4.4.1. Sürü Davranışı.....	45
2.4.4.2. Bilgi Çağlayanı.....	47
KİŞİLİK TİPLERİ	
2.5. Kişiliğin Tanımı.....	49
2.6. Kişiliği Oluşturan Faktörler.....	52
2.6.1. Kalıtımsal ve Bedensel Yapı Faktörleri.....	52
2.6.2. Sosyo-Kültürel Faktörler.....	53
2.6.3. Aile Faktörü.....	54
2.6.4. Sosyo- Sınıf Faktörü.....	55
2.6.5. Coğrafi ve Fiziki Faktörler.....	56
2.6.6. Diğer Faktörler.....	56
2.7. Kişilik Kuramları.....	57
2.7.1. Sigmund Freud ve Psiko Analitik Kişilik Kuramı.....	58

2.7.2. Carl Gustav Jung ve Analitik Psikoloji.....	59
2.7.3. Alfred Adler ve Bireysel Psikoloji.....	60
2.7.4. Eric Fromm ve Hümanistik Psiko Analiz.....	61
2.7.5. Karen Horney ve Bütüncü Psikoloji.....	62
2.7.6. Otto Rank ve Ayrılma Anksiyetesi.....	63
2.7.7. Harry Stack Sullivan ve Kişilerarası İlişkiler.....	64
2.7.8. Gordon Allport ve Kişisel Özellik Kuramı.....	64
2.7.9. Erik Erikson ve Psikoanalitik Ego Kuramı.....	65
2.7.10. Gestalt Psikolojisi (Bilişsel Kuram).....	66
2.7.11. Davranışçı Kuram.....	66
2.7.12. Carl Rogers ve Benlik Kuramı.....	67
2.7.13. Abraham Maslow ve Holistik Dinamik Kuramı.....	67
2.7.14. Eysenck ve Faktör Kuramı.....	68
2.7.15. Meyer Friedman ve Rosenman: A ve B Tipi Kişilik Kuramı.....	68
2.7.16. Atkinson ve McClelland'ın Kişilik Kuramı.....	69
2.7.17. Eric Berne'in Kişilik Kuramı.....	70
2.8. Beş Faktör Kişilik Kuramı.....	70
2.8.1. Dışa Dönüklük / İç Dönüklük.....	73
2.8.2. Uyumluluk / Geçimsizlik.....	74
2.8.3. Sorumluluk.....	75
2.8.4. Duygusal Dengesizlik.....	75
2.8.5. Gelişime Açıklık.....	76
3. YÖNTEM.....	78
3.1. Araştırmanın Modeli.....	78
3.2. Evren ve Örneklem.....	78
3.3. Veri Toplama Araçları.....	78
3.4. Verilerin Toplanması.....	79
3.5. Verilerin Çözümlemesi.....	80
4. BULGULAR VE YORUM.....	80
4.1. Davranışsal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların Kişilik Tiplerinin Değerlendirilmesi.....	82
4.2. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	93
4.3. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	98
4.4. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	103
4.5. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	108
4.6. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	113
4.7. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri.....	118
4.8. Demografik Özelliklerin Karşılaştırmalı Olarak Analiz Edilmesi.....	123
5. SONUÇ ve ÖNERİLER.....	130
5.1. Sonuçlar.....	130
5.2. Öneriler.....	133
6. KAYNAKÇA.....	134
7. EK 1.....	142

1. GİRİŞ

Bu bölümde araştırmanın problemin ne olduğuna, araştırmanın amaç ve önemine, sınırlılıklarına ve çalışmada geçen önemli kavramların tanımlarına yer verilmektedir.

1.1. Problem

Geleneksel finans teorisine göre insanlar rasyonel davranan varlıklar olarak görülmektedir. İnsanları rasyonel birer yatırımcı olarak ele alan bu teori, bu varsayımlardan yola çıkarak piyasa işleyişini açıklamaya çalışmakta ve finansal araçları bu yönde geliştirmektedir. Ancak zaman içerisinde geleneksel finans teorisinin uygulamaya koyulmasıyla birlikte sistemin bu şekilde kusursuz işleyemediği, yapılan araştırmalar sonucunda insanların rasyonellikten uzaklaşarak kendi kararlarını bireysel olarak aldıkları, rasyonel bireylerin aynı hataları tekrarlamaması gerekirken, yatırımcıların hatalarını tekrarlayabildikleri ve kalıplaşmış kurallara oturtulan bilgilerin dışına çıkarak bireysel kararlar verip rasyonellikten uzaklaştığı görülmüştür.

Gelecek konusu diğer tüm alanlarda belirsizlik teşkil ettiği gibi aynı şekilde finans alanında da belirsizlik oluşturmaktadır. Belirsizliğin olması da risk kavramının doğuşuna neden olmaktadır. Riskin ortaya çıkmasıyla da yatırımcıların riske karşı tutumları ve cesaretlerine göre alınan kararlar yatırımcıdan yatırımcıya farklılık göstermektedir. Çünkü her yatırımcı kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmekte ve faydasını maksimize etmeye çalışmaktadır. Bu olayların gerçekleşmesi, geleneksel finans teorilerinin finans piyasalarında ki hareketliliği, düzensizliği ve insan davranışlarını açıklamakta yetersiz kalmasıyla bu teorilere eleştiriler gelmiştir. Yapılan eleştirilerin ardından sosyal bilimler alanındaki araştırmalar sonucunda insanların varsayılandan daha farklı özellikler taşıdığı ve her bireyin birbirinin aynısı olan rasyonel davranışlara sahip olmaması sebebiyle yatırımcı davranışlarının birbirinden farklılık gösterebileceği ortaya koyulmuştur. Hem sosyoloji hem de psikoloji bilimlerinde yapılan araştırmalar sonucunda geleneksel finans zenginleştirilerek hem teoride hem de uygulamada geçerli olabilecek yepyeni bir alan olan “Davranışsal Finans Teorisi” geliştirilmiştir.

Davranışsal Finans'a göre insanlar rasyonel davranmamakta ve her zaman optimum kararlar verememektedir. İnsanlar kendi ruh halleri, psikolojileri, yaşam koşulları gibi birçok etkenin altında birbirlerinden farklı kararlar verebilmekte, hatalar yapabilmekte ve bu durumla birlikte de piyasalarda farklı hareketlenmelere zaman zaman düşmelere veya yükselişlere sebep olabilmektedirler. İnsan üzerinde en önemli farklılık gösteren özelliklerden birisi de kişilik olması sebebiyle, her birey bir diğerinden farklı bir kişilik özelliği taşıdığı düşünülürse, kişilik özelliklerinin de davranışsal finansta alınan kararlar üzerinde etkili olabildiği sonucuna varılmaktadır.

Bu durumdan yola çıkarak çalışmamızın literatür bölümünün birinci kısmında, öncelikle geleneksel finans üzerinde durulmaktadır. Ardından finans alanında son dönemlerin üzerinde durulan konusu olan davranışsal finans konusu, davranışsal finans teorileri ve davranışsal finansın yatırımcı eğilimleri ele alınmaktadır.

Çalışmamızın literatür bölümünün ikinci kısmında, yatırımcıların eğilimleri üzerindeki farklılıkları açıklamak amacıyla kişilik kavramı ele alınmaktadır. Öncelikle kişilik kavramı açıklanmakta, sonra kişiliği oluşturan faktörler ve kişilik kuramları ele alınmakta, en sonda da Beş Faktör Kişilik Kuramından bahsedilmektedir.

Çalışmamızın literatür bölümünün üçüncü kısmında ise araştırma evreni olan bireysel yatırımcıların kişilik tiplerinin davranışsal finanstaki yatırımcı eğilimleri üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğu değerlendirilmektedir.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı davranışsal finans alanında yatırım faaliyetinde bulunan bireylerin yatırımcı eğilimleri araştırılarak kişilik tiplerinin hangi yatırımcı eğilimleri üzerindeki nasıl bir etkiye sahip olduğunu değerlendirmektir. Yani bireylerin beş faktör kişilik kuramından hangi kişilik özelliğine sahip olduğu belirlenerek aynı zamanda hangi yatırımcı eğiliminde bulunduğunu anlayabilmek ve bireysel yatırımcıların kişilik özelliklerinin yatırımcı eğilimleri üzerindeki etkisini anlamak amaçlanmaktadır.

Bu bağlamda aşağıdaki sorulara yanıt aranmaktadır:

1. Türkiye genelindeki bireysel yatırımcılar Davranışsal Finans'taki yatırımcı eğilimlerinden hangi eğilimi göstermektedirler?
2. Türkiye genelindeki bireysel yatırımcılar Beş Faktör Kişilik Kuramından hangi kişilik özelliklerini taşımaktadırlar.
3. Türkiye genelindeki bireysel yatırımcılar sahip oldukları kişilik tiplerine göre hangi yatırımcı eğiliminde bulunmaktadırlar?
4. Bireysel yatırımcıların sahip oldukları hangi kişilik tipi, onları hangi yatırımcı eğilimine yöneltmektedir?

1.3. Araştırmanın Önemi

Finansal anlamda faaliyet gösteren ancak bu konuda çok fazla bilgi ve deneyimi olmayan bireysel yatırımcıların yatırım faaliyetlerinde aldıkları kararların doğruluğu ve geri dönüşümde kazanç sağlaması bireysel yatırımcılar için önemli bir durumdur. Ancak her bireyin kendine özgü kişilik özelliği ve düşünce tarzının oluşu aynı duruma sahip yatırımcıların farklı düşünüp farklı kararlar uygulayabilmesine sebep olmaktadır. Bu nedenle bireylerin kendilerini, kişiliklerini tanıyarak aldıkları kararların davranışsal finansta yatırımcı eğilimleri üzerinde hangi yönde şekillendiğini belirlemeleri, yatırımlarının daha bilinçli ve doğru olarak yapmaları konusunda onlara farkındalık sağlayabilmektedir.

1.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma Türkiye genelinde faaliyet gösteren bireysel yatırımcıları ile sınırlıdır. Bu amaç doğrultusunda veri toplamak amacıyla 11 soruluk demografik özellikleri, 24 soruluk davranışsal finansın yatırımcı eğilimlerini ve 50 soruluk beş faktör kişilik kuramının özelliklerini içeren üç sayfalık bir anket oluşturulmuş ve araştırma evreni olarak belirlenen Türkiye genelindeki bireysel yatırımcılara uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda veriler analiz edilmiş ve değerlendirilmede bulunulmuştur.

1.5. Tanımlar

Davranışsal Finans, yatırımcıların finans piyasalarında ve hisse senetlerinde yaptığı davranışları sonucu piyasada oluşan sapmaların sebebini açıklamaya çalışmaktadır (Hong ve Stein, 1999: 2144).

1.6. Kısaltmalar

EPH: Etkin Piyasalar Hipotezi

BFT: Beklenen Fayda Teorisi

NM: John Von Neumann ve Oscar Morgestern

İKİNCİ BÖLÜM

2. LİTERATÜR

-GELENEKSEL FİNANS TEORİSİ-

2.1. Geleneksel Finans Tanımı ve Teorileri

Geleneksel finans, Neo-klasik ekonomi düşüncesine dayanan, çok sayıda katılımcının yer aldığı ve öngörülen bir sistem içerisinde alıcı ile satıcıların bir araya gelerek arz-talepleri doğrultusunda fiyat belirlemede buldukları mükemmel bir piyasa durumunu varsaymaktadır. Bu teoriye göre insan tamamen akılcı ve rasyonel davranan, çevresiyle ilgili her türlü bilgiye sahip olan ve faydasını maksimum seviyeye çıkartmayı amaçlayan bir varlıktır (Ede, 2007: 5).

Geleneksel finans teorileri, Von Neumann ve Morgestern ile ortaya atılmış olan ve Savage tarafından geliştirilmiş olan beklenen fayda teorisine dayanmaktadır (Ertan, 2007).

2.1.1. Beklenen Fayda Teorisi

Fayda, nesnelere çıkarının söz konusu olduğu tarafa üstünlük, zevk, mutluluk veya iyilik vermesi olarak tanımlanırken ekonomik açıdan beklenen fayda belirsizlik altında olası her bir durumun faydasının göz önüne alınması ve yatırımcının her bir durumun olasılığının ağırlıklarına göre değerlendirilmesidir. Beklenen fayda teorisi (BFT), ölçülebilir bir fayda fonksiyonuna dayanarak belirsizlik altında insan davranışlarını açıklamaya çalışarak sayısallaştırılabilir bir fayda düşüncesinden yola çıkmaktadır. Yani yatırımcıların yatırım kararlarını alırken risk veya belirsizliğin olduğu durumlarda beklenen yararları karşılaştırıp seçim yapması üzerine odaklanmaktadır. Risk kavramı ile belirsizlik kavramı arasındaki fark, riskin olasılık taşıması ancak belirsizliğin olasılığa sahip olmamasıdır (Bülbül, 2008: 6).

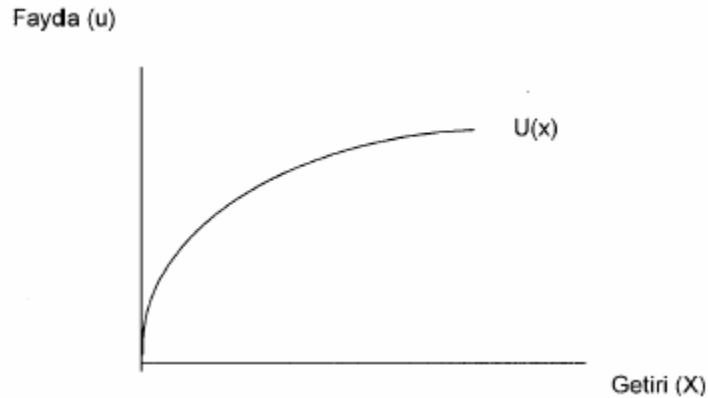
Beklenen fayda teorisi ölçülebilir faydaya dayanmakta ve bu ölçülebilir fayda fonksiyonundan yararlanarak belirsizlik halinde bireylerin davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır. Burada daha büyük fayda daha yüksek tercih düzeyi ile ilişkilendirilir (Aydoğan, 2013: 11).

Beklenen fayda teorisi geleneksel finansın temellerini oluşturmaktadır. BFT de faydasını maksimize etmek amacıyla her bir sonucun faydasını olasılıkları ile ölçüp, en yüksek ağırlıklı toplama sahip seçeneği tercih eden insan, iktisadi teoride tanımlanan “rasyonel” insandır. Rasyonel insan veya iktisadi insan (homo economicus) kavramları, kendi çıkarlarına düşün, kararlarını sadece faydasını arttırmak amacıyla alan, sürekli olarak faydasını hesaplayan, duygularını hesaba katmayan ve mantığı ile hareket eden bir insanı ifade eder. Bu düşüncenin temelinde faydanın maksimizasyonu yatmaktadır. Yatırımcı olasılıkların seviyelerini iyice belirleyerek davranır. Amaç faydanın en yüksek noktada tespit edilerek ona göre hareket edilmesidir. Ancak fayda maksimizasyonunun hesaplanması her zaman doğru sonucu vermeyecektir. Eğer bu şekilde olsaydı her yatırımcı kendi olasılıklarını hesaplayabilirdi. Bu nedenle hesaplanan olasılıklar arasındaki seçimler her zaman fayda maksimizasyonu sağlar diye bir kural bulunmamaktadır. Bu sebeple bu teoriye bazı eleştiriler getirilmiştir. Bu eleştirilerin temelinde, gözlemlenen insan davranışının teoride varsayılandan farklı olması yatmaktadır. Bu farklılık davranışsal araştırmaların temelini oluşturmaktadır (Yaşar, 2008: 21).

Beklenen fayda hipotezi, 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından oluşturulmuştur. Bu hipotez; insanların karar verirken, beklenen parasal değeri değil, beklenen parasal değer beklenen faydasını maksimize etmeye çalıştıklarını ortaya koymuştur. Ancak Bernoulli, beklenen faydanın nasıl ölçüleceği konusunda somut bir önerme yapmamıştır (Ertan, 2007: 9).

John Von Neumann ve Oscar Morgenstern (NM) Bernoulli'nin öncülüğünde bulunduğu beklenen fayda düşüncesini 1944 yılında geliştirerek, bu düşüncenin bir teoriye dönüşmesini sağlamışlardır. Bernoulli'nin karşı karşıya kaldığı faydanın ölçüm sorununu NM, bir fayda indeksiyle aşmış ve risk içeren durumlarda tüketici tercihlerini neo-kardinalist bir çerçevede değerlendiren geleneksel talep analizinin bazı varsayımlar altında rasyonel bir seçim olduğunu kanıtlamışlardır. Belirsizliğin olduğu durumlarda doğru karar vermek ve rasyonel tercihlerde bulunmak için Von Neumann ve Morgenstern'in Beklenen Fayda Teorisi (Expected Utility Theory) normatif model olarak kabul görmüştür. Bu teori ekonomik davranışları açıklamak için geniş bir uygulama alanı bulmuştur (Yaşar, 2008: 18-22).

Şekil 1: Beklenen Fayda Teorisinin Fayda Fonksiyonu



Kaynak: Ertan, 2007

Yukarıdaki şekle göre, getiri ile fayda arasında sürekli bir ilişki bulunmakta ve getiri arttıkça fayda da artmaktadır ($U'(x) > 0$), ancak azalan marjinal fayda kanunu gereği faydanın giderek daha az arttığı ($U''(x) < 0$) görülmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken unsur, BFT ye göre kişilerin fayda fonksiyonunun, riskten kaçan yatırımcı tipinin fayda fonksiyonu ile aynı oluşudur. Bunun anlamı, fayda teorisine göre, insanlar riskten kaçan bir tutum sergilemektedirler. Bu da insanların rasyonel davranışlarının bir gereğidir (Ertan, 2007: 12).

Bir piyasa oyuncusunun riske karşı tutumu, geleneksel olarak marjinal fayda yada fayda fonksiyonunun şekli ile tanımlanmaktadır. Eğer fayda fonksiyonunun şekli konkav (içbükey) ise, birey riskten kaçınan bir tutumdadır. Fayda fonksiyonunun doğrusal olması bireyin riske karşı duyarsız olduğunu gösterirken, fayda fonksiyonunun konveks (dışbükey) olması ise bireyin riski kabul eden bir yapıda olduğunu gösterir. Riskten kaçınmanın derecesi ise fayda fonksiyonunun eğriliği ile ölçülmektedir (Levy, 1992: 173).

BFT aynı zamanda ekonomik davranışın tanımlayıcı bir modeli olarak uygulanır. Dolayısıyla mantıksal kararlarda bulunan tüm makul insanların davranışlarını tanımlayan bir teoridir. BFT, bu kararlarda bulunan bireylerin riskli seçenekler arasındaki tercihlerini beklenen faydalarını karşılaştırarak vereceğini öne sürmektedir. Burada birey, kendisine en yüksek faydayı sağlayan seçeneği tercih edecektir. Birey bu faydayı, söz konusu seçeneğin muhtemel sonuçlarının olasılıkları ile ağırlıklandırılması yoluyla ölçer ve en yüksek ağırlıklı toplama sahip olan

seçeneği tercih eder. BFT'nin üç temel prensibi bulunmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979):

$$\text{Beklenti: } U(X_1, P_i; \dots; X_n, P_n) = p_i u(x_1) + \dots + P_n U(X_n)$$

Buna göre, bir seçeneğin toplam faydası (U), sonuçların beklenen faydasına eşittir.

Varlık Entegrasyonu: Bir seçeneğin kabul edilebilir olmasının ön koşulu, söz konusu seçeneğin bireyin önceden elde ettiği varlıklarla birleşmesi halinde sağlayacağı faydanın, varlıkların bu seçeneğin kabulünden önceki faydasına oranla daha fazla olmasıdır. Varlık entegrasyonuna göre, fayda fonksiyonunun esasını kazanç veya kayıplar yerine bireyin genel durumu yani serveti oluşturmaktadır.

Riskten Kaçınma: Bireyler, sonucunu bildikleri seçenekleri riskli seçeneklere tercih edeceklerdir. BFT'ye göre fayda fonksiyonunun konkav (içbükey) bir yapıda olmasıyla riskten kaçınma eş anlamlıdır.

Beklenen fayda teorisi üzerine bir eleştiride bulunan Baumol (1977), bağımsızlık varsayımının tartışılabilir olduğunu ileri sürmektedir. Baumol yaptığı çalışma ile bileşik veya basit içerikli oyunların sunuldukları yapının içeriğine göre birbirinden farklı olarak algılanabileceklerini ortaya koymuştur. Buna göre, insanların yaptıkları seçimlerin sunuldukları çerçeveden bağımsız olarak algılanmadıkları görülmüştür. Tercihlerin ters dönüşümü olarak adlandırılan bu durum fayda teorisi içinde açıklanması gereken önemli bir çelişkidir (Barak, 2006: 72-73).

2.1.2. Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisine getirilen eleştiriler sonucunda doğmuştur. Beklenen fayda teorisinin zayıflaması, insanların tekrarlayan yargı hatalarına düşmesi, irrasyonel davranışlar sergilediklerinin bilimsel olarak ortaya koyulmasıyla birlikte ekonomi ve finasta yatırımcı kararlarının şekillendirilmesiyle beklenti teorisi ön plana çıkmıştır (Şenkesen, 2009: 126). Beklenen fayda teorisine ilk eleştiriyi getiren Fransız ekonomist Aurice Allais' ın (1953) eleştirisi aynı zamanda bu konuda en çok ilgi gören çalışmadır.

Allais (1953), insanların beklenen fayda teorisinin varsayımlarını, şans oyunlarını oynadıkları sırada sistematik bir şekilde ihlal ettiklerini ortaya koymuştur.

Allais yaptığı deneylerde deneklere %25 ihtimalle 2000 USD mi tercih edeceklerini yoksa %20 ihtimalle 3000 USD mi tercih edeceklerini sormuştur. Deneklerin %65'i %20 ihtimalle 3000 USD'yi tercih etmişlerdir. Aynı deneklerden bu defa %100 ihtimalle 3000 USD veya %80 ihtimalle 4000 USD arasında seçim yapmalarını isteyen Allais deneklerin %80'inin %100 ihtimalle 3000 USD'yi seçtiklerini görmüştür. Sorulan her iki soruda da ikinci seçeneğin beklenen faydası daha yüksek olmasına rağmen insanlar ikinci soruda garantili olan getiriye tercih etmişlerdir. İki soru arasında olasılıkların büyüklüğü dışında bir fark bulunmamasına rağmen insanların küçük olasılıklarla büyük olasılıkları aynı düzeyde değerlendirmedikleri görülmektedir. Bu örnekteki çelişki finans çevrelerince “Allais Paradoksu” olarak anılmaktadır. Allais'in bu beklenen fayda teorisindeki çelişkiden yola çıkarak, Kahneman ve Tversky (1979), varsayımsal seçenekleri içeren bir dizi araştırmalar yapmış ve beklenti teorisini bu sonuçlara dayandırmışlardır (Ede, 2007: 16).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1979 yılında “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk” adında çalışma yapmışlar ve bu çalışmalarında, belirsizlik altında karar verme durumunda, geleneksel ekonomik modellerdeki kuralların sistematik bir şekilde ihlal edildiğini belirlemişlerdir. Kahneman ve Tversky, bu saptamalardan yola çıkarak beklenen fayda teorisinin yeterli bir model olmadığını belirterek ve belirsizlik altında karar verilirken kullanılacak alternatif bir teori olarak “Beklenti Teorisi’ni ortaya koymuşlardır (Ertan, 2007: 50-51).

İnsan psikolojisini ele alan beklenti teorisi, belirsizlikler karşısında insanların seçim sürecinde aldıkları kararları iki aşama halinde birbirinden ayırmaktadır. Bu aşamalardan birincisi düzenleme (editing) aşamasıdır. Bu aşama var olan seçenekleri inceler ve daha basit bir şekilde yeniden tanımlar. İkinci aşama ise değerlendirme (evaluation) aşamasıdır. Bu aşamada ise düzenlenen seçenekler değerlendirilir ve aralarında en yüksek değerlisi seçilir. Düzenleme aşaması aşağıdaki dört temel operasyondan oluşmaktadır (Turan, 2010: 34-35):

Kodlama (coding): Seçilen referans noktasındaki olası kazanç ve kayıplar kodlanır.

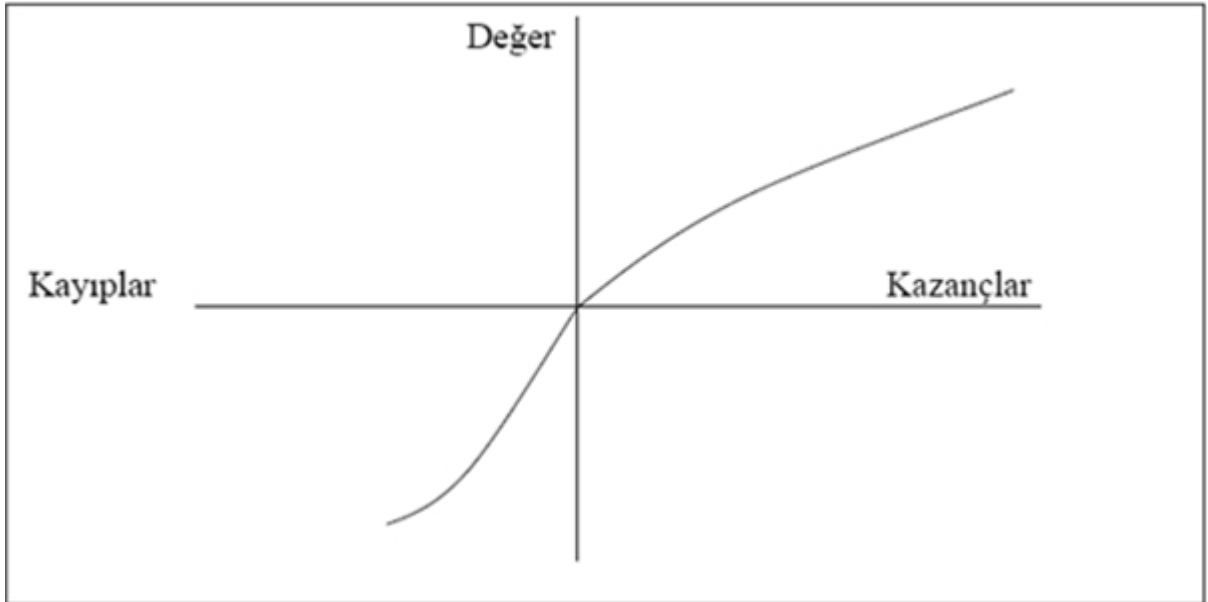
Birleştirme (combination): Aynı sonuçlar veren olasılıklar birleştirilir.

Ayrırma (segregation): Risksiz sonuçlar ile riskli sonuçlar veren olasılıklar ayrılır.

İptal Etme (cancellation): Aynı sonucu veren bileşenler iptal edilir.

Beklenti teorisinin sağlam bir mantıksal temel taşıması sebebiyle diğer birçok psikoloji teorilerinden ayrılmakta ve ekonomistlerin bu alanla ilgilenmesine fırsat vermektedir. Bu teori beklenen fayda teorisine benzer bazı unsurlara sahiptir. Her iki teoride de, insanlar “ilgilendikleri konuların” ağırlıklı toplamını maksimize ederlerken beklenti teorisine farkı, ikisinin ağırlıkları gerçek olasılıklarda aynı değildir ve yardımcı programlar bir fayda fonksiyonu yerine bir “değer fonksiyonu” ile belirlenir (Ünal, 2013: 66-67). Bu yüzden beklenti teorisinin finans alanına getirdiği en büyük yenilik “fayda” kavramı yerine “değer” kavramını koyması olmuştur. Beklenen fayda teorisinde bahsedilen fayda, rasyonel bir hesaplamanın sonucunda ulaşılan bir faydadır. Beklenti teorisinin önemseydiği değer ise rasyonel kavram yerine psikolojik bir kavramdır (Akin, 2009: 88). Şekil 1’de Kahneman ve Tversky tarafından oluşturulan değer fonksiyonu yer almaktadır:

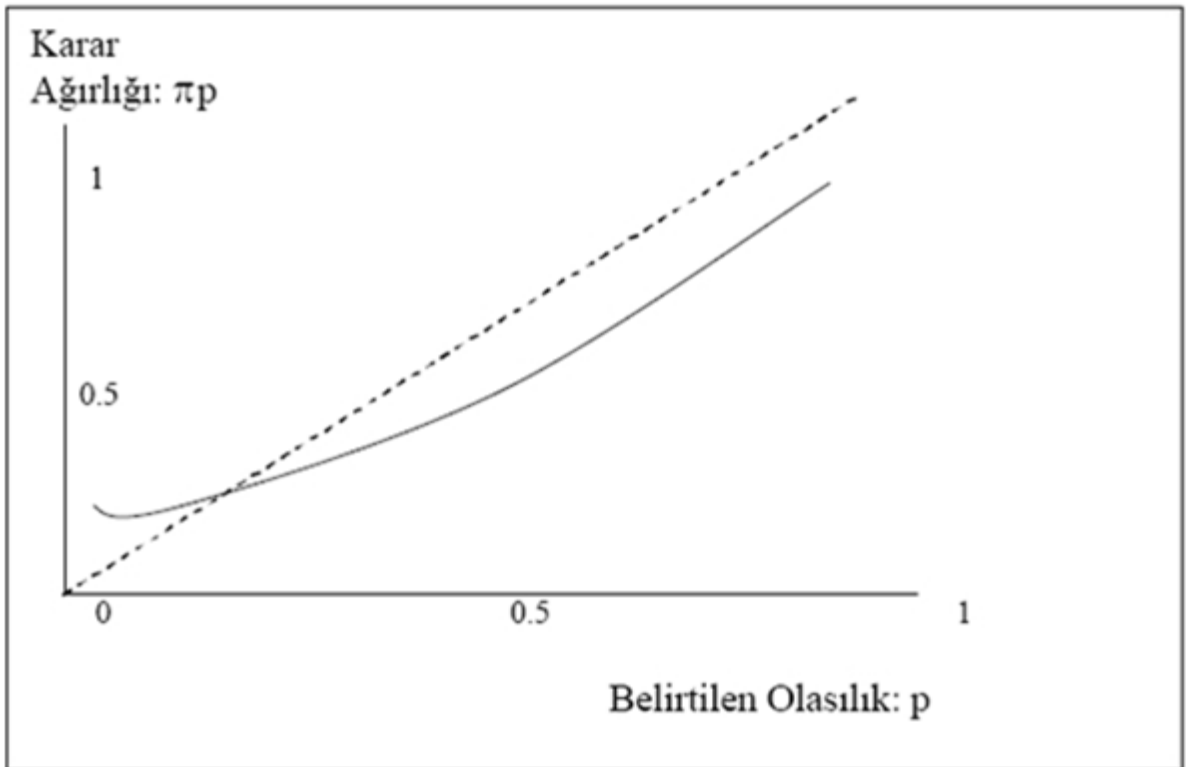
Şekil 2: Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979

Kesişim noktası olan referans noktasında meydana gelen kayıplar ya da kazanımlar, referans noktasında kazanç ve kaybın olmamasından dolayı olağan olarak karşılanmaktadır. Kayıplar ya da kazanımların referans noktasından farklı olması durumunda kayıp ya da kazanım olarak değerlendirilmektedir. Bu sebeple kayıp ve kazançların değerlendirilmesi ve içselleştirilmesi süreci referans noktasına bağlı olarak işletilmektedir. Referans noktasının değişmesi durumunda bireyin karar alma davranışı da bu duruma paralel olarak değişecektir. Bireylerin birçoğu için referans noktası varlık satın alım bedeli olarak kabul edilir. Varlığın bedelinin referans noktası düzeyinde olması halinde bir kayıp oluşmayacaktır. Bu da bireyin kayıptan kaynaklı bir memnuniyetsizliğinin oluşmamasını sağlayacaktır. Ancak, memnuniyetsizliği, varlığın bedelinin referans noktasından kayıp alanına doğru hareket etmesiyle azalan oranda artacaktır (Alpdündar, 2016: 53).

Şekil 3: Ağırlıklı Olasılık Fonksiyonu



Kaynak : Kahneman ve Tversky, 1979, s.283

Bireylerin tercihlerini beklenti teorisi, bir karar ağırlığı fonksiyonu olarak görmektedir. Bireylerin tercihlerinin ağırlıkları daima olasılıklara karşılık

gelmemektedir. Son derece düşük olan olasılıklara sıfır, son derece yüksek olan olasılıklara 1 değeri verilmektedir. Çok yüksek olan ve çok düşük olan ihtimaller arasında yapılan ağırlıklandırma fonksiyonunun eğimi birden az bir değere sahiptir. Beklenti teorisi, karar ağırlıklarınca yapılan ağırlıklandırma da düşük ihtimallerin fazla, orta ihtimallerin ve yüksek ihtimallerin ise az olarak ağırlıklandırıldığını kabul görmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 283).

Beklenti teorisi, insanların kayıplara farklı oranda ağırlık verme eğiliminde olduğunu ve farklı olasılık seviyelerinde kar elde ettiklerini ileri sürmektedir. Beklenti teorisine göre, risk beklenen risk değil algılanan risktir (Bolaman, 2011: 50). Bu teoride temel noktalar değişmemekle beraber problemin insanlara sunulmuş ve ifade edilmiş şekline göre insanların cevaplarının değiştiği tespit edilmiştir. Bir işlemin kazanç tarafının vurgulanıp insanlara aktarılması ile kayıp tarafının vurgulanıp insanlara aktarılması kararları değiştirmektedir (Faikoğlu, 2012: 51). Beklenti teorisini öne çıkaran unsur betimleyici bir gücünün olmasıdır. Betimleyici analiz insanların gerçekte kararlarını verirken sergiledikleri davranış ve eğilimlerin belirlenmesine ilişkindir (Ede, 2007: 15).

Kahneman ve Tversky'nin deneysel psikoloji alanında yaptığı çalışmalar sonucu ortaya çıkan beklenti teorisi ile geleneksel finans teorilerinin temelini oluşturan beklenen fayda teorisi arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Belirli bir kayba ilişkin üzüntünün aynı miktardaki kazancın vereceği memnuniyetten daha fazla olacağını savunan beklenti teorisi betimleyici analize dayanırken, BFT ise aksiyomlara dayalı normatif analizlere dayanmaktadır. Beklenen fayda teorisi rasyonel davranış biçimini ortaya koymaya çalışan bir teoriyken beklenti teorisi fiili davranışlar ve bunların sebepleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu iki teori arasındaki temel farklılıklar ise yatırımcıların tercihleri noktasında ortaya çıkmaktadır (Bülbül, 2008: 27). Bu iki teoriyi ayıran en önemli özellik, son durumdan ziyade kazanç ve kayıpların önemidir. Bu varsayım yatırımcıların tercihleri noktasındaki karar alma süreciyle tutarlıdır. Çünkü bireyler karar alırken toplam değerlerinden çok, olası değişikliğin durumlarında meydana getireceği etkiye bağlı olarak karar almaktadırlar. Bu sebeple belirli bir referans noktası olarak kabul edilen sıcaklığın üzerinde gerçekleşen sıcaklık derecesi aşırı sıcak olarak değerlendirilebilirken, referans

değerinin bir altındaki sıcaklıkta soğuk olarak değerlendirilebilir. Gelirde de aynı durumdan bahsedilmektedir. Aynı servet düzeyindeki farklı bireyler zengin ya da fakir olarak değerlendirilebilir (Turan, 2010).

Beklenti teorisi ile beklenen fayda teorisi arasında üç fark vardır. Bu farklılıklardan birincisi yatırımcıların tercihleri hakkındadır. BFT geleneksel finans yatırımcılarının tercihlerini açıklarken, beklenti teorisi ise daha çok davranışsal yatırımcıların tercihlerini açıklamaktadır. Bunun sebebi davranışsal yatırımcıların bir referans noktası belirleyerek bu noktaya göre potansiyel kazanç ve kayıplarını değerlendirerek buna göre karar vermeleridir. Geleneksel finans yatırımcıları ise net nakit girişlerini temel alarak karar vermektedirler. Beklenti teorisinde karar verici referans noktasına değişiklik gösteren, refahtaki değişiklik ile ilgilenir. Bu noktada, karar vericinin mevcut refah düzeyini gösteren referans noktasıdır. Kazanç ve kayıplar bu statüye göre tanımlanır. Bu refah düzeyi, bireyin beklentilerini göz önüne alarak ulaşmayı hedeflediği refah düzeyidir. Kahneman ve Tversky, bir karar probleminde iki aşamanın bulunduğunu ileri sürmüşlerdir. Bunlar düzeltme ve değerlendirme aşamalarıdır. Mevcut kararlar için uygun bir referans noktası tespit edilir ve düzeltilir. Seçilen seçimin sonucu değerlendirilir. Eğer belirlenen noktayı aşmışsa kazanç, belirlenen noktayı aşmadığında ise kayıp olarak kodlanır. Düzeltme aşamasından sonra ise değerlendirme aşaması gelir (Kahneman ve Smith, 2002: 17).

Beklenti teorisi ile BFT arasındaki ikinci fark ise; değer fonksiyonu ile ilgilidir. BFT de yatırımcılar daima riskten kaçma eğiliminde iken, beklenti teorisinde yatırımcılar kazanç ve kayıplara ilişkin değer fonksiyonu üzerine “S” biçiminde davranış göstermektedirler. Bu sebeple kazançlar için konkav iken kayıplar için konveks bir yapıdadır. Her iki yönde de değişime karşı azalan bir yapıdadır. Ayrıca, sıfır noktasında gerçekleşen sapma, küçük yapılar için küçük kazançlardan daha diktir. Bu yapı Şekil 1’deki “Değer Fonksiyonu”nda görülür. BFT de ise, u fonksiyonu beklenti teorisinin aksine genellikle her yerde düzgün içbükey (konkav) olarak kabul edilir (Kahneman ve Tversky, 1979).

İki teori arasındaki üçüncü fark ise, π karar ağırlığı fonksiyonu, objektif p ve q olasılıklarının bir dönüşümüdür. Bu fonksiyon 0 ve 1 noktalarında kesintiye uğrayarak düzenli bir şekilde artmaktadır. Öyle ki, karar verici küçük olasılıklara

daha fazla ağırlık vermekte ve büyük olasılıkları göz ardı etmektedir. Bu durum şekil 2’ de Karar Ağırlığı Fonksiyonunda görülmektedir (Kahneman ve Smith, 2002).

Beklenen fayda teorisi, karar vericilerin üstlendikleri risk seviyesi ile beklenen getiri arasında doğrusal bir ilişki olduğunu savunmaktadır. Beklenti teorisi üzerine yapılan deneyler ise, karar vericilerin getiri beklentilerindeki artışa bağlı olmaksızın risk üstlendiklerini ve bu riski üstlenmelerinin temelinde kayıptan kaçma eğiliminin yattığını savunmaktadır. Bu teoriye göre, karar vericiler için kayıplar kazançlardan daha fazla önem taşımaktadır (Bülbül, 2008: 27-28).

2.1.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma Teorisi

1985 yılında David E. Bell ve Graham Loomes ve Robert Sugden yaptıkları çalışmalarda, hayal kırıklığını ele almışlar ve risk altındaki bireylerin karar verme sürecinde hayal kırıklığının etkisini incelemişlerdir. Hayal kırıklığının karar verici bireylerin gösterdiği psikolojik bir tepki olmasının yanında bireylerin karar verme sürecini de etkilediğini öne sürmektedirler. Bu çalışma ile finansal alanda pratik sonuçlar elde etmek için fonksiyonel tercihler üzerine bazı kısıtlamalar getirmektedirler. Karar vericilerin seçenekler arasında seçim tercih yaparken elde edecekleri faydayı maksimum düzeye çıkartmaya ve gelecekte yaşama ihtimali olan hayal kırıklıklarını minimum düzeye indirmeye çalışmaktadırlar. Bu sayede hayal kırıklığından kaçındıklarını öne sürmüşlerdir. Ayrıca hayal kırıklığının bireylerin elde edecekleri faydalar üzerinde negatif bir etkisi olduğu düşünülmektedir (Chauveau ve Nalpas, 2009).

Verdikleri kararlar sonucunda hayal kırıklığı yaşamak istemeyen bireyler, karar verme süreçlerinde, karar verdikten sonraki yaşayacakları hayal kırıklığını da değerlendirmeye almaktadırlar. (Ertan, 2007: 59).

Yapılan bir seçimin sonucunda elde edilen getiri beklentileri karşılamadığında hissedilen psikolojik tepkiler hayal kırıklığıdır. Arzulanan sonuçlar ve ortaya çıkan getiriler arasında farklılıklar fazlalaştıkça hayal kırıklığının etkisi de artmaktadır. Bu alanda yapılan araştırmalar, hayal kırıklığı altında verilen kararların getiriden sağlanan fayda ve tatmin üzerinde olumsuz bir etki oluşturduğu görülmektedir (Özcan, 2011: 52).

Hayal kırıklığından kaçınma teorisi ve beklenti teorisi kayıptan kaçınmayı ifade etmektedir. Ancak hayal kırıklığından kaçınma teorisinde, beklenti teorisindeki kayıptan kaçınmaya ek olarak hayal kırıklığından kaçınma da ele alınmaktadır. Bu sebeple hayal kırıklığı teorisine göre yatırımcılar, geleneksel beklenen fayda teorisindeki yatırımcılara oranla daha fazla riskten kaçınmaktadırlar (Michenaud ve Solnik, 2005).

Örneğin, bir hoca öğrencisine çok başarılı olduğunu ve ona sözlü notu olarak 90 vereceğini söylediğinde eğer öğrencinin böyle bir beklentisi yok ise, bu sözlü notu onu mutlu edecektir. Ancak öğrenci önceden hocanın kendisine sözlü notu olarak 100 vereceği beklentisine girmişse öğrenci bu beklenti içerisindeyken hocasının vereceği 90 puan onu hayal kırıklığına uğratacaktır. Öğrencinin hocanın vereceği nottan tatmin olması, onun beklentisine bağlıdır. Öğrencinin aklında belli bir not var ise ve aklındakinden düşün bir not verildiyse hayal kırıklığına uğrayacaktır (Özcan, 2011: 53).

Hayal kırıklığı ve pişmanlık duyguları birbirinden ayrı duygular olsalar da çoğu zaman birbirine karıştırılmaktadır ve aynı şekilde algılanmaktadır. Ancak hayal kırıklığı elde edilen getiri ve beklentilerin karşılaştırılması sonucunda ortaya çıkan olumsuz bir duygu iken, pişmanlık ise gerçekleşmiş getiri ile başka bir seçim yapılmış olması durumunda elde edilebilecek getirinin karşılaştırılması sonucunda ortaya çıkan olumsuz bir duygudur (Ertan, 2007: 72).

2.1.4. Pişmanlık Teorisi

Pişmanlık kelimesi, anlam itibarıyla geçmişte verilmiş bir kararın sonucundan memnun olmama halidir. İnsanlar geçmişle vermiş oldukları kararı eğer vermemiş olsalardı daha iyi bir durumda olacaklarını anladıkları anda o kararı vermiş olmalarından dolayı pişmanlık hissine bürünmektedirler. Bu durumu açıklamak amacıyla Loomes ve Sugden (1982), bireylerin bu duygusal eğiliminin yatırım kararı verme sürecinde etkisi olduğunu öne sürerek pişmanlık teorisini geliştirmişlerdir (Aydoğan, 2013: 40).

Piyasa yatırımcıları genel olarak, ellerinde bulundurdukları hisse senetlerinin fiyatı düşmesi durumunda bu hisselerin satışını geciktirmekte ve kazanan hisse

senetlerini çok çabuk elden çıkartma eğilimi içerisindeyler. Yatırımcıların bu davranışına literatürde pişman olma teorisi ile açıklık getirilmektedir. Yatırımcılar ellerindeki hisse senedini satışa çıkartma kararı aldıkları an söz konusu hisselerin ilk satın alma fiyatından etkilenmektedirler. Bu etkilenme durumu yatırımcıları pişmanlık hissine bürünmeye itmektir (Barak, 2006). Pişmanlık duymayan yatırımcılar ise geleneksel finans değerlerini dikkate alan yatırımcılardır. Portföylerinin beklenen getirisini ve oynaklığını önemsemektedirler. Bu sebeple fayda fonksiyonu iki risk özelliği taşımaktadır. Bunlar geleneksel hareketlilik ve pişmanlık riskidir (Michenaud ve Solnik, 2005).

Pişmanlıktan kaçınma ile riskten kaçınma kavramları aynı anlama gelmemektedir. Beklenen fayda teorisinde, yatırımcılar portföylerinden bekledikleri getirileri ve dalgalanmaları dikkate alırken, pişmanlıktan kaçınan bir yatırımcı ise portföyünün beklenen getirisinin ve hareketliliğinin yanında vazgeçtiği en iyi alternatifin sapmalarında meydana gelecek riski yani bu dalgalanmalardan oluşabilecek pişmanlık riskini de dikkate alır (Ertan, 2007: 73).

Pişmanlık teorisi, beklenti teorisine alternatif olarak öne sürülmüş bir teoridir ve bu iki teoride bireylerin bir ihtimal karşısında karar verirken getiri ve servet gibi bazı değişkenleri kıyaslama aracı olarak kullanılmaktadır. Bu kıyaslama da beklenti teorisi bireyin servetteki değişimini baz alırken, pişmanlık teorisi ise geleceği baz alarak verilen kararların sonucunu kullanılmaktadır. Bu sebeple mantıklı ve kazançlı görünen bir yatırım gelecekte bireyi pişmanlık hissine büründürmektedir. Yani, pişmanlık teorisi karar verildiği sırada doğru olarak görünmesine rağmen sonrasında yanlış bir karar olduğunun ortaya çıkması durumunda hissedilecek pişmanlık gerçeğini göz önüne almaktadır (Donova ve Khoroshilov, 2002).

Bu teoride geçişli olmayan durumların açıklanabilmesi için olasılık denkliği (probability equivalence) denilen kavramdan faydalanılmaktadır. Alternatif olan bir seçenek için söz konusu olan kazanma ihtimali, riskten kaçınan bir tutum sergileyen yatırımcıların bu alternatifini seçmelerine yetecek kadar yüksek olmayabilir. Ancak söz konusu alternatifin belirsizliği azaltılırsa, yani gerçekleşme ihtimali arttırılırsa, riskten kaçınan bireylerde bu alternatifler arasında kayıtsız kalacağı bir nokta olacaktır. Bu noktaya olasılık denkliği denilmektedir. Kesinlik denkliği, ödülün

değeri değiştirilerek elde edilirken, olasılık denkliği ise, kazanma olasılığı değiştirilerek elde edilmektedir (Ertan, 2007: 74).

2.1.5.Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Yaklaşım

Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH) 1960'larda ortaya çıkmış ve çıktığı andan itibaren birçok akademisyenin ilgisini çekmeyi başarmış ve bu hipotez üzerine birçok güçlü teoriler ortaya koymuşlardır. Sadece akademik alanda değil, pratikte yatırımcıların menkul kıymet analizinde kullanabileceği pek çok konu bu hipotez ve uygulamaları ile şekillenmiştir. Davranışsal finansın ortaya çıkmasıyla da finansal piyasaların işleyişi hakkında alternatif görüşler ortaya çıkmıştır. Piyasaların etkin olmasının beklenmemesi gerektiğini savunan bu görüşler, uzun süreçlerde piyasalarda sistemli ve anlamlı sapmalar meydana geldiğini söylemektedirler. Fama, 1970 yılında yaptığı çalışmada etkin finansal piyasaların menkul kıymet fiyatlarıyla ilgili tüm bilgileri daima tam olarak yansıttığını ileri sürmüştür. Bu hipoteze göre bir yatırımcı daima piyasanın üstünde ekstra bir getiri elde etmeyi umut etmemelidir ve bu işin analizi, alım satımı için kaynaklarını boşa harcamamalıdır.

Etkin Piyasalar Hipotezi'nde bahsedilen etkinlik kavramı, piyasanın bilgisel bakımdan etkin olmasıdır. Etkin bir piyasada çok sayıda rasyonel davranan bireyler birbirleriyle rekabet içinde olmakta, önemli bilgiler tüm piyasa katılımcılarına hızla ulaşmakta ve gelen bu bilgilere tüm katılımcıların verdiği tepkiler birbirinden farklı olabilmekte, bu durumda kısa bir süre içinde üzerinde uzlaşılan bir fiyat oluşturmaktadır (Elmas, 2010).

Etkin Piyasalarda, menkul kıymetlerin pazar fiyatları ile gerçek değerleri arasında fark oluşması durumu oldukça nadir olan ve kısa süreliğine gerçekleşen bir durumdur. Bunun nedeni, piyasada böyle bir fark oluştuğu anda bu durumu avantaja çevirerek yararlanmak isteyen yatırımcıların buna göre hızlıca pozisyon alması ve böylece pazar fiyatıyla gerçek değer arasında oluşan farkın kısa sürede ortadan kalkmasıdır. Yani yatırımcılar, pazarda gerçek değerinin altında fiyatlanmış olan bir menkul kıymeti fiyatının yükseleceği beklentisiyle satın alarak kar elde etmeye çalışmaktadır. Bu hareket de fiyatı düşen hisse senetlerine talebin artmasına ve

dolayısıyla da fiyatının hızla yükselmesine sebep olmaktadır. Böylece gerçek değer ile pazar değeri arasında oluşmuş olan fark ortadan kalkmaktadır. Eğer piyasada hisse senetlerinde gerçek değeri üzerinde bir fiyatlanma olursa da yatırımcılar, fiyatın düşeceği beklentisiyle menkul kıymet satın almazlar ve ellerindeki hisseleri satışa çıkarırlar. Bu da hisselerin fiyatını düşürerek aradaki farkı yok etmektedir (Ergün, 2009: 5).

Rekabetçi piyasalarda fiyatların rastsal bir tutum izlediği bilinmektedir. Eğer gelecekteki fiyatları tahmin etmek için geçmişteki fiyatlar kullanılsaydı yatırımcılar kolayca kar elde edebilirlerdi ancak rekabetin hakim olduğu piyasalarda kolay kazanılan karlar uzun sürmemektedir (Tufan ve Sarıçipek, 2013: 164-165).

EPH'nin teorik temelleri üç varsayım üzerinde durmaktadır. Bunlardan birincisi; yatırımcılar rasyonel davranmakta ve menkul kıymetleri rasyonel olarak değerlendirmektedirler. İkincisi; eğer piyasada rasyonel olmayan bazı yatırımcılar varsa da bunların alım-satımları rastgeledir ve bu yüzden de bu yatırımcıların hareketleri fiyatları etkilemeksizin birbirini elerler. Üçüncüsü ise; rasyonel bir şekilde yapılan arbitraj piyasadaki rasyonel olmayan yatırımcıların fiyatlar üzerindeki etkisini yok etmektedir (Gürünlü, 2011: 33-34).

Davranışsal finansçılar genelde insanların, özelde ise yatırımcıların tamamen rasyonel olduğu yaklaşımını sürdürmenin zor olduğunu söylemektedirler. Fakat burada vurgulanması gereken nokta, yatırımcıların tamamının irrasyonel olduğu öne sürülmemekte, bunun yerine güçlü bir eğilimin mevcut olduğuna işaret edilmektedir. Bu anlamda birçok yatırımcı ilişkisiz bilgiyi esas alarak menkul kıymetlere olan talebine yön vermekte ve o şekilde yatırım kararı almaktadır (Döm, 2003).

Finansal piyasalarda faaliyet gösteren herhangi bir firmaya ait yatırımcılara yeni bir bilgi geldiğinde bu bilginin hangi hızda yatırımcılara ulaştığını, ulaşan bilginin yatırımcıların tamamına eşit düzeyde ve eş zamanlı ulaşmış olup olmadığını ve bu bilginin yatırım kararları üzerindeki etkisinin ne şekilde olduğu gibi soruların cevabı piyasaların etkinliğini ve etkinlik derecesini ortaya koymaktadır. Piyasaların, bilginin gelir seviyesine göre tepkime süresi kısa ise o piyasadaki etkin bir piyasa

olarak söz edilebilmektedir. Eğer piyasasının tepkime süresi uzun ve yavaş ise o piyasasının etkin olmadığını göstermektedir (Böyükaslan, 2012: 20-21).

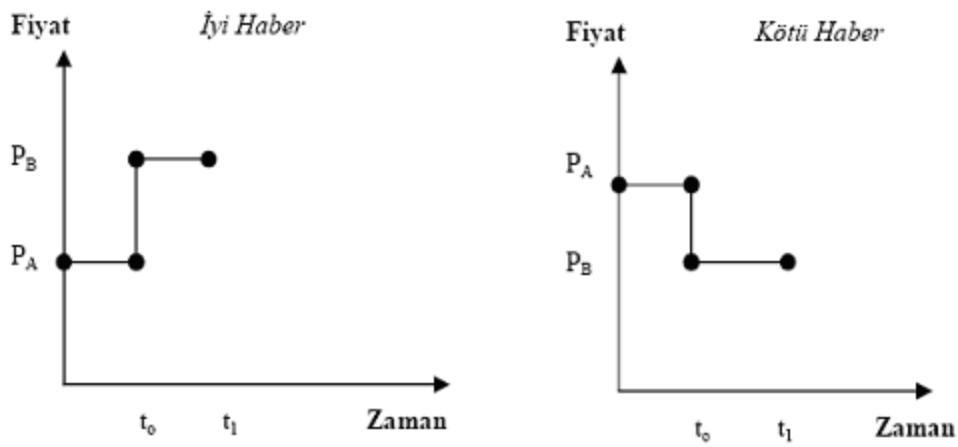
Fama 1991 yılında yaptığı çalışmasında sermaye piyasalarının etkin olması için gerekli ve yeterli koşulları şu şekilde sıralamıştır (Yaşar, 2008: 11-12):

1. Menkul kıymet alım satımlarında işlem maliyetinden bahsedilmez.
2. Yatırımcılar, piyasadaki tüm mevcut bilgileri kısıtsız ve maliyetsiz olarak kullanabilmektedirler.
3. Herkes menkul kıymetlerin tamamının şimdiki ve gelecekteki fiyatlarının belirlenmesi için mevcut verinin aynı yönde kullanımı konusunda hemfikirdir.

Yukarıdaki özelliklere sahip piyasaların menkul kıymetin fiyatının mevcut tüm bilgileri tam olarak yansıttığı görülmektedir. Tam olarak etkin bir piyasa, bütün menkul kıymet fiyatlarının söz konusu menkul kıymetlere yapılan yatırımı tam olarak yansıtan piyasa olarak tanımlanmaktadır. Bu durumda etkin piyasalar (Yaşar, 2008: 12):

1. Menkul kıymetlerin yeni bilgiye anında, tam ve doğru olarak tepki verdiği,
2. Menkul kıymet fiyatlarının rastsal olarak değişiklik gösterdiği,
3. Piyasa kurallarının ortalamanın üstünde kazanç elde etmeyi engellediği,
4. Profesyonel yatırımcıların bağımsız ya da grup halinde yüksek kazanç sağlamasının mümkün olmadığı piyasalar olarak adlandırılır.

Şekil 4: Etkin Piyasa Hipotezi



Kaynak: Yaşar, 2008

Yukarıdaki EPH'ne göre yatırımcılar kendi faydalarını maksimize etmeye çalışmaktadır ve her yatırımcı bu sebepten dolayı birbiri ile rekabet içine girmektedir. Yatırımcılar rasyonel yatırımcı ise, menkul kıymetleri temel değeri ile değerlerler. Yatırımcılar, menkul kıymetin temel değerini etkileyecek yeni bir haber duyarlarsa, iyi bir haberde fiyatı yükselterek, kötü bir haberde ise fiyatı düşürerek hemen tepki gösterirler. Yani menkul kıymet fiyatları tüm bilgiyi anında yansıtır ve fiyatlar söz konusu menkul kıymetin nakit akımlarının yeni net bugünkü değerini yansıtacak seviyelere karşılık gelecek şekilde değişir (Gürünlü, 2011).

Rasyonel olmayan yatırımcıların korelasyonlu alımlarının sonucunda ise, bir menkul değer piyasadaki asıl değerine göre yüksek fiyatlandığını varsayılırsa, bu yüksek fiyatlamayı fark eden akıllı yatırımcılar veya arbitrajcılar ellerinde bulunan ve değeri yükselen söz konusu menkul kıymeti satıp eş zamanlı olarak diğer benzer menkul kıymeti alacaktır. Bu şekilde ikame menkul kıymetler varsa ve arbitrajcılar bu menkul kıymetlerle işlem yapabiliyorsa, kazanç elde edebilirler. Arbitrajcılar bu satışı yüksek fiyatlanan menkul kıymetlerin fiyatının temel değerine düşmesine sebep olmaktadır. Aynı mantık eksik fiyatlanan menkul kıymetlerde de kullanılabilir (Bayar, 2012: 41-42).

Beklenti teorisinin ortaya çıkmasıyla etkin piyasalar hipotezi de en az beklenen fayda teorisi kadar sorgulanmaya başlanmıştır (Aktaş, 2012:82). Geleneksel finans teorileri için temel teşkil etse de finansal piyasalardaki uygulama zorluğu neticesinde sorgulanan EPH birçok durumu açıklamakta yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu bilgiler ışığında günümüzün ekonomi çevrelerinde insan davranışlarının, psikolojik, bilişsel ve sosyal faktörlerin insanların fikirleri üzerinde etkisi olduğu kanısı oluşmuştur. Bu sebeple, insan ve karar verme tutumunun önem kazanmasıyla beraber geleneksel finans teorilerinin yerini davranışsal finans olgusu ele almıştır (Böyükaslan, 2012).

-DAVRANIŞSAL FİNANS KAVRAMI-

2.2. Davranışsal Finansın Tanımı

Geleneksel finans teorilerine göre yatırımcıların temel amacı maksimum fayda elde etmektir. Yatırımcılar bu amaç doğrultusunda daima önyargısız ve rasyonel davranırlar. Neo-klasik iktisat ise insanları kendi çıkarları için çabalayan varlıklar olarak görmektedir. Her zaman çok olanı az olana tercih eden insanlar devamlı rasyonel seçimler yapmaktadırlar. Ancak, gerçek hayatta insan davranışları düşünüldüğü gibi rasyonel değildir. Bazı faktörler insanların gerçek hayatta tam anlamıyla rasyonel davranışlar sergilememesine neden olur. Geleneksel finansın bu faktörleri açıklamakta yetersiz kalması sebebiyle yapılan eleştiriler sonucunda ortaya ‘Davranışsal Finans’ kavramı çıkmıştır (Bostancı, 2003: 1).

Günümüzde yapılan araştırmalar da insan psikolojisinin finansal kararları fazlasıyla etkilediğini ve insanların rasyonel davranmadığını göstermektedir. İnsanlar rasyonel davranışın dışına çıkarak, her bireyin kendi koşulları doğrultusunda farklı davranışlar sergilemesinin sebebi davranışsal finans ile anlaşılmaya çalışılmaktadır.

Davranışsal finans, piyasa katılımcılarının insan doğasının karmaşıklığı ve yetersizliği karşısında neler yaptığını inceleyen psikoloji ve ekonomi kombinasyonudur (Shendil ve Thaler, 2000). Psikologlar insanların sistematik bir şekilde kararlarından nasıl saptıklarını açıklayacak çalışmalarda bulunmuşlardır.

Davranışsal finans insan doğasıyla ilgili bu verileri finansal modellere aktararak iktisadi analizleri genişletmektedir (Ede, 2007: 13).

Davranışsal finans; insan davranışlarının, hisse senedi fiyatlarının hareketlenmesi üzerinde ne denli rol oynadığı ile ilgilidir (Hong ve Stein, 1999: 2144). Piyasalarda meydana gelen krizler, çöküşler, yükselişler ve balonlar piyasa yatırımcılarının her zaman rasyonel davranmadıklarının göstergesidir. Bu rasyonel dışı davranış hisse senedi fiyatları üzerinde dalgalanmalara ve değişikliklere neden olmaktadır.

Shiller (2003), davranışsal finans kavramını, rasyonelliği temel alan geleneksel finansın psikoloji ve sosyoloji gibi insan davranışlarını açıklayan sosyal bilimlere de içerecek şekilde genişletilmesi olarak açıklamış ve bu kavramın finansal piyasalar ile ilgili bu güne kadar sahip olduğumuz bilgileri derinleştirerek bilim dünyasına katkıda bulunacağını belirtmiştir.

Davranışsal finans çalışması bilişsel psikolojiye, finans alanında potansiyel olarak önemli rol oynamasında izin verir. İnsanlar her zaman mantıklı değildir ve bu yüzden verdikleri finansal kararları tamamen veya kısmen davranışsal önyargılar tarafından yönlendirilir (Kim ve Nofsinger, 2008: 1). Bu durumu geleneksel finans yöntemleri ile açıklamakta yetersiz kalan bilimciler, son dönemde ‘davranışsal’ kavramı üzerine yoğunlaşmıştır. Sadece finans alanını ilgilendirmeyen ve diğer diğer bilimlere de içine alan bir konu olması bilim adamlarını diğer bilimlere de ele alarak çeşitli çalışmalar yapmaya itmiştir. Bu sebeple akademisyenler davranışsal finans ile psikolojiyi, sosyolojiyi hatta nörolojiyi bile karşılaştırarak birtakım incelemeler yapmışlardır.

Her bireyin kendine özgü olarak sergilediği davranışların doğurduğu birtakım sonuçlar davranışsal finansın konusunu oluşturmaktadır. Bu farklı davranışlar piyasalarda çeşitli hareketlenmelere sebep olmaktadır. Araştırmacılar hisse senetleri üzerinde bu davranış farklılıklarından dolayı meydana gelen dalgalanmaları ve oluşan anormallikleri (ortalamadan sapmalar) literatürde “anomali” olarak tanımlamışlardır. Anomali; teoride belirlenmiş durum ile uyuşmayan olağandışı bir durum ya da bir davranıştır. Ampirik bir bulguyu, teorik olarak açıklamak zor ise ya

da bu bulguyu makul olmayan varsayımlar ile açıklamak zorunda kalınıyorsa ortaya çıkan bulgu anomali olarak değerlendirilebilir (Barak, 2008: 208).

Statman'a (2014) göre davranışsal finans, normal insanları konu edinen bir finanstır. Buna karşılık geleneksel finans ise içinde akılcı insanların olduğunu varsaydığımız bir finanstır. Geleneksel finans dört temel üzerine kurulmuştur. Davranışsal finans ise geleneksel finansın temel bloklarına alternatif olan temel bloklar önermektedir. Buna göre (Statman, 2014);

- 1) Geleneksel finasta insanlar rasyonelken, davranışsal finasta ise insanlar irrasyoneldir.
- 2) Geleneksel finasta piyasalar verimliken, davranışsal finasta ise piyasalar verimli değildirler.
- 3) Geleneksel finasta insanlar ortalama varyans teorisine göre portföyleri tasarlamalıdır, davranışsal finasta ise davranışsal portföy teorisinin kurallarına göre portföy tasarımı yaparlar.
- 4) Beklenen yatırım getirileri standart varlık fiyatlandırma teorisinde sadece risk farklılıklarıyla belirlenirken, davranışsal varlık fiyatlandırma teorisinde ise risk farklılıklarından çok daha fazlasıyla belirlenmektedir.

2.3.Davranışsal Finansın Temelleri

Davranışsal teorisini ilk kez ortaya atan akademisyenler Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) olmuştur. Bu iki akademisyenin esas araştırma alanı psikoloji olmasına rağmen sadece psikolojiyle ilgilenmek yerine ekonomi ve finans gibi alanlarda da araştırmalar yapmışlardır. (Kahneman ve Smith, 2002; 10-11).

1979' da bir psikoloji profesörü olan Kahneman, insan sezgileri ve karar alma süreçleri üzerine çalışmalar başlatmıştır. Bu sayede sadece psikoloji değil ekonomi ve finans alanında da çok önemli çığır açmıştır. Kahneman'ın yaptığı bu çalışmalar davranışsal finans modellerinin temellerini oluşturmaktadır. Bu çalışmaların sonucunda yatırımcıların rasyonel olduğunu söyleyen ve seçimlerine ilişkin sistematik yaklaşımlarda bulunan klasik ekonomi anlayışı tartışılır hale

gelmiştir. Yatırımcıların kararlarını alırken mantıklı davranmadığı ve olasılık hesaplarında doğru kararlar uygulamadığı benimsenmiştir (Barak, 2006: 65-67).

Ritter (2003), davranışsal finansın iki temel taşı olduğundan bahsetmiştir. Bunlar; bilişsel psikoloji ve arbitraj sınırlarıdır. Bilişsel psikoloji insanların nasıl düşündüğünü ifade eder. İnsanların nasıl hatalar yaptığını ortaya koyan büyük bir psikoloji literatürü bulunmaktadır. Buna dayanarak deneyim gibi konulara çok fazla ağırlık verilmiştir. Bunun sebebi bu konunun tercihlerde sapmalara sebep olabileceğinin düşünülmesidir. Davranışsal finansın görmezden gelinebilecek kibirli bir yaklaşımdan ziyade bilgi birikimini kullanan bir yaklaşım olduğunu söyleyen Ritter (2003) bir diğer yapıtaşı olarak tanımladığı arbitraj sınırlarından da arbitraj güçlerinin hangi koşullarda ne zaman etkili olup olamayacağını tahmin edilmesi olarak bahsetmiştir.

Psikolojik araştırmalar insanın içinde barındırdığı zenginliği öne çıkarmaya çalışırken, iktisat bilimi psikoloji bilimine oranla daha basitleştirilmiş varsayımlar kullanmaktadır. Beklenen fayda teorisine göre insanlar, istikrarlı, çok iyi tanımlanmış fayda fonksiyonlarını maksimize etme çabasında olan rasyonel bireyler olarak ele alınmaktadır. Psikolojide ise karar alma sürecinde, insan davranışlarında rasyonel birey modelinin açıklamakta yetersiz kaldığı anomalilerden sıklıkla bahsedilmektedir. Piyasalarda meydana gelen birçok anomalinin nedeninin insan psikolojisinden kaynaklanabileceği göz önüne alınarak ya da karar alma süreçlerinde psikolojik faktörlerden de etkilenmesiyle davranışsal finans kavramı ortaya çıkmıştır (Ede, 2007: 12).

Davranışsal finans çalışmaları genellikle bir faktör ve yatırımcı davranışı arasında ki nedensellik ilişkisini tanımlamak üzere sahada yapılan araştırmalar üzerine kuruludur (Evensky, 2017: 37).

Genel bir piyasa etkinliği teorisi olmasına rağmen, davranışsal finansa eşdeğer bir teori yoktur. Onun yerine davranışsal yaklaşımın temelleri üzerine çeşitli fikirler vardır. Bu fikirler bazen karışıklığa sebep olsa da aynı zamanda çok daha güçlü bir açıklayıcı niteliği de vardır. Tüm finansal piyasalar ve pazarlar aynı şekilde olmamasına rağmen daima farklı zamanlarda aynı durumlar ortaya çıkar. Bu durum

teorik fikirlere sahip olup üzerine yorum yapabilmek için bu farklılıkları açıklamaya yardımcı olur. Etkin piyasalar teorisi bile evrensel uygulanabilirlikten yoksundur, pek çok durumda tahminler yakın olsa bile bu piyasaların o şekilde davrandıkları anlamına gelmez. Aynı şekilde, farklı hipotezlerde davranışsal finansın bazı durumlarda diğerlerine oranla daha fazla uygulanabilirliğe sahip olduğu görülmektedir (Bird vd., 2017: 274).

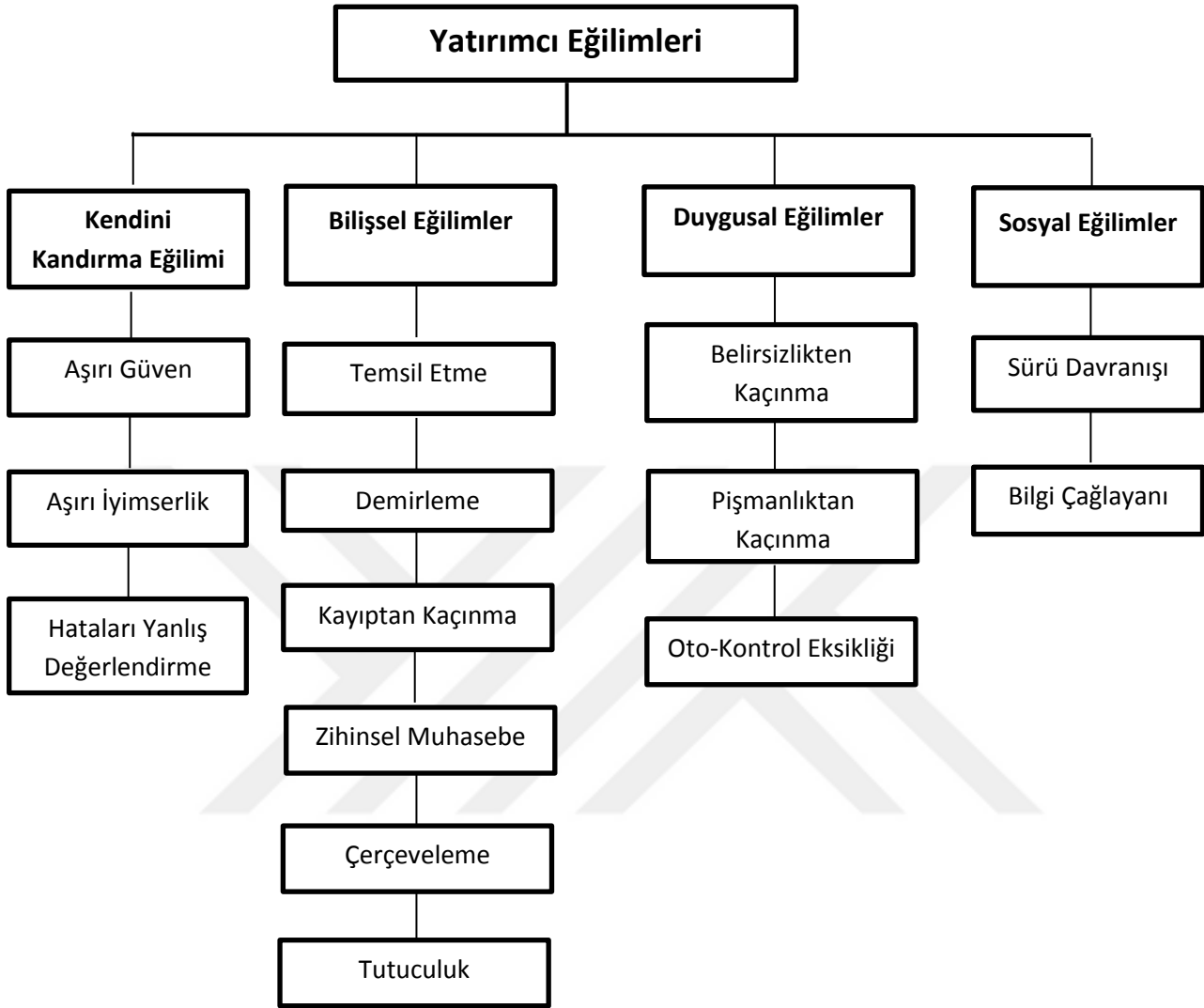
Laibson ve Zeckhauser (1998) çalışmalarında davranışsal finansın konusunu şu şekilde ele almıştır; *“davranış ekonomisi on yıl öncesinde çevre ekonomisi gibi tanımlanabilecek farklı bir alan değildi. Bu alan yeterince yeni öğrenci yetiştirdiğinizde çiçek açacak, dönüşü ne olursa olsun ampirik saygınlık kazanacak bir alandır. Davranışsal finansın solma potansiyeli de vardır. Buna karşılık, iktisatta bazı temel varsayımlara dahi meydan okuyabilen bu alan, 1970’lerde ki rasyonel teori beklentilerinin makroekonomiye meydan okumasıyla birlikte bilgeliğin parçası haline geldi.”*

2.4.Davranışsal Finansın Hareket Noktası: Yatırımcıların Eğilimleri

Geleneksel finans modelinde, insanların tercihlerinin kalıplaşmış matematiksel olgular üzerine kurulduğu ve değişime uğramadığı varsayılmaktadır. Ancak gerçek hayatta insanlar bu şartların sağlanmasının mümkün olmadığını ortaya koymaktadırlar. Rasyonel olmayan yatırımcı, problemin değişen çevresine ve şartlarına göre çözümler için farklı yollar üreterek bu tepkileri devamlı hale getirmektedir. Davranışsal finasta rasyonel olmayan yatırımcı davranışlarının ve tercihlerinin yön değiştirmesine ilişkin birçok farklı durumu ortaya koyarak örneklendirmede bulunmuştur. Ayrıca bu rasyonel olmayan davranışların geçici olmadığı ve süreklilik gösterdiği ve bireylerin eğitim, yaş gibi demografik faktörlerin etkisi altında kalmayarak toplumun tüm kademelerine yansıdığı belirlenmiştir (Ede, 2007).

Davranışsal finansın temelinde yatan yatırımcıların eğilimleri de aşağıda Kendini Kandırma Eğilimi, Bilişsel Eğilimler, Duygusal Eğilimler ve Sosyal Eğilimler olmak üzere dört ana başlık altında incelemeye alınmıştır.

Şekil 5: Yatırımcı Eğilimleri



Kaynak: Ertan, 2007.

Yatırımcı eğilimleri yukarıdaki şekilde de görüldüğü gibi dört ana başlıktan oluşmaktadır. Şekil 5'te yer alan yatırımcı eğilimleri sınıflandırılmasından ilki, kendini kandırma eğilimidir. Kendini kandırma eğilimi içerisinde yer alan eğilimler aşırı güven, aşırı iyimserlik ve hataları yanlış değerlendirme eğilimleridir. Bilişsel eğilimler ise, temsil etme, demirleme, kayıptan kaçınma, zihinsel muhasebe, çerçeveleme ve tutuculuk eğiliminden oluşmaktadır. Duygusal eğilimler, belirsizlikten kaçınma, pişmanlıktan kaçınma ve oto kontrol eksikliği eğiliminden oluşurken sosyal eğilimlerde, sürü psikolojisi ve bilgi çağlayanı olmak üzere iki eğilimden oluşmaktadır.

2.4.1.Kendini Kandırma

Ekonomistlere göre insanlar, geçmiş hatalarından ders alarak gelecekteki davranışlarını bu çıkarımlar çerçevesinde şekillendirmektedirler. Ancak psikologlar yaptıkları çalışmalar sonucunda insanların geçmişteki hatalarından ders almalarının ve öğrenmenin hileli durumlar içeren bir süreç olduğunu ortaya koymuşlardır. Kendini kandırma eğilimi insanların geçmişteki hatalarından ders alma kabiliyetlerini sınırlandırmaktadır. Çünkü bu tür eğilimler, insanların içinde buldukları durumu tam anlayamamalarına ve gerçekte oldukları durumdan daha iyi bir durumda oldukları düşüncesine kapılmalarına neden olmaktadır. Kendini kandırma eğilimi, insanlarda çeşitli eğilimlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bunlardan en sık görünenleri; aşırı güven eğilimi, aşırı iyimserlik eğilimi ve hataları yanlış değerlendirme eğilimleridir (Ertan, 2007: 28).

2.4.1.1.Aşırı Güven Eğilimi

Aşırı güven duygusu, insanların sahip olduğu bilgilerin doğruluğuna gerçekte olduğundan çok daha fazla güven duymaları veya inançlarını o şekilde pekiştirme eğiliminde olma durumudur. Bilişsel psikoloji yaptığı çalışmalarla insanların genel olarak aşırı güven duygusuna sahip olduğunu ortaya koymuştur. Aşırı güven eğilimi, insanların sahip olduğu bilgiye fazla güven duyarak riskleri düşük tahmin etmelerine ve becerilerini de abartmalarına neden olmaktadır. Bu sebeple genel olarak aşırı güvenli yatırımcılar, aldıkları risk düzeylerini yanlış yorumlamaktadırlar. Çünkü bu yatırımcılar için algılanan risk beklenen riskten daha önemli olmaktadır. Aşırı güven hissi yatırımcı üzerinde, sahip olduğu portföye ilişkin yüksek getiri beklentisine girmesine sebep olmaktadır. Bu da algılanan risk düzeyinde farklılıklara sebep olmaktadır (Barak, 2006: 108).

Daniel vd (1998), tarafından 1998’de geliştirilen modele göre, yatırımcıların sahip oldukları bilgiye olması gerekenden daha fazla önem vermeleri aşırı güven duygusunun ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Yapılan literatür araştırmaları sonucunda kendine aşırı güven davranışsal önyargısı ile firmaların sermaye yapıları arasında bir ilişkinin varlığından bahsedildiği ve bu ilişkinin ampirik çalışmalar yapılarak ispatlandığı görülmektedir

(Tekin, 2016: 176). İnsanlar yeteneklerine aşırı güvenmektedirler. Özellikle de girişimcilerin kendilerine aşırı güven duyguları olmaktadır. Aşırı güven davranışı kendini çeşitli şekillerde göstermektedir. Örneğin yatırımcılar onlara tanıdık gelen hisselerle yatırım yapma eğilimindedirler. Bu yüzden, insanlar genellikle çeşitlendirme açısından kötü bir bakış açısı olsa da yerel şirketlere yatırım yapmaktadırlar (Ritter, 2003).

Aşırı güven, insanların riske karşı tutumlarını da etkilemektedir. Genel olarak kendine aşırı güvenen yatırımcılar, aldıkları risk düzeyini yanlış yorumlamaktadır. Bunun sebebi, bu tür yatırımcıların algılanan riske bekledikleri riskten daha fazla önem vermeleridir. Aşırı güven duygusu yatırımcının sahip olduğu portföyüne ilişkin yüksek getiri beklentileri içerisine girmesine sebep olmaktadır (Tufan ve Sarıçiçek, 2013: 170). Piyasa yatırımcılarının kendine aşırı güven davranışları muhtemel fiyat aralıklarını veya piyasa getirilerini hafife almalarından dolayı sürprizlere sebep olabilmektedir (Liyang ve Reiner, 2009).

Aşırı güvenli olan yatırımcıların portföyleri iki nedenden dolayı daha yüksek risk düzeyine sahip olmaktadır. Bunlardan ilki, aşırı güvenli yatırımcılar yüksek risk oranına sahip olan hisse senetlerini alma eğilimindedirler. Bu yüksek riskli hisse senetleri genellikle daha küçük olan ve yeni kurulmuş şirketlere ait hisse senetleri olmaktadır. İkinci sebep, aşırı güvenli yatırımcılar, portföylerini çeşitlendirme eğiliminde olmaktadır. Genel risk, portföyün volatilitesi, betası ve portföydeki firmaların büyüklüğü gibi kıstaslarla ölçülebilmektedir. Portföy volatilitesi, portföyün aşağı ve yukarı yönlü hareketlerinin derecesini ölçmektedir. Yüksek volatiliteli portföyler fiyatlardaki dramatik salınımları göstermektedir ve aynı zamanda da düşük çeşitlendirmenin göstergesidir. Beta, bir menkul kıymetin riskini ölçmek amacıyla yatırım faaliyetlerinde yaygın olarak kullanılan bir ölçüt olup, bir portföyün hisse senedi piyasası ile birlikte hareket etme derecesini ölçmektedir. Eğer bir menkul kıymetin betası 1 çıkıyor ise o menkul kıymetin, o piyasa hareketlerini yakın takip ettiği söylenebilmektedir. Beta eğer daha yüksek çıkıyorsa bu durum, menkul kıymetin piyasadaki daha büyük bir riske sahip olduğunu ve genel olarak piyasalardan daha fazla volatilitelere sergileyebileceğini göstermektedir (Nofsinger, 2014: 16).

Aşırı güven eğiliminde olan yatırımcının yatırım tahminlerine ilişkin verdiği güven aralığı ise oldukça dardır. Örneğin, yatırımcılar hisse senetlerinin gelecek değerini hesaplarırken beklemedikleri fiyattaki değişim aralığını oldukça küçük tutarlar. Bu davranış, yatırımcının fiyattaki düşüş riskini küçümsemesi olarak açıklanmaktadır. Çünkü yatırımcılar sağduyuları konusunda sıklıkla aşırı emin olma duygusu içine girerler. Mesela bir yatırımcının yatırım yapacağı aracın iyi bir yatırım olduğu konusunda kesin bir inancı var ise, kaybetme olasılığı karşısında adeta körlük durumu yaşar ve sonrasında kayıpla sonuçlanan olası bir durum karşısında hayal kırıklığı duygusuna kapılmaktadır. Bu davranışın ardından yatırımcı, bir sonraki fırsat niteliğindeki yatırımı bulma yönünde yanlış yönlendirilmelere gitmekte ve arayış içinde olarak adeta bir kurban durumuna düşmektedir. Bunun sonucunda duyarlı hale gelen yatırımcı, hem daha sık hem de normalden daha fazla alım-satım yapmaya ve portföyünü çeşitlendirme konusunda başarısızlık yaşamaya başlamaktadır (Hamurcu, 2015: 43).

Eğer yatırımcı kendi yeteneklerine aşırı güven duyuyorsa yatırım kararı alma sürecinde gerekli verileri ve bilgileri analiz ederken yetersiz davranarak yanlış değerlendirmelerde bulunacaktır. Kendine olan aşırı güveninden dolayı verdiği kararların ya da yaptığı analizlerin doğruluğundan kesin emin olan yatırımcı birçok hatalı ve eksik olan veriyi yeterince iyi değerlendiremeyecektir. Bu durum da yatırımcıyı, yatırımlarında başarısız sonuçlara sürüklemektedir (Birgili, 2013: 33).

Bireylerin mevcut davranışlarını destekleyen gelişmeler kendilerine olan güvenlerini arttırırken aksi yöndeki gelişmeler hiç azaltmayabilmektedir. Bu sebeple yatırımcıların kendine güvenleri fiyatlarda kısa vadede sapmaya neden olmakta ve bu sapmada uzun vadede aşamalı olarak ortadan kalkmaktadır. Nakit akımları ve karlara ilişkin sürprizler önce güven arttırıcı bir etki göstermekte ve fiyatın buna göre aşırı değişmesine neden olmakta, ardından ise bu aşırı tepkinin geri dönüşü yaşanmaktadır (Aydın, 2010).

Güçlü ve yükselen piyasalara yatırım yapmak kolay kazanç sağlamaktadır. Yatırımcılar bu piyasalara daha çok yatırım yapmaktadırlar ve piyasaya yeni giren yatırımcılar da elde ettikleri bu kazancı piyasanın gücüne değil de kendi kabiliyetlerine bağlamaktadırlar. Bu durumun devam etmesi yatırımcıların

kendilerine karşı aşırı güven duymalarına ve bu sebeple piyasalarda daha aktif olarak daha fazla işlem yapmalarına sebep olmaktadır (Özcan, 2011).

Kendini kandırma eğilimi olarak değerlendirilen eğilimlerden biri de sonucu bildiğini düşünme eğilimidir. Bu eğilime göre insanlar, geçmişte gerçekleşmiş olayları gelecekte gerçekleşecek olaylara nazaran daha anlaşılabilir ve tahmin edilebilir bulması olarak tanımlanmaktadır. Yani insanlar, bir olayın sonucunu öğrendikten sonra, sanki en başından beri bu olayın sonucunun o şekilde gerçekleşeceğini biliyorlarmış gibi hissetmektedirler. Örneğin, çoğu zaman insanlar bir futbol oyunun, bir politik seçimin ya da piyasada herhangi bir yatırımın sonucunu en başından beri bildiğini iddia edebilmektedirler. Bu şekilde insanların geçmişte olanları tahmin etmesi, onların gelecekle ilgili doğru kararlar verebileceklerine dair aşırı bir güven hissedip, daha cesur hareket edebilmelerine neden olmaktadır. Yani sonucu bildiğini düşünme eğilimi, insanlarda aşırı güven eğilimine neden olmaktadır (Ertan, 2007: 30-31).

2.4.1.2. Aşırı İyimserlik Eğilimi

Aşırı iyimserlik eğilimi, olayların önceden tahmin edilebileceğine inanılması ve iyi sonuçların bireyin kendisinin, kötü sonuçların ise şansın veya bireyin kendi dışındaki faktörlerin neden olduğuna iddia etme eğilimidir (Ateş, 2007: 74). Bu eğilim, “her şeyin istenilen yönde ve güzel olacağı yönünde duyulan inanç” olarak tanımlanabilir. Aşırı iyimserlik eğilimi kişilerin, arzu ettikleri sonucun gerçekleşme eğilimi yüksek, istemedikleri sonucun gerçekleşme olasılığını ise düşük tahmin etmelerine neden olmaktadır (Ertan, 2007: 29). Bu kavram insanların olayları, bir görevi veya bir seçim yapmadaki kabiliyetlerini gerçekte olduğu durumdan daha iyi görmesi halidir (Aydoğan, 2013). Bu eğilimde kişiler kendi iç dünyalarına göre beklentiler içerisine girmektedirler. Her yatırımcının kendi bakış açısı ve kendi duygu ve düşünceleri onları mantıklı karar vermektan ve olaylara dışardan bakarak tarafsız durum değerlendirmesi yapmaktan uzaklaştırmakta ve doğal olarak gerçeği görmekten uzaklaştırarak onları yanlış yöne sürüklemektedir.

İnsanların gelecek hakkında belirsizlik içeren riskli durumlar karşısında aşırı iyimserlik içinde olmaları aşırı iyimserlik yanlılığı olarak tanımlanmaktadır. Aşırı iyimserlik yanlılığına göre insanlar genellikle kötü olayların ve olumsuz gelişmelerin

başkasının başına geleceğini düşünerek kendilerini bu ihtimaller dahiline sokmamakta ve olumsuz bir durumla karşı karşıya geldiğinde ise bunun sebebini kendisi dışında başka nedenlerle açıklamaktadır. Gelecekle ilgili tahminlerinin gerçekleşme olasılığını yüksek görerek, gerçekleşmesini beklediği ancak gerçekleşme ihtimali çok düşük olan olaylara mantık dışı şekilde gerçekleşecekmiş gibi inanmaktadırlar (Ateş, 2007: 74).

İyimserlik eğilimi insanların “tozpembe gözlük” takma davranışı olarak tanımlanmaktadır. Aşırı iyimser olan insanlar dünyaya bu gözlükten bakarlar. Bu düşünce yapısındaki insanlar ekonomi ve pazarlarda yaptıkları yatırımların sonucu hakkında çok iyimser bir yapıdadırlar. İyimser yatırımcıların çoğu, kötü yatırımlardan kendilerinin etkilenmeyeceğini düşünmektedirler. Bu da onları yanlış yönlendirerek portföylerinde zarara uğratmaktadır (Bolaman, 2011: 69). Bu eğilim yatırımcılar açısından gerek yatırım tavsiyelerini gerekse kazanç tahminlerini etkileyebilmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar ve ampirik bulgular analizcilerin kazanç tahminlerine ilişkin tutumlarının aşırı iyimser eğilimler doğrultusunda olduğunu ortaya koymaktadır. Yatırımcıların ise bu konuda uyarılara kulak asmayıp aynı eğilimde tavır aldıkları görülmektedir (Böyükaslan, 2012: 94).

Aşırı iyimserlik eğilimi aslında aşırı güvene de bağlı bir durumdur. İnsanlar bu eğilim hakkında ne kadar bilgi sahibi olurlarsa olsunlar, yine de bu eğilime göre davranmaktadırlar. Bunun sebebi, insanlar kendilerine karşı her zaman hoşgörülü davranırlar ve literatürde yapılan birçok çalışma da bunu desteklemektedir (Küden, 2014: 57). Bu çalışmalara göre, aşırı iyimserlik eğilimi bazı özellikleri açısından aşırı güven eğilimi ile birbirlerini tamamlayan ve bazı noktalarda ortak olan bir bilişsel önyargı çeşididir. Her iki eğiliminde bir yatırımcıyı aynı anda etkisi altına alması yatırımcının büyük kayıplara uğramasına neden olmaktadır. Çünkü hem kendine aşırı güvenen hem de gelecekle ilgili aşırı iyimser olup olumlu düşünen bir yatırımcı çok büyük riskler altına girerek kararlar verebilmektedir (Ateş, 2007). Yatırımcıların bilgilerine, becerilerine ve gelecekle ilgili olan öngörülerinde kendilerine aşırı güvenmeleri ve aynı zamanda da aşırı iyimser eğilimde olmaları onların yanlış yatırım kararları vermelerine, aşırı işlem yapmalarına ve dolayısıyla da fazla komisyon gideri ödeyerek daha fazla risk almalarına sebep olmaktadır (Kara, 2005:

16). Bu iki eğilim arasındaki en belirgin fark ise, aşırı güven duygusu daha çok insanın kendine dair geliştirdiği bir duygu iken, aşırı iyimserlik eğilimi ise yalnız insanın kendisiyle ilgili geliştirdiği bir duygu olarak kalmayıp çevresiyle de ilgili bir boyut içermektedir (Sönmez, 2010: 69).

Psikoloji biliminde gerçek olmayan iyimserlik eğilimi, insanların içinde buldukları belirsizlik içeren durumlar hakkında ileriye yönelik olarak alacakları kararlarda anlık psikolojik huzur açısından rahatlatıcı yönde etkide bulursa bile karar alma aşamasındaki değerlendirmelerin gerçek olmayan şartlara göre yapılmasından dolayı ileriki zamanlarda genellikle olumsuz etkiler doğurmaktadır. Davranışsal finansın en tutarlı bulgularından biri olan aşırı iyimserlik eğilimi, insanların kazanma ihtimali oldukça düşük ama getirisi yüksek bahislere, piyango ve loto gibi şans oyunlarına duyduğu eğilimin temel nedenlerinden biridir. İnsanların olayları önceden kestirebileceklerine olan inançları, geleceği tahmin etme konusunda fazla iddialı olmalarına hatta bunu abartmalarına neden olmaktadır. Bu insanlar belirsizlik koşullarını fazla hafife almakta ve aşırı iyimserlik havasıyla kararlar alabilmektedirler. Bunun sonucu da zaman zaman piyasada zarar etmek olarak görülmektedir (Ateş, 2007: 74).

2.4.1.3.Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi

Hatalarını yanlış değerlendirme eğilimi insanların, başarılarını kendi yeteneklerinin bir getirisi olarak görerek, başarısızlıklarını ise kötü talih gibi dışsal faktörlere bağlaması olarak tanımlanmaktadır. Bu eğilim insanların hatalarını görmemelerine ve hataların sonucunda ortaya çıkan olumsuzlukların farkına varmamalarına neden olmaktadır. Bu sebeple bu eğilimi gösteren insanlar, yaptıkları hatalardan ders almazlar ve dolayısıyla hatalarını tekrarlayabilmektedirler (Özan, 2010: 83). Yani hataları yanlış değerlendirme eğiliminde olan yatırımcılar, yatırım kararlarındaki ve dolayısıyla portföylerindeki başarıları kendi başarıları, başarısızlıkları ise dış kaynakların nedeni olarak görmekte, doğru kararları abartarak yanlış kararları ise dış bir kaynakla ilişkilendirip gerçek durumu algılamaktan uzaklaşarak hataya düşmektedirler (Hamurcu, 2015: 52). Bu durumda onları tekrar tekrar yanlışla sürükleyebilmektedir.

Psikolojik olarak hatanın kendinden kaynaklandığını kabullenemeyen yatırımcı bu hatalarının üstünü örtmek amacıyla başka suçlu arayarak kendini kandırma eğilimi içine girmektedir.

2.4.2.Bilişsel Eğilimler

Bilişsel eğilimler temsil etme eğilimi, demirleme eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, zihinsel muhasebe eğilimi, çerçeveleme eğilimi ve tutuculuk eğilimi olmak üzere altı eğilimden oluşmaktadır.

2.4.2.1.Temsil Etme Eğilimi

Temsil etme eğilimi yatırımcıların bir karar vermesi gerektiğinde bu kararı en son gerçekleşmiş olan, en fazla dikkat çeken ya da en farklı görünen seçeneğe daha fazla ağırlık vermesi ve asıl değerlendirmesi gereken istatistiksel verileri göz ardı etmesidir (Barberis vd., 1998). Bir başka deyişle finansal piyasalarda yatırımcıların rastgele dağılmış olan verilerdeki örnekleri ortaya çıkartma konusunda çok aceleci davranmalarıdır. Eğer bir şirket birkaç çeyrek dönemde üst üste karını arttırmış ise, temsilcilik kuralı gereği insanlar şirketin uzun vadede yüksek kar artışı sağlayacağı düşüncesine kapılmaktadırlar. Yani geçmiş karlar yüksek büyüme oranının temsilcisi olmaktadır. Aslında bu sonuç her zaman doğru olabilecek bir sonuç değildir, sadece rastlantısal olarak da bu durum gerçekleşmiş olabilmektedir. Eğer şirket, yüksek büyüme oranına ulaşacak gibi görünüyorsa da vasat durumda olan bir şirketin de şans eseri bile olsa birkaç çeyrek yüksek kar elde edebileceği ihtimali göz ardı edilmemelidir (Yörükoğlu, 2007: 24).

Yatırımcılar iyi işletme ve iyi yatırımı özdeşleştirerek aynı şeyler olduğunu düşünmekte ve kararlarını da bu düşünce altında vermektedirler. Çünkü iyi bir işletme iyi bir yatırım demektir. Halbuki iyi işletmeler güçlü kazançlar gerçekleştiren, yüksek büyüme oranına ve satışlara sahip kaliteli bir yönetimi elinde bulunduran şirketlerdir. İyi yatırımlar ise, diğer hisselerle oranla daha çok fiyat artışı gösteren hisselerdir. Yani iyi yatırımlar daima iyi işletmelerin hisseleri olmayabilmektedir (Nofsinger, 2001).

Kahneman ve Tversky (1979) de temsilcilik bulgusunu ayrıntılı bir şekilde ele almış ve insanların rastgele gerçekleşen olaylar dizisinde kalıplar görüp görmediklerini sorgulamışlardır. Kahneman ve Tversky'e göre temsil etme eğilimi aşırı reaksiyon anomalisi için bir kanıt niteliğindedir. Buna göre, bir şirket birkaç yıl tutarlı bir şekilde kazanç geçmişine sahip ise, yatırımcılar firma yönetimini ve üretilen ürünleri de dikkate alarak firma hakkında temsilcilik davranışı göstereceğini söyleyebilmektedirler. Aslında firmaların bu tutarlı yükselişi bir kaç şanslı firmanın rast gele kazanımlarından da gerçekleşebilmektedir. Belirli bir dönemde büyümeye geçen işletmelerin büyümelerini tekrarlayamaması gibi olumsuz durumların fark edilememesi sonucunda yapılan yatırımların başarısız olacağını ve aşırı reaksiyon anomalisinin ortaya çıkacağını savunmaktadırlar (Barberis vd., 1998: 316).

Yatırımcılar, bir yatırım gerçekleştirmeden önce kendilerine bir noktayı referans alabilmekte ve kararlarını bu referans noktası doğrultusunda vermektedirler. Genellikle referans aldıkları bu nokta da yatırımcının ya geçmişindeki tecrübelerden ya da gözlemlerinden oluşmaktadır. Bu kararlarda en etkili rol oynayan da genellikle geçmişteki kazançları olmaktadır (Küden, 2014: 64). Örneğin uzun vadeli getirilerinin ortalamaları düşük olan insanlar bu düşüklüğe alışmaktadırlar. Bu “Küçük Sayılar Yasası” olarak da bilinen bir kavramdır. Uzun yıllar öz sermaye getirileri yüksek olduğunda ise bu defa insanların birçoğu yüksek öz sermaye getirilerinin normal bir durum olduğuna inanmaya başlamaktadır (Ritter, 2003). Bu durum insanların son yaşadığı olaylara karşı uyumlaşmaya başlaması ve arkasından gelecek olaylarında bir öncekini temsil edeceği düşüncesine kapılmasından kaynaklanmaktadır.

Sezgileri ile hareket eden insanlar sezgisel kararlarına daha fazla ağırlık vermekte ve bu da psikoloji biliminde ayrı bir ilgi konusu oluşturmaktadır. Bunun sebebi de psikolojide bilim adamlarında oluşan bir ön yargı alanıdır. Temsil etme eğilimine sahip olan yatırımcıların şuan ki sahip oldukları mevcut bilgiye daha fazla önem vermeleri de bir önceki bilgiye daha az önem verdiklerini göstermektedir (Aldemir, 2015).

Temsil etme eğilimi, yatırımcıların başka ilişkili bir bilgiyi reddetmesi anlamına da gelmektedir. Temsil edilebilirlik, insanların ön yargılı olmasına ve

yanlış kararlar vermesine sebep olabilmektedir. Bu sebeple finansal piyasalarda işlem yapan piyasa oyuncularının getiri fırsatlarına gölge düşürmekte ve yatırımcıların rasyonel düşünmesini engellemektedir (Yıldırım, 2017: 41).

2.4.2.2. Demirleme Eğilimi

Bilişsel eğilimler, insanların yeni edindikleri bilgiler karşısında gerekli tepkileri verememelerine neden olabilmektedir. Kahneman ve Tversky (1974)'te yaptıkları çalışmalarında, insan beyninin karmaşık problemleri çözme esnasında bir başlangıç referans noktası belirleyerek alınan ek bilgiler doğrultusunda bu referans noktasını yavaşça ayarladıklarını ortaya koyarak bu eğilime “Demirleme Eğilimi” adını vermişlerdir (Ertan, 2007: 33). Referans noktası belirlenirken insanlar genellikle geçmiş gözlemlerinden ve deneyimlerinden yararlanmaktadırlar. İnsanlar çoğu zaman başlangıç bir değerden yola çıkarak ve o değer üzerinde düzeltmeler yaparak asıl cevabı şekillendirmektedirler (Ede, 2007). Bu eğilim aynı zamanda menkul kıymetlerin yanlış fiyatlanmasına da neden olabilmektedir. Örneğin, yatırımcılar birdenbire yüksek kar elde ettiğini açıklayan bir firmanın hisse senetlerine düşük tepki gösterebilirler. Bu durum, yatırımcıların, firmanın geçmişteki kar performansına demirlemeleri ve kazançtaki değişimin geçici bir durum olduğunu düşünmelerinden kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda yatırımcıların değeri devamlı düşen hisse senetlerine de yatırım yaptıkları görülmektedir. Bunun nedeni de, aynı şekilde yatırımcıların geçmiş hisse senedi fiyatlarına demirleme eğilimi göstermeleridir. Bu eğilimin etkisiyle yatırımcılar, hisse senedinin o anki düşüş fiyatını fırsat olarak değerlendirip hisse senetlerini ucuza almaya çalışmaktadırlar. Fakat bu düşüşün sebebi firmanın temel dengesizliklerinden de kaynaklanmış olabilmektedir. Bu durumda da yatırımcılar, yanlış yatırımları sonucunda zarara uğrayacaklardır (Ertan, 2007: 33).

Nasıl bir evin iyi ve sağlam olabilmesi için öncelikle sağlam temeller üzerine inşa edilmesi gerekiyorsa aynı şekilde, fikirlerimizin ve düşüncelerimizin de geçerli sayılabilmesi için ilgili ve doğru gerçeklerin temellerine dayanmaları gerekmektedir. Ancak bu durum her zaman böyle olmamaktadır. Demirleme kavramının yatırımcının finansal kararlarında oldukça etkili olduğu görülmektedir. Yatırımcılar kararlarını alakasız rakamlar ve istatistikler üzerine dayandırarak demirleme etkisiyle

finansal kararlarında hayal kırıklığına uğrayabilmektedirler. Yukarıda ki örnek gibi, yatırımcıların bazıları çok kısa sürede önemli düşüşe uğrayan şirketlerin hisse senetlerine yatırım yaparlar. Bu yatırımı yapmasının sebebi ise yatırımcının hisse senedinin elde ettiği son “yüksek” seviyesine demirleme eğilimi göstererek fiyat düşüşünün hisse senedini indirim fırsatı sağladığına inanmasıdır (Sanal, 2018).

İnsanların düşüncelerinin, davranışlarının ve inandığı değerlerin birbiriyle uyuşmaması durumunda ise ortaya bilişsel çelişki çıkmaktadır. Bu bilişsel çelişki kuramı 1957 yılında Leon Festinger tarafından geliştirilmiştir. İnsanların geçmişteki kararlarını haklı çıkarma ihtiyaçlarından kaynaklanmaktadır (Döm, 2003).

Geçmişte insanların yaşamış olduğu her tecrübe onların hafızasında iyi (arzu edilen) ve kötü (kaçınılması gereken) olarak gruplandırılmaktadır. Bu sebeple geçmişteki bir tecrübe olduğundan daha kötü olarak hatırlanıyorsa buna benzer durumlardan kaçınma; olduğundan daha iyi bir şekilde hatırlanıyorsa da benzer sonuçları elde etme isteği oluşmaktadır. Bu nedenle de geçmiş tecrübeler eğer hatalı algılanmış ise verilecek kararlar da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu sebeple de oluşan durumla, beklentinin farklı olması ortaya bir çatışma çıkmasına neden olmaktadır (Kara, 2005). Bu çatışmayı yaşayan insanlar psikolojik bir baskı altında kalırlar ve çatışmanın büyümesiyle insanların bu çatışmayı ortadan kaldırmalarına yönelik olarak hissettikleri baskıda büyümektedir. Bu baskı sonucunda da insanlar baskıyı azaltmaya yönelerek var olan inançlarını düzeltmektedirler ya da tamamen farklı olan bazı inançlar edinerek çatışmayı ortadan kaldırmaktadırlar(Ertan, 2007). Yani insanlar karşı karşıya kalmış oldukları bilişsel çelişkiyi bilişte veya davranışlarında değişiklik yaparak azaltmaya veya ortadan tamamen kaldırmaya çalışmaktadırlar (Barak, 2006).

2.4.2.3.Kayıptan Kaçınma Eğilimi

Kayıptan kaçınma eğilimi, davranışsal finansın temelini oluşturan önemli konulardan biridir. Yapılan araştırmalar insanların kayıptan kaçınmak için daha fazla risk üstlenmeyi göze aldıklarını ortaya koymaktadır. Kahneman ve Tversky 1979 yılında yaptıkları çalışmalarında kayıptan kaçınma olgusuna değinmişler ve bu

olguyu “Kesinlik Etkisi” (Certainty Effect) olarak isimlendirmişlerdir. Kahneman ve Tversky’e göre insanlar kesin olarak elde edilen sonuçlara yönelerek muhtemel olan sonuçları elemektedirler. Kesinlik etkisi adı verilen bu eğilimde insanların getirisinin daha düşük olmasına rağmen kesin kazanç sonucu veren seçeneklere yöneldikleri görülmüştür (Kahneman ve Tversky, 1979).

Kayıptan kaçınma, insanların risk karşısında ki tutumlarını belirlemektedir. Belirsizlik karşısında karar verme üzerine kurulmuş olan davranışsal modeller insanların, elde edecekleri son servet düzeyinden değil servetlerinde gerçekleşen kazanç ve kayıplardan fayda sağladığını öne sürmektedir. Bu eğilim insanların ya da yatırımcıların gurura olan eğilimleri ve pişmanlıktan kaçınmak istemelerinin sonucu olarak gerçekleşmektedir. Bu davranış, yatırımcıların kaybeden hisse senetlerini çok fazla ellerinde tutarak kazanan hisse senetlerini çok erken elden çıkartmalarına neden olmaktadır (Aydoğan, 2013: 55).

2.4.2.4.Zihinsel Muhasebe

Davranışsal yatırımcılar davranış portföyleri oluşturma sürecine, portföylerini portföy piramidindeki katmanlar şeklinde zihinsel hesaplara bölerek başlamaktadırlar. Bu sebeple genelde zihinsel muhasebe “kova” şekline benzetilmektedir. Bir zihinsel hesap, para tasarrufu sağlamak amacıyla geliştirilmiş bir zihinsel muhasebe olabileceği gibi aynı şekilde zenginliği şansa çevirmek amacıyla tasarlanmış bir zihinsel hesapta olabilmektedir. Yatırımcılar olumsuzluklardan korunmak amacıyla zihinsel muhasebelerinde riskten kaçınmaya çalışabilmektedirler (Statman, 2014).

Zihinsel muhasebe, insanların işletmelere benzer şekilde kararlarını farklı zihinsel hesaplara kaydetmelerini ifade etmektedir (Göksu, 2013: 21). Bireylerin almış olduğu her yatırım kararı için yeni bir zihinsel hesap açması ve bu hesaplar arasında etkileşim bulunmaması; geçerlilik algısının azalmasına, riskin fark edilememesine ya da yanlış algılanmasına, zamanlamalarda hataların yapılmasına ve portföylerin çeşitlendirmeden uzak yapıda olmasına neden olmaktadır (Hamurcu, 2015: 60).

Bu konuya bir örnek daha vermek gerekirse; yeni bir ev satın almak amacıyla para biriktiren bir kişinin araba almayı düşündüğünü varsayalım. Bu kişinin biriktirmiş olduğu paranın faiz getirisi, araba için çekeceği kredinin faiz giderinden düşük olmasına rağmen kişi ev için biriktirmiş olduğu parayı ev için harcamayı istemeyecektir. Gerçek hayatta birçok insan için geçerli olan bu durum insanların ev ve araba ihtiyacına ilişkin olarak ayrı ayrı zihinsel hesaplar kullanmasına dayanmaktadır. (Ede, 2007: 49-50).

İnsanlar, yaptıkları her yatırım için zihinlerinde ayrı birer hesap açmakta ve bu hesapların her birini ayrı ayrı takip ederek aralarındaki etkileşimleri göz ardı etmektedirler. Bu durum insanların yatırımlarından maksimum kazanç elde etmelerini engellemektedir. Zihinsel muhasebe eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğiliminin daha derinleşmiş hale gelmesidir. Örneğin, bireyin pişmanlıktan kaçınmak için kaybettiği hisse senetlerini satmaması aynı zamanda zihinde açılan hesabın kayıpla kapatılmak istenmemesinin bir sonucu olmaktadır. Aynı zamanda zihinsel muhasebe, yatırımcının risk algısına da etki etmektedir (Kara, 2005: 31).

Sonuç olarak zihinsel muhasebe eğilimi, yatırımcıların farklı işlemlerini farklı hesaplar içinde muhasebeleştirilmesi sebebiyle portföy analizinin zayıflamasına, yatırımcıların da zamanlama ve çeşitlendirme gibi konularda yanlış kararlar almasına yol açmaktadır. Gerek günlük hayatta gerekse finansal piyasalarda yatırımcı davranışlarında rasyonellikten uzaklaşmaya neden olan zihinsel muhasebe birçok konuda ya zararlar vermekte ya da verimlilikten uzaklaşılmasına neden olmaktadır (Ede, 2007: 52).

2.4.2.5.Çerçeveleme Eğilimi

Çerçeveleme eğilimi, kayıptan kaçınmanın temelinde yatan psikolojik bir süreçtir. Çerçeveleme eğilimi bireylerin değişiklikleri değerlendirme aşamasında ortaya çıkmaktadır. İnsanlar seçimleri sırasında, seçeneklerin tamamı üzerinde tutarlı rasyonel değerlendirmeler yapamamakta bu yüzden de bazı seçenekleri çerçeveleyerek onlar arasında karar vermektedirler (Küden, 2014: 65).

Çerçeveleme eğilimi beklenti teorisinin en önemli unsurlarından birini oluşturmaktadır. Özellikle Kahneman ve Tversky, beklenti teorisine açıklık

getirmeye çalışırken problemlerin çerçevesi halinde tercihlerin değişebileceğini ortaya koymuşlardır. Bu sayede insanlar farkında olmadan rasyonel seçimlerde bulunmaktan uzaklaşmış olmaktadır (Şenkesen, 2009). Çerçeveleme eğiliminin de ortaya çıkmasının en büyük etkenlerinden biri de insanların durumlardan ziyade değişkenleri değerlendirmeye almasıdır. Bu eğilim, şartlar ve içinde bulunulan çevrenin değiştirilmesi ile kararların sonuçlarının değiştirilebileceğine inanmaktadır. İnsanların sınırlı rasyonelliğe sahip olmalarından dolayı seçilecek durumun şekli, insanların dikkatlerini problemin farklı yönlerine çekmektedir. Olayların daha geniş çerçeveden detaylı bir şekilde incelenerek değerlendirilmesi insanların rasyonellikten uzaklaşmasını engellemektedir. Çerçeveleme etkisiyle, olaylara daha dar çerçeveden bakan insanların üzerindeki etki daha net görülmekte ve dar çerçevelemeye dayalı kararların alınması da risk alma eğilimini daha fazla arttırmaktadır (Bülbül, 2008: 22).

Çerçeveleme etkisini ilk olarak Kahneman ve Tversky aşağıdaki anket soruları aracılığıyla incelemiştir:

1. Size 1000 İsrail Paund'u verilirse, A veya B seçenekleri arasından hangisini seçersiniz?

A: % 50 olasılıkla 1000 İsrail Paund'u kazanacaksınız.

B: % 100 olasılıkla 500 İsrail Paund'u kazanacaksınız.

2. Size 2000 İsrail Paund'u verilirse, C ve D seçeneklerinden hangisini tercih edersiniz?

C: % 50 olasılıkla 1000 İsrail Paund'u kaybedeceksiniz.

D: % 100 olasılıkla 500 İsrail Paund'u kaybedeceksiniz.

1. Sorunun sorulduğu yatırımcıların % 84'ü B seçeneğini seçerken, 2. Sorunun sorulduğu yatırımcıların % 69'u ise C seçeneğini tercih etmişlerdir. Bu sorular yansıma etkisine örnek olurken aynı zamanda çerçeveleme etkisine de örnek olmaktadır. Aslında A ve C seçenekleri aynı seçeneklerdir. Bu seçeneklerin kabul edilmesi halinde yatırımcılar %50 olasılıkla 2000 İsrail Paund'u kazanacak ya da %

50 olasılıkla 1000 İsrail Paund'u kazanacaktırlar. B ve D seçenekleri de aynı seçeneklerdir ve her ikisi de % 50 olasılıkla 1500 İsrail Paund'u kazanmayı ifade etmektedirler (Göksu, 2013: 20-21).

Çerçeveleme yapılmadan önceki cevaptan daha farklı cevaplar verebileceği görülmektedir. Bu durum, insanların zihninde oluşturduğu algısal kavramların etkisiyle ortaya çıkan bir durumdur.

2.4.2.6. Tutuculuk Eğilimi

İnsanlar doğası gereği daima doğru tahminler yapmayı istemektedirler ve bu tahminlerinin doğruluğunu destekleyecek bilgi arayışı içindedirler. Bireyler genellikle güçlü hipotezler ortaya çıkarttıktan sonra hipotezlerini destekleyecek bilgilere daha fazla ilgi göstermekte veya hipotezlerini desteklemeyen bilgiyle fazla ilgilenmemektedirler. Yatırımcıların kazanç beklentisiyle aldıkları hisse senedine ilişkin olarak, ortaya çıkan haberlerden ya da finansal gelişmelerden hisse senedinin yükselişini destekleyen nitelikte olanlarına çok daha fazla ilgi göstermektedirler. Yatırım yaptığı hisse senetlerinin piyasasında yükseliş arzusu içinde olan bir yatırımcı, geçmişte yükselişte olan dünya endekslerine önem verirken, bu endekslerin düşüşe geçmeye başlaması ile birlikte, dünya endekslerinin yatırım yaptığı ülkenin endekslerinden bağımsız olduğu fikrine ulaşılabilir. Bu durum objektif bir bakış açısından uzaklaşmaya ve kayıpların yükselişe geçtiği taktirde de gerçeklerle yüzleşerek önemli zarar ve üzüntülere maruz kalınmasına neden olabilmektedir. İnsanlar objektif olmak yerine, önceki inançlarını destekleyen bilgiyi arama çabası içindedirler (Ede, 2007: 39).

Bir yenilik olması durumunda insanlar bu değişikliği takip etmede yavaş olmaktadır. Tutuculuk eğilimi bu sebeple temsil etme eğilimi ile ters düşmektedir. Bir taraf yeniliğe açık ve bu konuda aktif takip eğiliminde iken tutuculuk eğiliminde insanlar eski bilgi ve yöntemlerine daha sadık ve yeniliğe biraz daha kapalı bir tutum içerisindedirler. İnsanların inançlarından daha farklı bir durum ortaya çıkması halinde insanlar bu duruma aşırı tepki göstermektedirler (Ritter, 2003).

Tutuculuk ve temsilcilik kavramlarının çeliştiği kısımların yanında, her ikisinin de ortak olduğu doğal yollarda bulunmaktadır. Bir veri grubunun modeli

temsil etmesi halinde insanlar verilere daha fazla değer vermektedirler. Bu da onlar muhafazakarlıktan kurtulup yeniliği kabul etmelerini sağlamaktadır. Ancak, veriler belirgin bir modelin çıktısı şeklinde değilirse, insanlar verilere fazla itibar etmeyerek daha önceki tecrübelerini dikkate almaktadırlar (Turguttopbaş, 2008).

2.4.3.Duygusal Eğilimler

Duygusal eğilimler belirsizlikten kaçınma ve aşına olanı tercih etme eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi ve otokontrol eksikliği eğilimi olmak üzere üç boyuttan oluşmaktadır.

2.4.3.1.Belirsizlikten Kaçınma ve Aşına Olanı Tercih Etme Eğilimi

İnsanlar genellikle belli bir konuda karar verirken belirsizlikten kaçınarak, kendilerince bilinmez olandan bilinen olana doğru yönelme yani aşına olanı tercih etme eğilimi bulunmaktadır. Eğer bireyler iki unsur arasından birini seçme durumunda iseler, tercihlerini kendilerine aşına olanı seçerek kullanmaktadırlar. Çünkü insanlar için belirsiz olan bilinmeyi seçmek bir risk almak anlamına gelmektedir (Sönmez, 2010: 53).

Yatırım için ülke sınırlarının önemli olmamasına karşın, yatırımcılar genellikle kendi ülkelerindeki şirketlere yatırım yapmayı tercih etmektedirler. İstisnai olarak, eğer yurt dışında yatırım yapacak iseler, genellikle büyük ve tanınmış olan firmalara yatırım yapmayı tercih etmektedirler (Yaşar, 2008). İnsanların yatırım için birçok farklı şirket seçeneği olmasına rağmen kendi çalıştıkları şirketin hisse senetlerini almaları veya kendi bölgelerinde yer alan şirketlerin hisse senetlerini tercih etmeleri ve yurt dışındaki şirketlerin hisselerine yatırım yapmamaları, belirsizlikten kaçınmanın ve aşına olanı tercih etmenin bir sonucu olmaktadır. Yani beynimiz yatırım seçeneklerini değerlendirirken genellikle belirsizlikten kaçınarak tanıdık olan seçmeye yönelmektedir. (Kara, 2005: 20). Yapılan bir araştırmada, Amerika'da çalışmış bireylerin emeklilik dönemlerinde yatırım amacıyla en çok tercih ettikleri hisse senetlerinin kendi çalıştıkları şirketlerin hisse senetleri olduğu belirlenmiştir. 246 tane Amerikan şirketi üzerine yapılan araştırmada, çalışanların emeklilik planları için yaptıkları yatırımların %42'sini kendi çalıştıkları şirketlerin oluşturduğu belirlenmiştir (Ede, 2007: 37).

Aşına olana yatırım yapma eğilimi, bilindik hisselerle yatırım yapmaya gidilmesi sebebiyle çeşitlendirmenin az olmasına neden olmaktadır. Aşinalık hissi algılanan riski gerçek riske oranla daha düşük göstermekte ve sonucunda da yatırımcı hisselerinde çeşitlendirmeye gitmemektedir. Araştırmalara göre sadece bireysel yatırımcılar aşına olunanı seçme eğiliminde değil, büyük ölçüde bilgi birikimine ve analiz araçlarına sahip olmalarına rağmen profesyonel yatırımcılarında, yerel firmalara yatırım yapma eğiliminde olduğu görülmektedir. Özellikle de riskli olarak bilinen küçük yerel firmaların hisselerine daha fazla yatırım yapılmasına neden olmaktadır (Döm, 2003).

Yatırımcıların belirsizlikten kaçınma eğiliminin sonuçlarından zarar görmemeleri için, portföylerini çeşitlendirmeye gitmelerinde yarar olduğunu fark etmeleri gerekmektedir. İyi çeşitlendirilmiş bir portföye sahip olmanın riski azaltacağını bilen bir yatırımcı sadece fiziki bakımdan kendisine yakın olan bölge ya da ülkeye yatırım yapmak yerine birden fazla ülkede yatırımlarını gerçekleştirecektir. Ayrıca bir yatırımcının sadece kendi çalıştığı ve uzun zamandır uzmanı olduğu bir sektöre yatırım yapmak yerine, farklı sektörlere de yatırım yapması yatırımcıyı olumsuzluklardan korumaya yardımcı olmaktadır (Otluoğlu, 2009: 48).

İnsanlar bir problem ile ilgili karar vermeleri gerektiği zaman, sayısal olarak ifade edilmiş olasılıkların var olması halinde daha kolay karar verebilmektedirler. Çünkü sayıların, belirsizlik kavramını ortadan kaldırdığına inanılmaktadır (Aydoğan, 2013: 59).

2.4.3.2. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi

Pişmanlık, verilmiş olan kararın istenilen sonuca ulaşmaması veya istenilmeyen bir sonuç doğurması nedeniyle hissedilen duygudur. İnsanlar, sonuçlarından pişmanlık duyacakları kararları almaktan kaçınma eğilimindedirler ve verdikleri kararların gurur duyacakları sonuçlar üretmesini beklemektedirler (Kara, 2005). Nofsinger (2014)'e göre gurur, iyi kararlar verebilmenin sonucunda meydana gelen duygusal bir sevinçtir. Pişmanlıktan kaçınma eğiliminin karar verme üzerindeki etkisini incelemeye alan birçok çalışma, bu eğilimin karar vericilerin

karar sürecinde daha dikkatli davrandıklarını ve daha ihtiyatlı karar aldıklarını ortaya koymaktadır (Özan, 2010: 85-86).

Yatırımcılar, almayı düşündükleri fakat almadıkları bir hisse senedinin değerinde gerçekleşen yükseliş ya da almış oldukları bir hisse senedinin değerinde gerçekleşen düşüşle pişmanlık duygusuna bürünmektedirler. Alınmamış olan bir hisse senedinin telafisi olmamakla birlikte almış oldukları ve değeri düşen hisseyi pişmanlıktan kaçınma eğilimi sebebiyle uzun süre ellerinde tutmaktadırlar (Elmas, 2010). Örneğin bir yatırımcının, nakit ihtiyacını gidermek için ya da almaya karar verdiği bir hisse senedini finanse etmek için elindeki iki adet hisse senedinden birini satmaya karar verdiğini varsayalım. Bu durumda yatırımcı, aldığından beri %20 kazandırmış olan A hissesini mi yoksa %20 kaybettirmiş olan B hissesini mi satmayı düşünecektir? Yatırımcı eğer A hisse senedini satarak %20'lik karı realize ederse, yaptığı yatırımın kendisine getirmiş olduğu kazançtan dolayı gururlanarak mutlu olacaktır. Ancak %20 kaybettirmiş olan B hisse senedini satması, yatırımcının elde ettiği zarardan dolayı yanlış yatırım yapmanın pişmanlığını ve üzüntüsünü yaşayacaktır. Bu sebeple yatırımcı B hisse senedini elinde tutmaya devam ederek fiyatın yükselmesini ve ondan da kar elde etmeyi bekleyecektir ve A hissesini satarak ihtiyacını finanse edecektir (Kara, 2005: 22).

Finansal piyasalarda da yatırımcıların sıklıkla pişmanlıktan kaçınma duygusuyla karar verdikleri görülmektedir. Yatırımcıların eğer geçmişlerinde de birtakım kayıplar mevcutsa, yatırım kararı alırken daha muhafazakar bir tutum sergilemektedirler. Bu da kendisini herhangi bir riskli yatırımdan kaçınma ve hiçbir şekilde risk almama olarak göstermektedir. Aşırı muhafazakar bir yatırım politikası da yatırımcıya çok daha düşük bir getiri sağlayacaktır. Yatırımcılar düşüşte olan piyasalardan uzaklaşacak, bu piyasaya yatırım yaptığı takdirde parasının da o düşmekte olan piyasa ile birlikte küçülerek yok olacağını düşünüp böyle bir yatırıma girişmeyecektir. Halbuki, düşüşte olan piyasalara yatırım yaparak, özellikle de değeri olması gereken değer altına düşmüş olan hisseleri satın alarak kendi adlarına olumlu kazançlar sağlayabilmeleri mümkündür. Çünkü menkul kıymet piyasalarında temel prensip “düşükken al, yüksekken sat” düşüncesidir (Sönmez, 2010: 67).

2.4.3.3.Oto-Kontrol Eksikliği Eğilimi

İnsanların fikirleri çok çabuk değişebilmekte ve akılları kolayca çelinebilmektedir. Oto-kontrol eksikliği olarak isimlendirilen bu durum insanların gelecek için büyük planlar yapıp elde ettikleri birikimlerini bugünün cazip fırsatları karşısında kontrolsüzce harcaması ve geleceği düşünmemesi olarak tanımlanmaktadır (Otluoğlu, 2009). Bu eksikliğe sahip insanlar özellikle emeklilik gibi uzun vadeli yatırımlardan kaçınmakta ve gelecek planlarını çok çabuk bozabilmektedirler.

Yatırımcılar eğer kendi portföylerini yönetme konusunda avantaj sağlamak istiyorlarsa, kendilerini kontrol etmeleri gerekmektedir. Her durumda yatırımcının kendisini çok iyi yöneterek analiz etmesi gerekir. Piyasalarda işlem yaparken planladıkları stratejilerine disiplinli bir şekilde uymaları gerekmektedir. Yoksa portföylerinde kayıplar yaşayacak ve istemeden de olsa uzun vadeli yatırımcı olacaklardır. Örneğin, insanlar kendilerine uzun vadeli hedefler belirleyerek bu hedeflere ulaşmada güçlük çekmektedirler. Bunun nedeni, kısa vadeli olan aldatıcı değişkenler insanları yönlendirmektedir. Be sebeple de uzun vadeli hedeflerden vazgeçerek kısa vadeli hedeflerle tatmin olmayı tercih etmektedirler (Küden, 2014: 59). Bu durum insanların oto-kontrol eksikliğinden kaynaklanan bir durumdur.

İnsanlar, davranışlarını kontrol etmek amacıyla pratik kurallara başvururlar. Bu kurallar, iradenin yüksek olduğu ve duyguların olmadığı zamanlarda rasyonel şekilde meydana getirilmiş kurallardır. Yüksek duygu ve istek içeren durumlarda bu kurallara başvurmak, insanlara iradenin nasıl meydana geleceğini hatırlatmaktadır. Bu şekilde kullanılan pratik kuralların bazıları şu şekildedir (Nofsinger, 2014: 122):

- İnsanlar, harcamalarını “savurganlık” dürtüsü ile savaşarak kontrol altına almaktadırlar.
- Alkolikler içkiden “bir damla bile” içmeden kurtulmaktadırlar.
- Emekli insanlar, harcamalarını “anaparaya dokunmama” kuralı ile kontrol etmektedirler.

- Yatırımcılar, işlem davranışlarını “düşükten al; yüksekten sat” kuralı ile kontrol etmeye çalışmaktadırlar.

Bu eğilim aslında ana hatlarıyla daha önce ele alınan aşırı güven eğilimi ile bir hayli benzerlik göstermektedir. Kontrol hissinin etkisine kapılmak, yatırımcılarda üzerinde kontrol gücüne sahip olduğunu düşündüğü yatırımlar konusunda bir aşırı güvene neden olmaktadır. Bu aşırı güven duygusu da, çeşitlenmemiş portföyler ve kaçırılmış potansiyel yatırımlar gibi benzer sonuçlar doğurmaktadır (Sönmez, 2010: 66).

2.4.4.Sosyal Eğilimler

Bu bölüme kadar ele alınan eğilimler, toplumları oluşturan bireylerin kişilik ve karakter özellikleri sebebiyle birbirlerinden bağımsız olarak sergiledikleri eğilimlerdir. Sosyal eğilimler ise, bu bireylerin bir topluluk oluşturarak yani toplum içindeki gruplar halinde sergiledikleri eğilimlerdir. İnsanlar içinde buldukları toplumla devamlı olarak iletişimde bulunan sosyal varlıklardır. Bu etkileşim sayesinde insanlar arasında bilgi, fikir ve kültür birikimleri çok kolay aktarılabilmektedir. Sosyal eğilimler de bir toplumun ya da grup bireyelerinin büyük bir bölümünün birlikte hareket ettiği davranış eğilimidir. Bu eğilimler insanların düşüncelerini kontrol altına alarak kararlarını ve faaliyetlerini kısıtlamaktadır. Gruptan dışlanarak yalnız kalma korkusu ve grup halinde alınan kararların daha etkili olacağını düşünülmesi gibi sebeplerden dolayı insanlar ait oldukları grupta bir bütün olarak hareket etmek için çaba göstermektedir. Bu durumun oluşturduğu sosyal eğilimler, gruptaki insan sayısının fazla olmasıyla piyasalara etki edebilmektedir (Ertan, 2007: 47). Sosyal eğilimler sürü davranışı ve bilgi çağlayanı olmak üzere iki bölüme ayrılmaktadır.

2.4.4.1.Sürü Davranışı

İnsanlar genel olarak sosyal etkileşimde buldukları bireylerle, aynı yönde düşünme ve davranış gösterme eğilimindedirler. Özellikle kişinin ait olduğu sosyal grup onun düşünce tarzını şekillendirmekte oldukça etkilidir. Örneğin, alışveriş yapılan mağazalar, gidilen restoranlar gibi sosyal aktiviteler genellikle, ait olunan sosyal grup tarafından belirlenmektedir. Çoğunluğu izleme veya sürü davranışı

olarak adlandırılan bu durum hayatın her alanında karşımıza çıkmaktadır (Aydoğan, 2013: 63). Aynı şekilde davranışsal finansta da sürü davranışı, genellikle birçok bireysel yatırımcının işlem kararlarını aynı yönde vermesiyle başlamakta ve daha sonra bu topluluğa ayak uydurmak isteyen diğer yatırımcıların da katılımıyla davranışlar tek bir yönde yoğunlaşarak sürü davranışı için gerekli topluluk oluşturulmaktadır.

Yatırımcıların, diğer yatırımcıların hangi hisse senediyle ilgili ne düşündüğünü öğrenmesiyle aralarında bir fikir birliği oluşmakta ve bu fikir birliği de aslında bir yatırımcı sürüsü oluşturmaktadır. Yatırımcılar sürüden geri kalmak istemedikleri için neler olup bittiğini sürekli takip ederek sürüyle harekete etmeyi, titiz analizler yaparak karar almak yerine psikolojik eğilimlerle, hislere dayanarak karar almayı tercih etmektedirler (Kara, 2005: 35-36).

Bir yatırımcı hisse senedine yatırım yaparken olması gereken değerleri hesaplayamıyorsa, hisleriyle karar vermektedir. İnsanlar yatırım yaparken hisse senedi hakkında bilgi sahibi olmak için genellikle gazetelerin ekonomi sayfalarına ya da televizyonun ekonomi programlarında ki analistlerin fikirlerine dikkat etmektedirler. Kısacası, bu eğilimde verilecek yatırım kararı bir başkasının fikirleri üzerine kurulmaktadır. Karar aşamasındaki nihai sonuç, gerekli araştırma ve fikir alışverişinin ardından fikir birliğine dönüşmektedir. Bu durumun aksine eğer yatırımcının farklı fikirleri var ise çoğunluğunun uyguladığı fikrin doğru olabilme ihtimaline karşı psikolojik olarak şüpheye düşecektir. Ancak birey zaten çoğunluk gibi düşünüyorsa da verdiği kararın doğruluğuna olan inancı artacaktır (Yaşar, 2008: 121). Yani yatırımcı pişmanlıktan kaçmak amacıyla sürü davranışına uymayı tercih etmektedir.

Sürü davranışı, insanların bir topluluk peşine takılıp, o sürü hangi istikamette ilerliyorsa istikametinin o yönde belirmesi sonucunu doğurmaktadır. Kendi bilgisine güvenmeyerek, piyasadaki diğer yatırımcıların bildikleri bir şeyler olduğu düşüncesiyle gerçekleştirilen sürü davranışı, yatırımcıların kararlarında rasyonel düşüncenin hakimiyetine son vermekte, tamamen psikolojik faktörlerin etkisinde bir yatırım kararı almalarına neden olmaktadır. Yatırımcının sürü davranışıyla yatırım kararı alması, bu yatırım sonucunda zarar etse bile, diğer yatırımcılarında zarar

etmesi ve tek kendisinin bu yatırım kararıyla zarar etmemesi sebebiyle psikolojik olarak bir rahatlama yaşamasına neden olmaktadır. Bu da yatırımcıların bireysellikten korkarak sürü davranışıyla yatırım kararlarında bulunmaları için yeterli bir sebep olmaktadır. Ancak yatırımcıların sürü davranışıyla hareket etmesinin sadece yatırımcılar için değil finansal piyasalar içinde bazı sonuçları olmaktadır. Bu şekilde hareket edilmesi, piyasada fiyatların aşırı şişmesine ve volatilitenin artması gibi sonuçlara neden olmaktadır (Sönmez, 2010). Özellikle rasyonel olmayan bu fiyat çıkışına çok sayıda unsur neden olabilmektedir. Rasyonel olmayan yatırımcılar, geri besleme davranışı, aşırı güven, sürü psikolojisi, aşırı reaksiyon, yatırımcı psikolojisi gibi çok sayıda faktör sürü davranışının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Şenkesen, 2009).

Sürü davranışı eğilimi finansal piyasalarda geçmişten bugüne varlığını sürdürmeye devam etmektedir. Bu davranışlar bazı dönemlerde finansal krizleri beraberinde getirirken, bazı dönemlerde ise arbitrajcılarının işlemleri sayesinde bertaraf edilebilmektedir. Son yıllarda geliştirilen insansız trading sistemleri ve teknik analize bağlı fonların gelişimi ile birlikte bu durumun kontrol edilebileceği düşünülse de tüm bu gelişmelere rağmen piyasada işlem gören bireysel yatırımcıların varlığı devam ettiği sürece sürü davranışı eğilimi ve beraberinde ortaya çıkan finansal krizleri etkisi kaçınılmaz olmaktadır (Ede, 2007: 92). Finansal piyasalarda gerçekleşen birçok yükseliş veya çöküşün sebebi olarak birbirini takip etme eğilimi yani sürü davranışı gösterilmektedir (Böyükaslan, 2012: 120).

2.4.4.2. Bilgi Çağlayanı

İnsanların yatırım kararı alırken kendi bilgilerini güvenmeyerek önceden yatırım kararı veren başka yatırımcıların daha faydalı bilgiler kullandıklarını düşünüp o yatırımcıları izleme yoluna gitmektedirler (Ertan, 2007;48). Birçok insanın bir araya gelip bir sürü davranışı içinde tek bir bilgiye güvenerek o yönde ilerlemesi bilgi çağlayanını ortaya çıkartmaktadır.

İnsanlar ihtiyaç duydukları bilgidен çok daha fazla bilgiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu da, insanların olayları anlayana kadar ya da bilgileri takip edene kadar yatırımları ertelemesine neden olabilmektedir (Küden, 2014: 70).

Yatırımcıların karar verme esnasında girdikleri bu psikoloji, onların ekonomik göstergelerden ve analizlerden uzaklaşmasına sebep olmaktadır. Anlamını kaybeden bu göstergeler yatırımcıyı rasyonellikten uzaklaştırmaya ve bundan uzaklaşan yatırımcı çevresel faktörlerden etkilenmeye başlamaktadır. Araştırmalara göre bu durumun tam tersi olması halinde yapılan yatırımların karlı olacağı ortaya koyulmaktadır (Göksu, 2013: 34).

Yatırımcıların birbirleri ile benzer davranışlar sergilemesinin en önemli nedeni benzer karar problemleri ile karşı karşıya olmalarıdır. Bu durumda olan yatırımcılar, karar vermek için benzer bilgiye ve seçeneklere sahip olup birbirleriyle benzer sonuç beklentisi içindedirler. Bu durumda onları benzer seçimler yapmaya sürüklemektedir (Aktaş, 2012: 164). Bilgi çağlayanı olarak da adlandırılan bu durum bazen hisse senetlerinde herhangi bir ekonomik durumla açıklanamayan dalgalanmalar şeklinde ortaya çıkmaktadır. Diğer yatırımcılar piyasa da oluşan bu dalgalanmaları kendilerinin sahip olmadıkları bilgilere sahip olan yatırımcıların alım-satımları sonucunda ortaya çıkan dalgalanmalar olarak görmektedirler. Bu nedenle kendileri de sürüye katılarak alım-satım yaparlar. Bu da hisse senedi fiyatlarındaki dalgalanmanın devam etmesine neden olmaktadır. Yeni dalgalanma hareketiyle birlikte o ana kadar harekete katılmamış yatırımcılar da dalgalanmanın süreceği beklentisiyle harekete geçmektedirler. Böylece yeni katılımcılarla beraber bu dalgalanma yani çağlayan devam etmektedir. Bireyler kendi fikirleri yerine sürü davranışına uyarak oluşan hareketi devam ettirmekte bu durumda da bir bilgi çağlayanını ortaya çıkarmaktadır (Böyükaslan, 2012: 121-122).

Son dönemlerde yatırımcıların eğitilmesiyle birlikte davranışsal eğilimlerin yol açtığı hatalar azaltılarak bireylerin kendi durumlarına en uygun olan finansal kararları almaları için çalışılmaktadır. Ayrıca yatırımcılar, yatırım kararı verirken psikolojik ön yargıların etkisinde kalıp rasyonel olmayan davranışlar sergileyebilmektedir. Bu durum piyasaların etkinliğini azaltmaktadır. Psikoloji açısından karar verme süreci birçok faktörün etkileşimini ortaya çıkarmaktadır. Karar verecek kişinin olaylara bakış açısı, duyguları ve tutumları ile geçmiş deneyimleri karar sürecini etkileyen ve kendi aralarında etkileşimi olan önemli faktörlerdir (Kojabad, 2012: 59).

-KİŞİLİK TİPLERİ-

Bu bölümde araştırmanın bağımsız değişkeni olan kişilik tipleri ele alınmaktadır. İlk olarak kişiliğin tanımı ve kişiliği oluşturan faktörler; kalıtsal ve bedensel yapı faktörleri, sosyo-kültürel faktörler, aile faktörü, sosyo-sınıf faktörü, coğrafi ve fiziki faktörler ve diğerleri olarak altı madde şeklinde ele alınmaktadır. Daha sonra geçmişten günümüze geliştirilen kişilik kuramlarından bahsedilmektedir. Ardından araştırmanın ikinci değişkenini oluşturan beş faktör kişilik kuramının dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık şeklinde beş maddeden oluşan kişilik özellikleri hakkında bilgi verilmektedir.

2.5.Kişiliğin Tanımı

Walton (1988)'e göre insanların davranış türleri ve stillerinin bir kısmı bireyin kişiliğiyle ve yapısıyla bütünleşir ve artık değişmez bir hal alır. Kişilik türleri ve davranış şekilleri, kendilerini farklı psikolojik ve zihinsel önyargılar içinde çeşitli şekillerde sergilemek için bütünleşmektedirler.

İnsanlar günlük hayatlarında birçok problemle karşılaşmaktadırlar. Bu problemler karşısında her birey farklı davranışlar göstermektedirler ve insanların bu problemlere çözüm üretebilmesi kişilik özellikleriyle alakalı bir durum olmaktadır (Dündar, 2009).

Kişilik konusu araştırmacıların oldukça ilgisini çeken ve bu alanda çalışmaların giderek çoğaldığı bir alandır. Tüm araştırmacılar tarafından kabul gören tek bir kişilik tanımının var olmaması ve konunun farklı bilim dalları açısından da ele alınması literatürde oldukça fazla kişilik tanımının yer almasına neden olmaktadır. Ancak çalışmaların sayısındaki artışa karşılık çalışma sonuçlarında literatürde kemikleşmiş temel kişilik teorisi ve kavramlarının ötesine çoğu zaman geçilememiştir. Her bireyin karmaşık bir sistemi vardır ve bir insanı tam anlamıyla anlayıp çözmek ve onu tanımak oldukça zor olan uzun bir süreci kapsamaktadır. Bir bireyin sahip olduğu özelliklerin tamamı o bireyi anlamaya yardımcı olmaktadır. Kişilik kavramı ve kişilik özellikleri bu sebeple bireyin anlaşılması açısından oldukça önemli bir unsur olarak ele alınmaktadır (Günel, 2010). Kişilik kavramı oldukça geniş ve tanımlanması da bir o kadar zor bir kavram olarak psikolojide

yerini almasından dolayı ve kişiliğin birçok farklı açıdan ele alınması sebebiyle kişilikle ilgili yapılmış birçok tanım yer almaktadır.

- Kişilik, bireyi birey yapan, toplum içinde belli başlı özelliklerimiz ile belirip tanındığımız, genel olarak üzerimizde temel giysimiz olarak bizimle özdeşmiş, üzerinde anne ve babamızdan gelen genlerden, çevremizden ve biyolojik yapımızdan izlerin olduğu psikolojik yapımızdan oluşmaktadır (Aslıpek, 2014: 9).

- Kişilik, insanların iç ve dış çevresiyle kurduğu, onu diğer bireylerden ayıran, tutarlı ve yapılaşmış ilişki biçimidir (Cüceloğlu, 1996).

- Kişilik, bir insanın kendisine özgü ve daima gözlemlenebilen davranış ve alışkanlıkların tümü, insanın toplum içinde oynadığı çeşitli roller ve bu rollerin diğer bireyler üzerinde bıraktığı etkilerin tamamıdır ve insanın iç yaşamındaki dinamik güçlerin kendisine has özelliklerinden oluşmaktadır. Kişilik, bir bireyi diğer insanlardan ayıran, kalıtım ve çevre etkisiyle ortaya çıkan duygu, düşünce ve davranış özelliklerinin tutarlı bütünüdür. Bu tanıma göre, her birey kendisini diğer insanlardan ayıran özelliklere sahip olup bu özellikler zamanla değişmemektedir. Kişilik bireye özgü duygu, düşünce ve davranış özelliklerinden oluşmaktadır. Bu nedenle kişilik kavramı soyut bir kavram olmaktan sıyrılıp bireyin her günlük davranışlarında gözlemlenebilen somut bir kavram haline dönüşmektedir (Aşan, 2012: 170).

- Kişilik tipi, insanları ve insanların neyi ne amaçla yaptıklarını anlamaya yardımcı olan, bireylerin sınırlılıklarını, neleri yapabileceklerini, neleri yapamayacaklarını ve bilgi işleme süreci içerisinde bireyin kendine özgü tercihlerindeki doğal eğilimlerini anlamayı sağlayan olağanüstü bir sistemdir (Balkıs, 2003: 10-11).

- Kişilik hayatın meseleleri karşısında, bir insanın ruhunda gerçekleşen çeşitli ifade şekilleridir (Adler, 1979).

- Kişilik kavramı, bireyi diğer bireylerden farklılaştıran özellikler bütünü olarak insanın bütün hayatına etki etmektedir (Yıldız vd., 2012).

- Kişilik, en basit şekilde bir kavram olarak “bireyin ayırıcı özelliği” olarak tanımlanabilmektedir. Bir insanı diğer insanlardan ayıran temel özelliklerdir. Nasıl kültür yapısı bir toplumun yaşam tarzını yansıtıyorsa, kişilik te bireyin yaşam şeklini, insanın özel yanını temsil etmektedir (Aytaç, 2000).

- Kişinin çeşitli durumlardaki özel davranışlarda ifadesini bulan yapısal ve dinamik özelliklerinin tümüdür (Özkalp vd., 2009).

- Psikolog ve davranış bilimcilerinin çoğuna göre kişilik kavramı, insanların sahip olduğu karakteristik özelliklerinin ve bu özellikler arasındaki ilişkilerini kişilerin diğer insanlara ve durumlara uyum sağlama şekillerinin incelenmesini kapsayan bir kavram olarak düşünmektedirler (Türkel, 1992: 27).

Bu tanımlardan yola çıkarak kişiliğin, insanların tecrübelerinden, güdülerinden, alışkanlıklarından, tercihlerinden, biyolojik ve fiziksel özelliklerinden oluştuğunu söylemek mümkündür. Kişilik, bireyin sahip olduğu kendisine özgü bu özellikleriyle büyüdüğü ve yaşadığı çevrede, kendini anlatma şekli olarak tanımlanabilmektedir. Kişilik özellikleri insandan insana farklılık göstermekte ve bu sebeple her bir bireyin kişiliğini tanımlarken o bireyin temel özellikleri ele alınmaktadır (Aydın, 2016: 7). Kişiliğin temel altyapısı, bireylere ait olan kalıtsal ve çevresel etmenlerden oluşmaktadır. Kalıtım ve çevre etkileşiminden ortaya çıkan bireyin kişiliği zamanla kazanılan bir özellik göstermektedir (Aytaç, 2000: 157).

Kişilik kavramı gerek anlamı gerekse de kapsamı itibariyle bazı özelliklerden oluşmaktadır. Kişilik kavramının sahip olduğu temel özellikler literatürde şu şekilde sıralanmaktadır (Aydoğdu, 2016: 31-32);

- Kişilik, insanların değişmeyen tutarlı davranışlarını ifade etmektedir.
- Kişilik insanları diğer bireylerden ayıran, kişiye özgü ve her bireyde farklı şekillerde gözlemlenen bireysel bir olgudur.
- Belirgin ve tutarlı davranışlardan oluşması sebebiyle kişilik tipleri çeşitli ölçme yöntemleri aracılığı ile tespit edilebilmektedir.
- İnsanların kişilik yapıları, içinde buldukları ortamlara göre sürekli bir farklılık göstermemektedir. Günlük yaşantısında sakin bir kişilik yapısına sahip olan bir birey okulda ya da karşılaştığı herhangi bir olay karşısında da yine aynı şekilde sakin tutumunu sürdürmektedir.

Psikologlar kişiliğin bireyin özel ve ayırt edici özelliklerini taşıdığını belirtmektedir. Kişilik ayırt edici bir kavramdır çünkü; bu davranışlar bireyleri

başkalarından ayırmaktadırlar. Bir toplumda bir arada yaşayan insanların birçok ortak yanı bulunmaktadır. Kişiliği incelerken bireyi diğer insanlardan farklılaştıran ayırt edici özellikleri önem kazanmaktadır (Aytaç, 2000).

2.6.Kişiliği Oluşturan Faktörler

Kişiliğin oluşmasında birçok faktör etkide bulunmaktadır. Bu faktörler bazı insanlarda daha fazla etkiliyken bazı insanlarda daha az etkili olabilmektedir. Araştırmacılar bu faktörleri sunarken birbirinden farklı açıklamalarda da bulunmuşlardır. Ancak bu faktörlerden hangisinin kişilik oluşumunda daha fazla etkili olduğu tam olarak ortaya konulamamıştır (Kaplan, 2008: 7). “Kişilik nasıl oluşmuştur?”, “Kişiliğin temelinde ne ya da neler yer almaktadır?”, “Kişiliği oluşturan etmenler nelerdir?” tarzı sorulara hep yanıt aranmıştır. Yapılan araştırmalar incelendiğinde kişiliğin tek bir etmenden oluşmadığı bununla beraber kişiliğin bazı etmenlerin bir araya gelmesiyle oluştuğu belirlenmektedir (Yurtsever, 2009: 13). Bu faktörler temel olarak literatürde kalımsal ve bedensel yapı faktörleri, sosyo- kültürel faktörler, aile faktörü, sosyalleşme süreci (sosyal yapı ve sosyal sınıf), ve diğer faktörler (durumsallık, kitle iletişim organları, medya...vb) şeklinde gruplandırılmaktadır (Yücel ve Taşçı, 2008).

2.6.1.Kalımsal ve Bedensen Yapı Faktörleri

Kalıtım anne ve babadan genler yoluyla geçen özelliklerin kaynağı olmaktadır. Fiziksel görüntü, göz rengi, boy, kilo, zeka, karakter, huy ve mizaç gibi fiziksel özellikler genler yoluyla ebeveynlerden çocuklara geçmektedir. Biyolojik faktörün yani kalıtım özelliklerinin kişilik üzerinde etkili olduğu yapılan araştırmalarla ortaya koyulmaktadır. Aynı bölgede yaşamakta olan insanların birbirlerinden farklı özelliklere sahip olup farklı davranış tarzları göstermeleri kişilikte çevrenin mi yoksa kalıtımın mı daha etkili olduğu tartışmasında kalıtımın daha ağır olduğunu desteklemektedir (Aslıpek, 2014: 11).

Davranışların tamamı genelde biyolojik yapı içerisinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle insanların biyolojik yapıları hakkında ne kadar çok bilgi edinilirse, kişilerin davranışlarını anlamakta o denli kolay olmaktadır (Yavuzer, 1984). Yani fiziksel özellikler kişilik özelliklerini etkilemektedir. Örneğin; Doberman köpekleri kendileri

ile aynı sınıfta olan kurt köpekleri ile aynı davranış özellikleri göstermektedirler. Ancak görünüş olarak Doberman köpeklerinin dış görünüşlerinden dolayı, bu köpeklerle sahipleri dışında başkaları yakın ilişkiye girmemekte, sevgi göstermemekte ve onlardan genellikle korkulmaktadır. Bu sebeple de Dobermanlar kurt köpeklerinde olmayan saldırganlık özelliğine sahip olmaktadır (Hazar, 2006).

Kalıtsal etkenlerden olan yani genlerden gelen saç, göz ve ten rengi gibi özellikler doğrudan kalıttan gelen özellikler olmaktadır. Bazı kişilik özelliklerini sadece kalıtıma ya da çevre etkilerine bağlanamamaktadır. Davranışların gelişmesinde ve nitelik kazanmasında her iki olgununda etkisi olmaktadır. Bu sebeple önemli olan, kişiliğin oluşmasında çevresel faktörlerin mi yoksa kalıtımın mı etkili olduğunu tartışmak yerine, biyolojik kalıtsal etkenlerle çevresel etkenlerin etkileşimiyle kişiliğin nasıl geliştiğinin incelenmesidir. Genel olarak insanların fiziksel yapısı da kişiliğine etkide bulunmaktadır. Bedenindeki sakatlık sebebiyle mutsuz bir yapıya sahip olan insanlara sıklıkla rastlanmaktadır. Örneğin, bir delikanlının kuvvetli, yakışıklı ve sağlıklı bir görünüme sahip olması onun arkadaş grubu içerisindeki kabulünün, prestijinin, aynı yaştaki zayıf, çelimsiz ve sağlıksız bir delikanlınınkinden farklı olması beklenmektedir. Bunun sonucunda da birinci delikanlının kendine daha fazla güveni olması, sosyal, girişken, atılgan ve başarılı olması beklenmektedir (Karayaka, 2013: 11).

2.6.2.Sosyo-Kültürel Faktörler

İnsan biyo-kültürel ve sosyal bir varlıktır. Kültürel şartlar çerçevesinde sosyal ilişkiler, hem toplumun hem kültürün, hem de bireyin yapısını etkilemektedir. İnsanların tüm hayatları çevrelerine uyum sağlama çabasıyla geçmektedir. Bu uyum çabası da doğumdan başlayarak bir gelişim göstermektedir (Yavuzer, 1984).

Araştırmacılar, bireylerin buldukları ortamın kültürünün, kişilerin davranışlarını hangi yönde ve nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Yapılan araştırmalarda, kültürün bir toplumun ya da bu toplum içinde yaşayan bireylerin paylaştıkları ortak değerlerin tamamını kapsadığı ve bu değerlerin bireylerin davranış biçimlerini etkilediğini görmüşlerdir. Bireyin idealleri, ilgi alanları ve olaylara bakış

açıları yaşadıkları çevrenin kültürel yapısı tarafından şekillendirilmektedir (Kaplan, 2008: 9).

Kişiler arası temel farklılık yaratan olgulardan biride her bireyin kendine ait algı seçiciliğine sahip olmasıdır. Bu nedenle de öğrenme bireylerde birbirinden farklı seviye ve derecelerde gerçekleşmektedir. Her insanın benzer durumları farklı algılamasının başlıca nedenleri şu şekildedir (Yaz, 2013: 40):

- Uyarım faktörlerinin birbirinden farklı olan fiziksel özellikleri
- Her bedensel faktörlerin fiziksel özelliklerinin farklı olması
- Zihinsel yeteneklerin farklı oluşu
- Her bireyin hafızasında yer alan daha önceki birbirinden ayrı bilgi ve deneyimler
- Bireyin tutumu, beklentileri ve o anki duygusal hali

Yani bireyin içinde yaşadığı toplumsal ve kültürel ortam, insanların toplumun değerlerinden etkilenerek sosyalleşmesini sağlamaktadır. Bu sosyalleşme süresi bireyin kişiliğini oluşturmaktadır. Bu süreçte de aile faktörünün rolü oldukça büyüktür. İnsanlar içinde yaşadıkları toplumun özellikleri, toplumun yaşam felsefesi, kültür seviyesi, ahlak anlayışı, din anlayışı ve bunun gibi hususlar kişilik özellikleri ile kişilerin tutum ve davranışlarına etkide bulunmaktadır. Bireysel davranışların çoğunda bireyin yaşadığı çevredeki hakim kültürün yansıması olduğu görülmektedir (Aytaç, 2000).

2.6.3.Aile Faktörü

Çocukların bir şeyler öğrenip büyüdüleri kendilerini geliştirdikleri en önemli dönemlerinde aile her an onların yanında olmaktadır ve belirli bir döneme kadar birlikte vakit geçirmektedirler. Bu sebeple kişiliğin oluşumunda ailenin payı oldukça büyüktür. Çocuklar gelişme ve öğrenme dönemlerinde ailelerinden öğrendiklerini bir süre sonra uygulama alışkanlığı kazanmaktadırlar (Kaplan, 2008: 10). Çünkü okul öncesi dönemde, çocukların hayatlarındaki en önemli sosyalleştirme kurumu aileleri olmaktadır. Çocukların bu dönemleri, başkalarını en çok taklit ettikleri dönemdir. Anne babanın ve ailenin diğer fertlerinin çocukla olan etkileşimi, çocuğun o aile içindeki yerini belirlemektedir. Aile bir çocuğun ilk sosyal deneyimlerini edindiği

yer olmaktadır. Çocuğa yöneltilen davranış ve ona karşı takınılan tavır, bu ilk yaşantıların örülmesinde oldukça büyük önem arz etmektedir (Yavuzer, 1984).

Baldwin ve Kalhom'un yaptıkları çalışmalara göre, çocuk ve anne-baba arasındaki ilişkiler kişiliğin oluşmasında önemli bir etken durumunda olmakta ve anne-babanın davranışlarını çocuklarda zamanla bilerek veya bilmeyerek benimsemektedirler (Türkel, 1992: 30). Kısacası insanın kişiliğinin önemli bir bölümünü ailesiyle geçirdiği zaman dilimlerinde kazandıkları doldurmaktadır (Aslıpek, 2014: 11).

2.6.4.Sosyo-Sınıf Faktörü

Kişiliğe etkide bulunan bir diğer faktör de içinde bulunduğumuz topluluğun sosyal yapısı ve sınıfıdır. Bu faktörler aynı zamanda sosyalleşme süreci olarak da adlandırılmaktadır. Bu sosyalleşme çocuklarda ilk olarak anneyle başlamakta ve bu süreç aile, akrabalar, mahalle ve okul arkadaşlarıyla, iş hayatı gibi alanlarda sürdürülmeye devam etmektedir. İçinde bulunulan bu yapılar bireyin kişiliğinin farklılığını ortaya koymakta yani birey bu ortamlarda bir nevi kendini bulmaktadır (Aslıpek, 2014: 14). Kişinin içine doğduğu ve ait olduğu sosyal sınıf ve yapı, kişinin eğitimini, yaşam standartlarını ve şeklini, imkanlarını, eğilimlerini ve yönlendirilmesini etkilemesi sebebiyle kişilik özelliklerine de etkide bulunmaktadır (Sudak, 2011: 4).

Kültürel değerler, sosyal grup düşüncesi olmaksızın genel davranış kalıpları hakkında bilgi verirken, sosyal sınıf belirleyicileri ise, özel davranış kuralları ortaya koymaktadır. Çünkü kültürel yapı kişiliğin genellenebilir özelliklerini ortaya koyarken sosyal gruplar ise farklı farklı kişilik tipleri ortaya çıkartmaktadır (Türkel, 1992: 29). Yani, bireyin ait olduğu sosyal sınıf onun yaşam tarzını, diğer bireylerle olan ilişkilerini, davranış şeklini ve kişiliğini şekillendirmektedir. Üst sosyal sınıfa ait olan bir bireyin hayata hazırlanış ve hayatı yaşayış tarzı ile bir alt sınıfa ait bireyin yaşam biçimi birbirlerinden farklılık göstermektedir. Tüm bu farklılıklar kişilere özgü bireysel farklılıkları da beraberinde getirmektedir (Yurtsever, 2009: 19).

2.6.5.Coğrafi ve Fiziki Faktörler

Coğrafi ve fiziki faktörlerin de kişiliğin oluşmasında etkili olduğu belirlenmiştir. İnsanların yaşadığı coğrafyada ki iklim koşulları, hava şartları ve bu koşullara göre oluşturulan yaşama biçimleri kişiliğe etkide bulunmaktadır. Ancak bu etkiler genellikle dolaylı yollardan oluşmaktadır. Örneğin, sıcak bölgede yaşayan insanlar ile soğuk bölgede yaşayan insanlar birbirinden farklı fiziki özelliklere sahip olmakla birlikte farklı kültürlere sosyal yapılara ve farklı değerlere sahip olmaktadır. Sıcak bölgede yaşayan bireyler soğuk bölgelerde yaşayan bireylere oranla daha koyu bir ten rengine sahip iken daha sıcakkanlı cana yakın ve iletişime açık bir yapıda oldukları düşünülmektedir. Aynı şekilde deniz kenarı bir ülkede yaşayan ile karasal iklimde yaşayan bireylerde de farklılıklar oluşmaktadır (Aktaran: Aslıpek, 2014: 12). Bireylerin sosyalleşmesi içinde coğrafi ve fiziki faktörlerin etkisi çok büyüktür. İçinde bulunulan sosyal ortam coğrafi faktörlerin özelliklerine göre şekillenecektir. Özellikle soğuk bölgelerde insanlar çok fazla dışarı çıkmamakta ve sosyalleşmemektedir (Şahabettinoğlu, 2015: 27). En önemli olanlardan biride coğrafi konumu sebebiyle turist çeken ve çok fazla aktif olan bir bölgede ise sosyalleşme de çok üst seviyededir ve insanlar çok sık dışarı çıkarak farklı aktivitelere katılmaktadırlar. Yani aslında coğrafi ve fiziki bölge farklılıkları kişiliği etkileyen kalıtsal ve bedensel faktörleri, aile yapısını, kültürel farklılıkları, sosyal ortamları ve diğer değişkenleri de etkileyerek bireyin ait olduğu coğrafyaya göre bu faktörlerde farklılıklar göstermektedir. Bu da dolaylı yoldan kişiliği etkileyen bir faktör olmaktadır.

2.6.6.Diğer Faktörler

Kişiliğe etki eden faktörlere bireylerin içinde yer aldığı mevcut durumsal faktörler de eklenebilmektedir. Örneğin kişinin o dönemde çalıştığı iş ve işin koşulları davranışlarına ve kişiliğine yansımaktadır (Sudak, 2011: 4). Bu örnekten de anlaşılacağı üzere durumsallık faktörü ile sosyalleşme süreci kavramları birbirleri ile etkileşim içinde olan kavramlardır. Bireyler ile durumsallık arasında çok fazla kombinasyon yer almaktadır ve kişinin sadece geçmişine bakarak davranışlarını tam ve kesin olarak tahmin etmek mümkün olmamaktadır. Çünkü kişilik geçmiş

olaylardan etkilendiği kadar içinde bulunduğu durumdan da etkilenip şekillenebilen bir olgudur (Kaplan, 2008: 12).

Durumsallık faktörünün yanında kişiliğin oluşumunda kitle iletişim araçlarının da etkisi olmaktadır. Kitle iletişim araçlarından yararlanan bireyler ile yararlanmayan bireylerin kişilik özelliklerinde farklılıklar oluşmaktadır. Radyo, televizyon, dergi, kitap, gazete ve internet gibi unsurlar bilgi, eğitim, kültür ve eğlence aracı olmasının yanında kişinin yaşına ve ait olduğu topluma göre davranışlarını etkileyerek kişiliğin gelişmesine ve şekillenmesine de yardımcı olmaktadır (Sudak, 2011: 5).

Bireyin aile içindeki doğum sırası ve anne-babanın çocuğundan beklentileri de kişiliğe etki eden faktörler arasında sayılabilmektedir. Aynı şekilde bireyin psikolojisi de kişiliğine etkide bulunabilmektedir (Aytaç, 2000).

Görüldüğü gibi kişiliğin oluşumunda birçok faktörün etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle kişiliğin oluşumunu tek bir nedene bağlamak yanlış olmaktadır. Çünkü kişiliğin oluşumu bir süreç şeklindedir. Bu süreçte uzun yıllar sürerek tamamlanmaktadır. Kalıtsal olarak kişiliğimizin temelini oluşturan özellikler daha sonra, sosyo-kültürel, aile, sosyal sınıf, coğrafi ve fiziki faktörler ve diğer faktörlerinde devreye girmesiyle tamamen şekillenmektedir (Yurtsever, 2009: 20).

2.7. Kişilik Kuramları

Kuramlar bir veya bir grup gerçeği ya da olayı açıklamak amacıyla geliştirilmiş bir dizi soyut kavramdır. Kuramlar doğanın geliştirdiği değiştirilemez kanunlar değil, insanların dünyayı anlamak amacıyla ortaya çıkarttığı bir inanç sistemi olmaktadır. Kişilik kuramları da insan doğasının açıklanması ve insan davranışlarının anlamlandırılması amacıyla oluşturulmuş organize bir inanç sistemidir. Bu sebeple kişilik kavramı, farklı araştırmacılar tarafından değişik kuramlar şeklinde yorumlanmaktadır (Biçer, 2013: 33).

Her insan bir diğerinden farklı kişilik, özgeçmiş, çıkar, gereksinim, amaç, değer, inanç, istek ve tercih özelliklerine sahip olmaktadır. Bu kadar çok farklı

özelliklere sahip olan insanların buldukları her ortamda bu denli farklılıklardan kaynaklanan çatışmalar ortaya çıkmaktadır. Bu durum bireylerin yaşamının tamamını kapsadığı için birçok araştırmacı kişilik kavramını ele alıp çözümlene gereği duymuştur (Niederauer, 2006).

Kişiliğin gelişim sürecini açıklamak amacıyla da birçok kuram geliştirilmiştir. Her bir gelişim kuramı, insan gelişiminde özellikle bir noktayı referans noktası olarak almakta ve bu gelişimi genel olarak diğer alanlarla da bütünleşecek biçimde ortaya koymaktadır (Özdemir vd., 2012: 567).

2.7.1.Sigmund Freud ve Psiko Analitik Kişilik Kuramı

Sigmund Freud'un Psikoanalitik Kuramı psikodinamik yapısına ait bir kuramdır. Freud ile birlikte Alfred Adler'in Bireysel Psikoloji Kuramı, Carl Gustav Jung'un Analitik Psikoloji Kuramı ve H.S. Sullivan'ın Kişiler Arası İlişkiler Kuramı Psikodinamik grubunda yer alan kuramların başlıcalarıdır ve bu kuramların ortak özellikleri psikoanalitik bakış açısına sahip olmalarıdır (Kuruöz, 2008: 32).

Psikoloji biliminin en tanınmış bilim adamlarından biri olan Sigmund Freud yaklaşık olarak kırk senelik meslek hayatı boyunca birçok eser yayınlamıştır. Geliştirmiş olduğu kuram günümüzde de hala etkisini sürdürmekte ve diğer bilim dallarıyla birlikte günlük yaşamda da varlığını hissettirmektedir (Yurtsever, 2009: 27-28). Kişilerin güdüsünün ve en büyük yoksunluklarının “sevgi” olduğunu söylemiştir. Bu tespitinden yola çıkarak “bilinçaltı güdüleme”, “ihtiyaçların engellenmesi”, “davranışlarda duygu ve tavırların etkisi” gibi konuları ilkel benlik (id), benlik (ego), üst benlik (süper ego) şeklinde üç parçaya bölmektedir. Bu bölümlere göre, İd, insanların eğilimlerinin ve sevgi güdülerinin toplandığı yer olarak içgüdüsel ve bilinçsiz davranışların kaynağını oluşturmaktadır. Süper ego, id'in karşıtı olup insanı topluma uydurmada insan davranışlarının toplumun hoş göreceği biçimde ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır. Ego ise, id ve süper egoyu dengeleyen konumunda olup, id'in taleplerini süper ego'ya uygun hale getirmek için çalışmaktadır.

Freud'un ortaya koyduğu en önemli kavramlardan biri de bilinçaltıdır. Bilinçaltı, farkında olmadığımız istek, arzu, dürtü, duygu ve düşüncelerin

depolandığı büyük hazineyi temsil etmektedir. İd'in tamamı, ego'nun bir kısmı ve süperegö'nun büyük bir kısmı bilinçaltının içinde yer almaktadır. Örneğin, yakın bir arkadaşına duyulan kin bilinçaltında saklanmaktadır. Bilinçaltında yer alan arzu, istek, dürtü, duygu ve düşünceler sürekli davranışı etkiler ve biz bu etkinin farkında olmayız (Cüceloğlu, 1996).

2.7.2. Carl Gustav Jung ve Analitik Psikoloji

İsviçre'li bir psikiyatris olan Jung da Adler gibi Freud'tan etkilenmiş bir kuramcıdır. Hatta Freud tarafından psikoanalizin veliahtı olarak görülmesine rağmen Jung, kendi kuramını geliştirerek Freud'tan ayrılmıştır. Jung, kişilik kavramına farklı ve yeni bir bakış açısı getirmektedir. Çalışmalarında kişiliğin yapısını oluşturan bölümleri ele almakta, kişiliğin nasıl oluştuğu, yaşam boyunca nasıl bir değişime uğradığı ve kişiliğe etkinlik kazandıran enerji kaynaklarının neler olduğu gibi soruları cevaplayarak kişilik kavramını açıklamaktadır (Asan, 2011: 34). Freud'dan ayrılan en büyük yanı ise kişilerin cinsellik düşüncelerine yaptığı yorumlamadır. Jung'a göre nevrozların kökeninde çocuklukta yer alan cinsel hayat değil, kişinin o anki ruhsal çatışmaları yatmaktadır (Kaplan, 2008).

Toplumsal bilinçaltı ve arketipleri (ilk örnek) gibi teorileri olan Jung'un kendi adıyla anılan geniş bir öğretisi bulunmaktadır. Arketipler, içgüdünün oto prensi, maddi değil de imgesel olan ve başlangıçta var olan düşüncelerdir. Elektriksel olarak kutsallık duygusuyla yüklü ilahi nitelik taşımaktadırlar. Örneğin, güneşin doğuşu sırasında hissedilenler arketipal düşünceye örnek olmaktadır. Tam uykuya dalma esnasında yaşanan ani sıçramalar da arketipal deneyimlerin tekrardan yaşanmasıdır (Yüksel, 2008).

Jung kişilik kavramını üç sisteme bölerek bunların tamamını "psişe" olarak adlandırmaktadır. Günümüzde bu kelimenin anlamı zihin olarak değerlendirilmektedir (Asan, 2011). Psişe kavramıyla Jung, insanı bir bütün olarak ele almakta ve kişiliğin birbirinden farklı yapıda olan parçalarının bir araya gelmesiyle oluştuğunu kabul etmemektedir (Geçtan, 2014).

Jung iki tutumdan bahsetmektedir. Bunlar; içe dönük ve dışa dönük tutumlardır. Bu tutumların da içerisinde yer alan işlevler düşünme, duygu,

duyumsama ve sezgi işlevleridir. Bunların ardından da kişiliğin bir bütünlük kazanması için de en son “benlik” gelişmektedir.

Dışa dönüklük tutumu, dış dünyaya yönelik olan nesnel bir tutum iken içe dönüklük öznel olan ve iç dünyayı ele alan bir tutumdur. Birbirine karşıt olan bu iki tutum kişiliğin içinde birlikte yer almaktadırlar. Ancak bu tutumlardan biri bilinç düzeyinde olurken diğeri bilinçdışı olmaktadır. Eğer bir insan günlük hayatında dışa dönük bir karakterde ise kurduğu hayallerinde ve rüyalarında içedönük bir tutum sergilemektedir. Tam tersi bir durumda, gerçek hayatta içedönük bir yapıda olan kişi de hayallerinde ve rüyalarında dışadönük bir yapıda olmaktadır (sanal, 2008). Bazı insanlar olaylar karşısında pratik ve sağduyulu bir tutum sergilerken bazıları karmaşık etkileşimlere, teorik etkilere ya da olayların yeni olasılıklarına daha uyumlu olmaktadır. Jung tarafından bu iki bilgi toplama tarzından ilki algılama ve ikincisi de sezgi olarak tanımlanmaktadır (Capretz, 2002).

2.7.3. Alfred Adler ve Bireysel Psikoloji

Freud’un öğrencisi olan Adler, Freud gibi kişiliği gelişim evrelerine bölerek incelemek yerine kendi teorisini temel aldığı kavramlardan yola çıkarak kişiliği tanımlamaya çalışmaktadır. Özellikle de davranışın sosyal belirleyicileri olduğu üzerinde yoğunlaşan Adler, bilinci kişiliğin temeli olarak almış ve cinsel güdülerini Freud’a oranla daha az önemseyerek kendinden sonra gelen birçok kişilik teorisyene yol göstermektedir (Aslıpek, 2014: 18). Adler hem bilince hem de bilinçaltına önem veren bir kuramcıdır. Freud’un savunduğu bilinçdışı ve cinsellikten ziyade, aşağılık duygusu üzerinde durarak çalışmalar yapmıştır. Aynı zamanda da benlik kavramından yaratıcı benlik olarak bahsederek bireyin özgün olmasına önem vermektedir (Yurtsever, 2009: 37).

Adler’e göre karakter, “sosyal” nitelik taşıyan bir kavramdır. Bir insanın karakterinden onun çevresiyle olan ilişkileri anlaşılabilir. İnsanların davranışlarını belirleyen şey onların amaçlarıdır. Bu amaç, diğer kişilere karşı üstünlük kurmak, güçlü olmak şeklinde ortaya çıkmaktadır. İnsanların dünya görüşünü, davranışlarını, hayat kalıbını etkileyen ve belirli ifade şekillerini yöneten insanların amaçlarıdır. Bu nedenle karakter, insanın yön çizgisinin sadece dışa

yansıması olmaktadır. Bu nedenle, herhangi birinin çevresi, birlikte yaşadığı insanlar, toplum ve kendi hayat meseleleri karşısındaki duruşu aracılığıyla o kişi hakkında bilgi sahibi olunabilmektedir (Adler, 1979).

2.7.4.Eric Fromm ve Hümanistik Psiko Analiz

Temel alanı daha çok sosyoloji eğilimli olan Fromm'un psikolojiye katkıları da toplumsal sorunların psikomalitik açıdan ele alınması şeklinde gerçekleşmektedir. Fromm'a göre insan doğadan ve birbirinden kopması nedeniyle yalnızlık duygusuna bürünmektedir. Tarih ilerledikçe insanların daha çok özgürleştiklerini ve buda onları yalnızlığa ittiğini söylemektedir. Asıl problem bireyin dış dünya ile ilişkisini anlamasıdır ve Fromm'a göre sevgi ve nefret duygusu birbirlerine karşıt olan dürtüler olmamaktadırlar (Sanal, 2002).

Fromm kişiliği ortaya koyarken farklılıkların ekonomik, sosyal, politik güçler eşliğinde gelişime uğradığını belirtmektedir ve kuramını ortaya koyarken özellikle de bağımsızlık kavramı üzerinde durmaktadır (Kaplan, 2008: 13). Fromm'un kişilik kuramı hümanistik psikoloji olarak adlandırılmaktadır. Kişilik sosyal etkilerin yaşam tecrübesiyle harmanlanması sonucu ortak bir ürün oluşmaktadır. Fromm'a göre psikolojinin temelinde yatan sorun, bireyin toplumla, dünya ve kendisi ile nasıl bir ilişki kurduğunun üzerinde durulmasıdır. Bu ilişki şekli, öğrenme ve toplumsallaşma süreçlerinin ardından kazanılmaktadır (Aslıpek, 2014: 20). Aslında insanların büyük bir bölümü topluma uyma gereksinimlerinin farkına bile varmamaktadırlar. Bu nedenle sadece kendi düşüncelerine göre davrandıklarını, bir birey olduklarını ve sahip oldukları fikirlere kendi düşünceleriyle vardıklarını, kendi fikirlerinin de çoğunluğunun fikirleriyle örtüşmesinin bir rastlantı olduğunu zannederek yaşamaktadırlar. Herkesle aynı görüşte olan birey de "kendi" fikirlerinin doğru olduğunun kanıtlandığını düşünmektedir. İçlerinde kalan bireysellik duygusunu da kendilerinde yaratmaya çalıştıkları ufak tefek farklılıklarla tatmin etmeye çalışmaktadırlar (Fromm, 2003).

Bu açıklamalardan yola çıkarak Fromm'un kişilik kuramında iki kavramın üzerinde durduğu söylenebilmektedir. Bu kavramlardan birincisi, kişiliğin oluşmasında cinsel dürtülerin üzerinde çok fazla durulmaması gerektiği, ikincisi ise,

kişiliğin oluşumunda kişinin içinde bulunduğu ortamın ve kültürün son derece önemli bir yeri olduğudur (Kaplan, 2008). Fromm'un kuramının en çok eleştiri alan yönü ise, öne sürdüklerinin bilimsel verilere dayanmıyor olmasıdır. Bu nedenle zaman zaman ortaya koyduğu karakter tipleri de eleştirilere uğramıştır (Yurtsever, 2009: 39).

2.7.5.Karen Horney ve Bütüncü Psikoloji

Horney, psikanaliz etkisinde kalarak psikolojik çözümlerinde kişiliğin temel elemanı olarak endişe ve korkuyu ele almaktadır. Kişi bu korku ve endişelerinden kurtulmak amacıyla bazı davranış kalıpları geliştirmektedir. Horney'in on tane olarak belirttiği bu yöntemler üç grupta toplanmaktadır (Sanal, 2007). Horney nevrotik ihtiyaçları şu şekildedir (Sanal, 2017):

1. İtaatkar/ boyun eğen kişi: Nevrotik, kabul görme ve beğenilme ihtiyacını insanlara ılımlı yaklaşma yöntemiyle gidermeye çalışmaktadır.
2. Bağımsız/ kaygılı kaygısız kişilik: Nevrotik, ideal benliği ile gerçek benlik arasında bir çatışma yaşaması sonucunda ideal benliğini ortaya koymak amacıyla bağımsız ve mükemmeliyetçi bir kişiliğe bürünmekte, insanlardan da uzaklaşmaktadır.
3. Saldırgan kişilik: Nevrotik başarılı olma takdir görme ve güç kazanma ihtiyacını doyuma ulaştırmak amacıyla saldırgan bir tutum sergilemektedir.

Horney nevrotiğin başvurduğu bu yolları gerçekçi bulmayarak bu çatışmaların bireyleri kendi içlerinde yeni çatışmalara ittiğini düşünmektedir. Normal çatışma ile nevrotik çatışma arasında sadece derece farkı bulunmaktadır. Normal olarak tabir edilen sağlıklı birey, çatışmalarını bu üç yönelimi birleştirici bir tutumla çözmektedir. Nevrotik kişi ise, temel kaygısının fazlalığı sebebiyle gerçekdışı çözüm yollarına başvurarak bu üç yoldan yalnızca birini kullanmakta ve diğer ikisini görmezden gelmektedir (Sanal, 2017).

Horney, kültürel öğelere çok fazla dikkat ederek bunu kendi tedavisinde de uygulamıştır. Kadınları da erkeklerden ayıran kişilik özelliklerini anatominin değil de kültürün belirlediğini savunarak kültüre vermiş olduğu önemi göstermektedir (Sanal, 2017).

2.7.6.Otto Rank ve Ayrılma Anksiyetesi

Rank, kuramında yer verdiği ayrılma anksiyetesini anne ve çocuk arasında oluşan duygusal bağlantılar yerine daha çok fiziksel bağlantıyı öne çıkartarak ele almış ve bu alanda incelemeler yapmıştır. “Ayrılık kaygısı” olarak adlandırdığı kaygının insanların hayatında önemli bir yeri olduğuna değinmektedir (Yurtsever, 2009: 42). Döl yatağında geçen rahat bir dönemden sonra, bebeklerin birden çaba ve girişim gerektiren doğumları sonrasında koşullara geçişinin yarattığı dehşetin, sonraki yaşamda en sağlıklı insanlarda bile sürekli olarak var olan birincil anksiyetenin kökeni olduğu görüşündedir. Bu sarsıcı olayı unutmama isteğinin evrensel nitelikte olduğunu ve bu sebeple bütün insanların dünyaya gelişlerinin ürkütücü izlerini bilinçdışı alanına iteleme çabası içerisinde olduğunu savunmaktadır (Geçtan, 2014). Rank’a göre tüm nevrozların kaynağı, bu ayrılmayla gerçekleşen temel kaygı olmaktadır. Rank’ın bu yaklaşımı, çağcıl psikanalizde önemli bir yer tutan iyi- kötü anne, ilk sevgi, döl yatağına geri dönüş fantezileri, ayrılık kaygısı gibi kavramlara öncülükte bulunmaktadır. Freud ve Freud’un çevresinde yer alanlar cinsellik ve Oedipus karmaşasını ikinci plana atan bu görüşe şiddetle karşı çıkmışlardır. Rank, yaptığı çözümlenmelerde ve tedavi yöntemlerinde bu görüşünü temel almaktadır. Ona göre hastanın üzerine uzandığı kanepede dölyatağını simgelerken, hastaya uygulanan psikanalizde doğumu simgelemektedir. Bu nedenle de her analiz seansının sonu, hastanın anneden ilk ayrılışının yeniden yaşanmasını sağlamaktaydı bu da hastanın psikanalizin bitmesine direnç göstermesine neden olmaktadır (Sanal, 2017).

Rank, antropoloji ve sosyolojide yalnızca büyük eğilimleri değil, son dönemlerde ki post modern gelişmeleri bile öngören bir kültürel psikolojik perspektif oluşturmuştur (Sullivan, 2016).

2.7.7.Harry Stack Sullivan ve Kişilerarası İlişkiler

Harry Stack Sullivan, kişiliğin sosyal bir çevrede geliştiğini belirterek, insanların diğer insanlar olmadan bir kişiliğe sahip olamayacağı savunmuştur. Sullivan’a göre, kişilik, kişinin içinde yaşayarak benliğini bulduğu karmaşık kişiler arası ilişkilerden asla soyutlanamaz. Buradan yola çıkarak ta kişiliğe ilişkin bilgi

sahibi olmanın tek yolunun insanların kişilerarası durumlarda nasıl davrandıklarını bilimsel olarak incelemekten geçtiğini savunmaktadır. (Sanal, 2008).

İnsanlar arası ilişkilerdeki davranışlara vurgu yapan Sullivan'ın kuramında, gerek kişilik, gerekse tedavi kuramcıları için temel veriler, ilişkiler içinde geliştirilen tepkiler olmaktadır. Davranış bozuklukları da insanlarla ilişkiden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle de bu tür sorunların tedavisi insan ilişkilerini içermektedir. Yani insanları diğer insanlar hasta ettiğinden yine diğer insanlar iyileştirmektedirler (Geçtan, 2014).

Sullivan 'tek tür önermesi'ni "her insanın, başka bir şey olmaktan çok daha fazla insan olduğunu varsaymamın gerekir" şeklinde belirtmektedir. Örneğin, Sullivan'a göre, bir üst düzey yönetici ile uzun süredir tedavi altında olan ileri seviyede bir şizofreni hastası arasındaki benzerlikler, bu iki birey arasında ki farklılıklardan daha fazla olmaktadır (Sanal, 2008). Kişilik ancak insanlar bir veya daha çok sayıda kişiyle ilişki halinde olduğu esnada ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle sadece diğer insanların somut varlığı kişiliğin ortaya çıkması için yeterli olmamaktadır. Algılama, hatırlama, düşünme, düş kurma ve tüm diğer ruhsal süreçler insan ilişkilerini içermektedir ve rüyalarda, rüya gören kişinin diğer bireylerle arasındaki ilişkileri yansıtmaktadır (Sanal, 2008).

2.7.8.Gordon Allport ve Kişisel Özellik Kuramı

Gordon Allport, kişilik psikolojisi alanında meydana getirdiği ayırıcı özellik kuramıyla bu alanda yapılan çalışmaların öncülüğünü yapmaktadır. Allport'un "ayırıcı özellik" kavramı ve bu kavramdan yola çıkarak gerçekleştirdiği kuram psikolojisi, sosyal psikoloji ve kamuoyu araştırmalarına da etkide bulunmaktadır (Gürel, 2011).

Allport kişilik kavramını geliştirmekte olan dinamik bir sistem olarak görmektedir. Kişilik kuramının çözümlenmesi de insan güdülerinin doğasına dayanması gerekmektedir. Bu nedenle Allport'a göre iyi bir güdüleme kuramının; güdülerin güncelliğinin kabul edilmesinin gerekliliği, güdülerin çeşitlilik gösterdiğinin kabul edilmesinin gerekliliği, bilişsel süreçlerin dinamik gücünün kabul edilmesinin gerekliliği koşullarını taşımasıyla gerçekleşeceğini savunmaktadır (Gürel, 2011).

2.7.9.Erik Erikson ve Psikoanalitik Ego Kuramı

Erikson, psikososyal gelişim kuramı içerisinde, ilk dört dönemde sağlanan kazanımların, kimlik kazanmaya karşı kimlik karmaşası döneminin bir yansıması olduğunu, bu dönemde kazanılmış olan veya kazanılmayan duyguların ve özelliklerin kimlik kazanımı olarak değerlendirilen dönemde tekrar ortaya çıktığını ve bireyin tekrardan kendisini değerlendirmeye aldığını belirtmektedir (Arslan, 2008). Yani insanın gelişimi psiko sosyal evreler içinde devam etmektedir. Erikson, insanın yaşamı boyunca sekiz gelişim döneminden geçtiğini belirtmektedir. Bu gelişim dönemlerinin her birinin kendisine özgü farklı gelişimsel hedefleri bulunmaktadır. (Gürses ve Kılavuz, 2011). Bu dönemler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Temel Güvene Karşı Güvensizlik Duygusu (0-1 Yaş)
2. Özerkliğe Karşı Kuşku ve Utanç Duygusu (1-3 Yaş)
3. Girişimciliğe Karşı Suçluluk Duygusu (3-6 Yaş)
4. Başarılı Olmaya Karşı Yetersizlik Duygusu (7-11 Yaş)
5. Kimlik Kazanmaya Karşı Kimlik Karmaşası (11-17 Yaş)
6. Yakınlığa Karşı Yalıtılmışlık (17-30 Yaş)
7. Üretkenliğe Karşı Durgunluk (30-60 Yaş)
8. Benlik Bütünlüğüne Karşı Umutsuzluk (60+ Yaş)

Bu gelişim dönemlerinin özelliği her dönemde biri olumlu diğeri ise olumsuz olan iki özellikten hangisinin birey tarafından kazanıldığıdır. Bu dönemler, temel güvene karşı güvensizlik olarak adlandırılan ilk dönem ile başlamakta ve diğer dönemlerle devam ederek yaşamı boyunca bireyin sahip olacağı özelliklere etki etmektedir. (Arslan, 2008). Erikson, eğitimcilerle dikkatlerini özellikle okul öncesi, ilköğretim ve ortaokul dönemlerine yoğunlaştırmaları gerektiğini söylemektedir (Yavuzer, 1984).

Ergenlik dönemi de Erikson tarafından, insanın yaşam döngüsü içerisinde kimlik duygusunu kazanması gerektiği ve rol dağınıklığından ve kimlik karmaşasından sıyrılması gerektiği bir dönem olarak tanımlanmaktadır. Birey burada kimliğini kazanabilmek için kendi özelliklerini değerlendirmeli ve bunlarla nasıl baş etmesi gerektiğini belirlemelidir (Karademir, 2002).

2.7.10. Gestalt Psikolojisi (Bilişsel Kuram)

20. yüzyılın başlarında çoğunlukla sosyal psikologlar tarafından oluşturulan Gestalt kuramı, bütünlük yaklaşımını savunarak hem ilk dönemlerin yapısalcı hem de davranışçı kuramlarına tepki olarak ortaya çıkmaktadır. Moreno'nun alan kuramı ve bütünlük yaklaşımı, Gestalt'ın ortaya çıkış noktalarından biri olmaktadır. Önce psikoanalitik kuramdan başlayarak daha sonra da varoluşçu psikolojide yer alan bazı kavramları kendi bünyesine alarak, yaşantısal psikolojik danışma kuramları içerisinde yerini almaktadır. Psikolojik danışma alanında da bu kurama F.Perls öncülükte bulunduğu bu kuram “burada ve şimdi”, “içsel referans çevresi”, “anı yaşamak”, “yaşantıya dayalı mantıksallık”, “mantıksallıkla sezgiselliğin bütünleştirilmesi”, “iç görü” ve “farkındalık” gibi kavramları, danışma psikolojisine yerleştirmektedir (Topses, 2012: 72).

Bilişsel yaklaşımda bilişsel temellerin, bilişsel stratejilerin ve bilişötesinin önemi oldukça büyüktür. Bilgilerin ve kavramların elde edilmesini, öğrenilmesini, saklanmasını ve bunların gerektiğinde geri getirilerek kullanılmasını ifade etmektedir (Yurtsever, 2009: 49).

2.7.11. Davranışçı kuram

Davranışçı psikolojik danışma günümüzde, Albert Ellis ve Beck kuramlarındaki gibi insan davranışlarının sadece çevresel etmenlerin değil, içsel psikolojik etmenlerin, bilinç ve duygusal etmenlerin sonucu olduğu yaklaşımlarını ortaya koymaktadır. Bu nedenle bilinç ve duygular etkileşimli bir bütün oluşturarak birbirlerini etkilemektedirler. Yeni davranışçı kuramlar, insanı hem çevre içinde üretici hem de aynı çevrenin ürünü olarak görmektedir ve insanın özgürlük sınırlarını genişletmek istediğini belirtmektedirler. İki davranışçı kuramcı olan Dollard ve Miller Freud'un kavramlarının öğrenme yoluyla elde edilebildiği düşüncesini geliştirmişlerdir ve bir diğer davranışçı olan Hull Kuramını da Freud kuramıyla ilişkilendiren görüşler ortaya koymuşlardır. Davranışçı kuramcılar için, var olan davranışlar ve düzeltilmesi arzulanan davranış hedefleri, açık seçik ve belirgin durumdadır. Daha öncesinden planlanan bir durumun içerisinde yer almaktadırlar.

Süreç içerisinde belirlenmiş hedeflere ne derecede ulaşılmış olunduğuna bakmak amacıyla da ölçümler, gözlemler ve deneyler yapılmaktadır (Topses, 2012).

Davranış Kuramı, iş hayatında faaliyet gösteren boş zaman işletmeleri tarafından mal veya hizmet pazarlamasında uygulanabilir. Örneğin, bireylere boş zaman hizmetinde bulunan işletmeler, sadık müşterilerine özel indirim kuponları, hediye çekleri ve ücretsiz hizmetler sunarak müşterilerinin satın alma davranışına yöneltebilirler. İşletmelerin gerçekleştirmiş olduğu bu satış tutundurma çabaları, müşterilerin tekrar aynı işletmeden hizmet satın alması için kullanılan müşteri ödüllendirme faaliyetleridir (Aydın, 2016).

2.7.12. Carl Rogers ve Benlik Kuramı

Carl Rogers insan doğasına iyimser bakan psikologların başında gelmektedir. Ona göre, her insan doğduğu andan itibaren mutluluğu aramakta, potansiyellerini gerçekleştirmek için çaba göstermekte, gelişme ve iyiye doğru değişme insanın doğasında yer almaktadır (Cüceloğlu, 1996).

Rogers, kişilerarası ilişkilere önem veren ve bu alandaki çalışmalarını psikoterapi tekniğine indirgeyerek çok etkili olan bir kuramcıdır. Kuramını sadece kişiliği anlamak ve açıklamak için değil, “psikolojik tedavi-psikoterapi” sırasında olabilecek kişilik değişmesi ve anlamak amacıyla da geliştirmiştir (Özkalp vd., 2009).

Rogers’a göre insanların davranışlarını değerlendirmek için öncelikle onların öznel bakış açılarının anlaşılması gerekmektedir. Eğer insanlar kendi varoluşunun bilincinde olurlarsa, kendi öz iradelerine uygun davranabilirler, alışık oldukları sıradanlığın dışına çıkarak değişik yaşantılara da yani değişime de açık olabilirler. Kendilerini tanıyarak hangi yönlerinin zayıf ve hangi yönlerinin güçlü olduğunu belirleyebilirler.

2.7.13. Abraham Maslow ve Holistik Dinamik Kuramı

Abraham Maslow, insan güdülerini ele alan ünlü psikologlardan biridir. Maslow, insan güdülerinin hayvan güdülerinden bazı açılardan farklılık gösterdiğini savunmakta ve insan güdülerini bir piramit gibi birbiri üstüne merdiven basamağı

şeklinde çıkan kademeli bir düzen şeklinde düşünmektedir. Bu güdü piramidinin temelinde biyolojik güdüler, üst katında ise psikolojik güdüler yer almaktadır. Maslow'a göre, temelde yer alan bir güdünün ihtiyaçları karşılanmadan, birey üst düzeydeki güdülerinden etkilenmemektedir. Alt düzeydeki güdüler doyuma ulaştığı zaman birey, üst düzeydeki güdülere hazır hale gelmektedir (Cüceloğlu, 1996). Maslow, insanların bu şekilde kendisini gerçekleştirdiği ve geliştirdiği konusu üzerinde durmuştur. Kendisini gerçekleştirmiş olan insanları, kendi potansiyelini keşfederek bu yeteneklerini olağanüstü kullanan kadınları ve erkekleri ele alarak incelemelerde bulunmuş ve dünyaca ünlü isimleri inceleyerek kendisini geliştiren kişinin karma bir görünümünü elde etmiştir.

2.7.14.Eysenck ve Faktör Kuramı

Faktör kuramı, kişiliği hiyerarşik açıdan açıklamakta ve temeli, kişiliği oluşturan faktörlerin sıralanması ya da belirli bir hiyerarşi içinde oluşması esasına dayanmaktadır. Eysenck, kişiliği dört düzey halinde ele almaktadır. Birinci düzey, kişiliğin en alt düzeyinde olup çok özel tepkiler içermektedir. Belirli uyarılara insanların biyolojik ve kalıtsal özelliklerini taşımaktadır. İkinci düzey, bireyin bulunduğu ortamlardan kazandığı alışkanlıklara dayalı olan düzeydir. Üçüncü düzey, eğilimler düzeyi olup, insanın birçok alışılmış davranışlar arasından eğilimler kazanma evresini oluşturmaktadır. Kişilik kalıpları bu evrede meydana gelmektedir. Bu evrede süreklilik, değişmezlik, bireysel dengesizlik, doğruluk ve değişkenlik, heyecanlılık özellikleri ortaya çıkmaktadır. Kişiliğin son evresi olan dördüncü evre ise tip safhası olarak geçmektedir. Bu evrede kişilerin baskın olan özelliklerine göre belirgin tipler meydana gelmektedir (Sanal, 2017).

2.7.15. M. Friedman ve R. H. Rosenman: A ve B Tipi Kişilik Kuramı

Friedman ve Rosenman, kuramlarını stres kavramıyla ilişkilendirerek oluşturmuşlardır. Kişilik tipleri üzerine yaptıkları araştırmaları sonucunda iki farklı kişilik tipi olan A tipi kişilik ve B tipi kişilik tiplerini ortaya çıkartmışlardır. Bu iki kişilik tipini, çeşitli duygu ve hareketlerden oluşan kompleksler şeklinde tanımlamaktadırlar. Önce A tipi kişilik özelliklerini belirlemişlerdir ve bu tipin

özellikleri belirlendikten sonra tam tersi özelliklere de B tipi kişilik adını koymuşlardır (Aslıpek, 2014: 23).

A tipi kişilik özelliğine sahip bireyler, aşırı zamanlı çalışan, çok fazla çalışkan olan, tatilden kısım çalışmaya yönelen sürekli belirli saatler diliminde bir şeye yetiştirme kaygısı ve endişesi içerisinde olan, kendisiyle ve diğer insanlarla daima rekabet içerisinde aşırı kontrolcü yapıda olan bireylerdir.

B tipi kişilik özelliğinde olan insanlar ise, zamanı dikkate almazlar, sabırlıdırlar, kendilerini övmeyizler, kazanmak için değil eğlenmek için oynarlar, kendilerini sıkımazlar, rahattırlar, acele etmekten hoşlanmazlar, yumuşak huyludurlar ve yetkilerini devredebilmektedirler (Aslıpek, 2014: 23).

A tipi kişilik özelliğindeki yüksek devirde çalışan motora benzetilmektedir. Hızlı ve verimli çalışmalarının yanında tükenme ihtimalleri de oldukça yüksektir (Örsal, 2014). B tipi kişilik özelliğine sahip olan bireyler ise bazı zararlı alışkanlıkları (sigara, alkol, v.b.) olmasına hatta kalıtsal kalp problemleri bile olmasına rağmen stresten uzak olmalarından dolayı daha sağlıklı ve daha uzun yaşayan bireyler olarak tanımlanmaktadır (Aktaş, 2001).

Aynı zamanda bir birey hem A tipi hem de B tipi özellikleri taşıyan bir çalışan olabilmektedir. Bu kişilik tipine sahip bireylere de karma tip adı verilmektedir. Bu tipteki bir insandan verimli bir performans alınabilmesi için önemli olan daha çok hangi tip özelliğe yatkın olduğunun belirlenmesi ve ona göre davranılarak işle ve iş ortamındakiyle barışık bir şekilde çalışmasının sağlanmasıdır (Pelit vd., 2010).

2.7.16. Atkinson ve Mc. Clelland'ın Kişilik Kuramı

İnsanların doğası gereği yemek yemek, şü içmek, uyumak gibi bazı biyolojik ihtiyaçlarının yanında kişiden kişiye farklılık gösteren psikolojik ihtiyaçları da bulunmaktadır. Atkinson ve Mc. Clelland 1960'lı yıllarda insanların bazı motive güçlerini belirlemek amacıyla yöntemler geliştirmişlerdir. Yaptıkları bu çalışmalarda bireyler arasında başarı arzusu, güç arzusu ve herhangi bir olguya bağlanma arzusu açısından farklılıklar olduğunu saptamışlardır (Sanal, 2017).

Atkinson ve Mc. Clelland'ın insanların zorunlu gereksinimleri dışındaki gereksinimlerini belirlemeye yönelik çalışmalarda bulunmalarının amacı, kişilerin genel gereksinimlerinin herkeste aynı olması ve bireyleri birbirinden ayıran durumun onların genel gereksinimlerinden farklı olan gereksinimleri olduğunu savunmaktadırlar (Kaplan, 2008).

2.7.17. Eric Berne'in Kişilik Kuramı

Eric Berne de Freud gibi kişiliği duygusal açıdan ele alarak üç grupta incelemiştir (Sanal, 2017):

- Çocukluk (olgun olmayan): Berne'ye göre her birey aslında kısmen çocuktur. Çocuksu tavırlar bireyin hayatında zevk ve yaratıcılık etkisi olarak bulunmalı ve süreklilik göstermelidir.
- Olgunluk (yetişkinlik): Berne'ye göre bireyin davranışlarına nasihat ve yasaklarla yön veren zihinsel yapı, kişiliğin yetişkinlik yönünü oluşturmaktadır. Bu grup, Freud'un süper egosunun oynadığı role denk gelmektedir.
- Atalık: Yetişkin davranışlarını çevrede yaygınlaştırmak amacıyla bireyin girişmiş olduğu çabaların toplamından oluşan, küçük veya büyük her insanda bulunan bir kişilik kısmıdır.

2.8.BEŞ FAKTÖR KİŞİLİK MODELİ

Birçok araştırmacı tarafından belirlenen ve sayıca çok fazla olan kişilik özelliklerinin hepsinin bir arada kullanımı hiçbir araştırmacı tarafından mümkün olmaması nedeniyle araştırmacıların yaptığı faktör analizleri sonucunda bu özelliklerin tamamını temsil ettiğine inanılan beş faktör kişilik modelini oluşturmuşlardır. Bu sayede kişilik konusunun kullandığı beş faktör kişilik modeli hem kavram kargaşalarını ortadan kaldırmakta, hem farklı araştırma sonuçlarının karşılaştırılmasına imkan sağlamakta hem de kişilik konusunda yapılan çalışmalara bir yön vermektedir (Günel, 2010). Literatürde kişilik konusunda birçok yaklaşım öne sürülmüş ancak kişiliği açıklamaya yönelik bireysel farklılıklara odaklanarak,

kişilerin sergiledikleri gözlemlenebilen davranış şekillerinden hareket ederek bu beş faktör kişilik özellikleri ortaya koyulmuştur. Bu modelin oluşturulmasının ardından kişilik ile ilgili yapılan ulusal ve uluslararası araştırmalarda bu modelin yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir (Tekin vd., 2012: 4617). Çünkü bu model aynı zamanda pratik hayatta da kullanılabilir ölçekleri içermektedir (Somer, 2001).

Bu modeli uzun bir geçmişi olan yeni bir bakış açısı olarak görmek mümkündür. Önceki nesillerin bakış açılarından farklı olarak teoriye değil de bilimsel gözleme dayalı olup, kişiliği beş ayrı temel boyutta ele almaktadır. İnsanları kategorilere ayırmak yerine davranış özelliklerini çeşitli kişilik boyutlarında farklı düzeylere yerleştirmektedir (Demirci vd., 2007: 21). Aynı zamanda beş faktör kişilik özelliklerine karakteristik uyumlar denilmektedir çünkü bunlar bireyin altta yatan kararlarını yansıtmaktadırlar. (Allık ve MCCrae, 2002).

Beş faktör kişilik modeline ait dışa dönüklük/içe dönüklük, uyumluluk/geçimsizlik, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliklerinin açıklandığı tablo aşağıda yer almaktadır.

Şekil 6: Beş Faktör Kişilik Modeli

FAKTÖRÜN ADI		ÖZELLİKLER
DIŞADÖNÜKLÜK/ İÇEDÖNÜKLÜK	Dışadönüklük	Sıcakkanlı, sevecen, kolay iletişim kurabilen, samimi, sempatik, sosyal, enerjik, hareketli, coşkulu, doğal, iyimser
	İçedönüklük	Mesafeli, ciddi, dikkat çekmeyen, kendi halinde, yalnızlıktan hoşlanan, riskten kaçan, sorumluluk sahibi
UYUMLULUK/ GEÇİMSİZLİK	Uyumluluk	Uyumlu, çatışmalardan kaçan, hassas, merhametli, geçimli, sakin, güvenilir, işbirliğine yatkın
	Geçimsizlik	İnsanlara güven duymayan, şüpheli, uyanık, mücadeleci, bencil, işbirliğinden kaçınan, insanlarla yarış içinde
SORUMLULUK	Yüksek Sorumluluk	Düzenli, planlı, amaç odaklı, kararlı, tedbirli, sorumluluk sahibi, kuralcı, itaatkar, disiplinli, başarı odaklı, titiz
	Düşük Sorumluluk	Plansız, esnek davranan, fevri, ani karar veren, kurallara gelemeyen, disiplinsiz
DUYGUSAL DENGESİZLİK	Değişken Duygusal Durum	Endişeli, hassas, kendisine acıyan, gergin, duygusal, kararsız, dirençsiz, sinirli, evhamlı
	Dengeli Duygusal Durum	Kendisine güvenen, güven veren, sorunlarla başa çıkmada oldukça başarılı, dirençli, mücadeleci, sakin, uyumlu, telaşsız
GELİŞİME AÇIKLIK	Gelişime Açık	Analitik düşünen, meraklı, hayal gücü yüksek, anlayışlı, orijinal fikirli, ilgili, yaratıcı, yenilikçi
	Gelişime Açık Olmayan	Muhafazakar, yeniliğe karşı dirençli, gelenekselci, ince fikirli olmayan, sosyallikten hoşlanmayan, rutin alışkanlıklara sahip

Kaynak:McCrae ve Costa (1987), McCrae ve John (1992)

Şekil 6 incelendiğinde, faktörler içerisinde oldukça fazla sayıda kişilik özelliğine yer verildiği ve bu sınıflandırmanın çok sayıda yapılmış analizler sonucunda oluşturulduğu görülmektedir. Ancak bu modelin kullanım alanının oldukça geniş olmasına rağmen kimi zaman yoğun bir şekilde eleştiride almaktadır. Bu eleştirilerin ilk dayandığı temel nokta da, kişiliğin çok karmaşık bir yapıya sahip olmasına karşılık, basit beş faktörle açıklanmasının doğru olmadığı şeklinde olmaktadır. Bir diğer yapılan eleştiri de, model de yer alan faktörlere ait alt faktörlerin kimilerinde hala uzlaşma sağlanamamış olmasıdır. Tüm bu eleştirilere

rağmen yıllardır yapılan araştırma ve farklı dillerde yapılan analizler doğrultusunda kişilik psikologları açısından da kabul gören görüş, beş faktör kişilik modelinin, insanların kişilik özelliklerini açıklamakta yeterli bir yapı olduğu yönündedir (Taşkesen, 2014).

2.8.1.Dışadönüklük-İçedönüklük

Beş faktör kişilik kuramının ilk faktörü Eynseck'in dışadönüklük-içedönüklük boyutu olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada içedönük kişiler kendi iç dünyalarında olup bitenlere daha çok önem verirlerken, dışadönük kişiler dış dünyada olup biten olaylarla daha çok ilgilenmektedirler (Cüceloğlu, 1996). Dışadönük kişilik özelliğine sahip olan bireyler oldukça sıcakkanlı, sevecen, insanlarla çok kolay iletişim ve samimiyet kurabilen, sempatik, oldukça sosyal bir yapıda yüksek enerjiye sahip olan kişilerdir. Bu kişiler bu özellikleri sayesinde sıkılmadan rahatça birçok sosyal ortama girebilmekte ve insanlarla yakın ilişki içinde olabilmektedirler. Aynı zamanda bu kişiler risk almaktan hoşlanmaktadırlar ve ayrıntılı düşünmekten yoksundurlar. Bu nedenle de sorumluluk almakta pekiyi değillerdir.

Dışadönük yapıda olan bireyler iş hayatlarında verilen işleri yapmak konusunda oldukça gönüllü, yeni şeyler düşünüp üretebilme yeteneğine sahip, her zaman iyi görünen, yaratıcı ve renkli fikirler sunan, enerjik ve istekli olan, başladığı işe dört elle sarılan ve diğer çalışanlarında katılımını sağlayarak onlara da motive veren bireylerdir. Arkadaşlık ilişkilerin de kolayca iletişim kurabilen, insanları seven, övülmekten hoşlanan, heyecan veren, diğerleri tarafından gıptayla gösterilen, kin beslemeyen, kolayca özür dileyebilen, sıkıcı durumlarda eğlendirebilen ve spontane etkinliklerden hoşlanan kişilerdir (Littauer, 2003).

Dışadönük kişilik özelliğine sahip bireylerin taşıdığı bu özelliklerden dolayı çalışma hayatlarında halkla ilişkiler gibi insanlarla yakın ilişkiler kurabilecekleri alanlarda faaliyet göstermeleri onların çok aha başarılı olmalarına yardımcı olabilecektir (Karakaya, 2013: 67).

İçedönük kişilik özelliğine sahip olan bireyler ise, dışadönük kişilik özelliklerinin tam tersi özelliklere sahip, insanlara karşı mesafeli, ciddi, dikkat

çekmeyen, yavaş yaşam akışını tercih eden, gözlemci, çekingen, sakin, yalnızlığı seven ve yalnızlıktan hoşlanan, kararlarını başka insanlara göre almayan kişilerdir (Sevi, 2009: 66). Bu bireyler diğer insanlardan uzaklaşarak yalnız zaman geçirmeyi ve düşünmeyi severler. Bu bireyler risk almaktan kaçarlar ve sorumluluk sahibi kişilerdir. Dışadönük kişilik özelliğine sahip bireylere göre daha ağır hareket ederek işlerini yapmadan önce düşünmeyi tercih etmektedirler.

İçedönük bireyler iş hayatlarında programlı, yüksek standartlı ve mükemmeliyetçi, detaycı, düzenli ve organize olmuş, temiz ve derli toplu, ekonomik, sorunları fark edebilen, yaratıcı çözümler üreten, başladığı işi bitiren, listeleri, grafikleri, figürleri ve planları seven bireylerdir. Bu kişiler arkadaşlarını itinayla seçerler, arka planda kalmayı tercih ederler, dikkat çekmekten hoşlanmazlar, güvenilir ve bağlıdırlar, şikayetleri dinlerler, diğer insanların sorunlarına çözümler türetirler ve diğer insanlarla gerçekten ilgilidirler (Littauer, 2003).

2.8.2.Uyumluluk-Geçimsizlik

Beş faktör kişilik modelinin ikinci faktörü olan uyumluluk özelliğidir. Bu özelliklerden yoksun olan yani, uyumluluk özelliklerinin tam tersi özelliklere sahip olan bireylerin kişilik özellikleri de geçimsizlik olarak adlandırılmaktadır.

Uyumlu yapıda olan bireylerin buldukları yapısına göre hareket ederek uyum sağladıkları, herhangi olumsuz bir durumla da karşılaştıkları zaman, ılımlı ve sakin şekilde hareket ederek çözümlerde buldukları söylenebilmektedir (Merdan, 2013). Uyumlu yapıda olan bireyler çatışmalardan kaçınan, insanlarla uyumluluk içinde hareket eden, anlayışlı, alçak gönüllü, hassas yapıda, merhametli, bağışlayıcı, insanlarla iyi geçinebilen, sakin bir kişilikte, insanlara güven duyan ve onlarla iş birliği içinde olan kişilerdir (Sevi, 2009). Bu bireyler insanlar tarafından sevecen ve güvenilir bir kişi olarak görülmektedir. Bu özellikleri nedeniyle çok kolay kandırılabilirler. Bu bireyler buldukları ortama uyum sağlarlar ve kendi kendilerine de yetebilme özelliğine sahiptirler aynı zamanda karşı tarafa güven vermesi ve herhangi bir kriz durumunda sakin kalarak durumu yumuşak bir şekilde idare ederek orta yolu bulması nedeniyle insanlarla karşılıklı iletişim kurabilecekleri işlerde yer almaları onları daha başarılı bir duruma getirmektedir.

Uyumluluk özelliğinin tersi olan geçimsizlik özelliğine sahip bireyler, kaba, sert, samimi olmayan bireyleri tanımlamaktadır (Tozkoparan, 2013). Bu kişiler, insanlara güvenmeyen, onlarla işbirliği yapmaktan çok yarış içinde olmayı tercih eden, kibirli, eleştirici, toleransı düşük, bağımsız, uyanık bir yapıda, mücadele etmekten hoşlanan, çabuk parlayan, zor beğenen, önyargılı, kendisi dışındaki durumlara şüpheli yaklaşan ve kendisini düşünen bireylerdir (Sevi, 2009). Bu bireyler insanlarla alay edebilen, onlara karşı kin duyabilen, sınırlı bir yapıya sahip, kaba davranışlarda bulunan ve insanları kandırma özelliğinden dolayı güven duyulmayan kişilerdir. Bu bireyler daha çok kendi işlerini yapmaya yatkın olan, başkaları için çalışmaktan hoşlanmayan bireyler olmaktadır.

2.8.3.Sorumluluk

Bu kişilik özelliğine sahip olan bireylerin öz denetimi yüksek olmaktadır. Düzenli ve planlı hareket eden, amaçlarına yönelik, kararlı ve tedbirli davranışlar gösteren yüksek sorumluluk alabilen, kurallara uymaktan hoşlanan planlı hareket ederek örgütlenmeyi seven kişilerdir. Ayrıca bu kişilik özelliğine sahip olan bireyler itaatkar, düzenli ve disiplinli çalışarak başarıya odaklanan azimli bireylerdirler (Tozkoparan, 2013: 200). Amaca yönelik hedeflerini çok iyi kontrol ederler ve en küçük ayrıntıları bile gözden kaçırmazlar. Bu bireyler yakın arkadaşlıklar kurmak konusunda oldukça iyidirler ve başarı odaklı olmalarından dolayı hedeflerine engel olan olası durumlardan uzaklaşıp amaçlarına odaklanmaktadır. Bu bireyler kendilerine verilen işleri en iyi ve başarılı şekilde yerine getirmek konusunda oldukça dikkatli ve titiz çalışmaktadırlar.

Sorumluluk özellikleri düşük olan yani öz denetimi düşük olan bireyler de, plansız hareket eden, dikkatsiz, dağınık, tembel ve esnek davranan kişilerdir (Aktaran: Tabak vd., 2010). Bu bireyler aynı zamanda çabuk karar verebilecek fevri davranışlarda bulunan ve kurallara bağlı kalmaktan hoşlanmayan, disiplinsiz bireylerdir. Bu özellikleri nedeniyle insanlarla ilişkileri çok kuvvetli olmamaktadır.

2.8.4.Duyusal Dengesizlik

Duyusal dengesizlik faktör özelliği taşıyan, değişken duygusal durum özelliğine sahip kişiler endişeli, hassas yapıda, kendine acıma duygusu içerisinde,

gergin ve duygusal, kararsızlığa sahip, dirençsiz bireyler olmaktadır (McCrae ve John, 1992).

Bu bireyler sınırlı, gergin ve evhamlı oldukları için çoğu zaman stres altına girmektedirler (Merdan, 2013). Ruh halleri tutarsızdır. Çabuk etkilenen, kaygılı, kötümser, yaptıkları herhangi bir işte başkalarının onayına ihtiyaç duyan, kararsız, alıngan ve kendisiyle barışık olmayan bir yapıdadırlar (Sevi, 2009: 66).

Düşük duygusal dengesizlik özelliği taşıyan, dengeli duygusal duruma sahip bireyler de, kendilerine güvenen ve sorunlarla başa çıkmak konusunda oldukça başarılı ve dirençli, dengeli, huzurlu, mücadeleci, sakin yapıda, insanlarla uyum içerisinde olan ve telaşsız kişiler olmaktadır (Sevi, 2009). Karşılarındaki insanlara da güven vermektedirler.

2.8.5. Gelişime Açıklık

Gelişime açık faktör özelliği taşıyan bireyler analitik düşünebilen, meraklı, hayal gücü yüksek, anlayışlı, orijinal fikirlere sahip, ilgili bireylerdir (McCrae ve John, 1992). Bu bireyler yenilikleri severler ve her daim yaratıcılık farklılık arayışı içindedirler (Westerhuff, 2008).

Gelişime açık olan bireyler işlerinde daha başarılı olmak amacıyla kendilerini yenileme, yeteneklerini ve becerilerini daima geliştirme eğilimindedirler (Merdan, 2013). Olumlu ve olumsuz duygularını oldukça keskin yaşamaktadırlar.

Gelişime açık olmayan somut-pratik bireyler ise, daha çok muhafazakar, yeniliğe karşı direnç gösteren, geleneksellikten hoşlanan, ince fikirli olmayan ve ilgi alanları sınırlı bireylerdir. Yaşamlarını belirli bir klasik çizgi üzerinde rutinleştirerek sürdürmektedirler ve alışkanlıklarından vazgeçmezler.

Bu faktör, modelde araştırmacıların üstünde en az görüş birliğine vardıkları faktör olmaktadır. Aslında bu boyut bazı araştırmacılar tarafından zeka, bazı araştırmacılar tarafından kültür olarak tanımlanırken bazıları tarafından da deneyime açıklık olarak adlandırılmaktadır. Bu faktörün tanımlayıcı özellikleri arasında analitik, karmaşık, meraklı, bağımsız, yaratıcı, liberal, geleneksel olmayan, orijinal,

hayal gücü yüksek, ilgileri geniş, cesur, değişikliği seven, artistik, açık fikirli gibi sıfatlar bulunmaktadır (Somer vd., 2002).

McCrae ve Costa'nın bu beş faktör kişilik özellikleri konusundaki endişeleri, kullanılan araçlar ve gözlemciler arasındaki model boyutlarının birbirine çok yakın özellikler taşıması ve ayırt etmekte zorlanılabilmesi olmuştur. McCrae ve Costa'ya göre eğer beş faktörlü bu model kişiliklerin makul bir temsiliyle, bu faktörler anketlerin yanında aynı zamanda kişilerin taşıdıkları bu sıfatlardan, gözlemde bulunan bireylerin değerlendirmelerinden ve kişilerin de kendi kendilerini analizlerinden de ortaya konulabileceğini düşünmektedirler. Ayrıca bu araştırmaları sayesinde metodolojik perspektiften gelen somut sorulara da cevap vermişlerdir (McCrae ve Costa, 1987).

3.YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın problemine uygun olarak seçilmiş olan araştırma modeli, evren ve örneklem, veri toplama araçları, verilerin toplanması ve analizi ile ilgili açıklamalar yer almaktadır.

3.1.Araştırmanın Modeli

Bu araştırma ilişkisel tarama modelinde betimsel bir araştırmadır. İlişkisel tarama modeli, iki veya daha çok sayıda değişkenin yer aldığı, aralarında birlikte değişim varlığını ve derecesini belirlemek amacıyla yapılan araştırma modelleridir. Araştırmada bireysel yatırımcıların kişilik tipleri ile yatırımcı eğilimleri arasında nasıl bir ilişki olduğu incelenmiştir.

3.2.Evren ve Örneklem

Araştırma evreni Türkiye genelindeki bireysel yatırımcılardan oluşmaktadır. 2017 aralık ayı verilerine göre yatırımcı sayısı 1.090.903'tür (TSBP, 2017). Bu veriler temel alınarak yapılan örneklem yeterlilik testinde elde edilen sonuca göre 384 adet anket sayısının yeterli olacağı tespit edilmiştir (Büyüköztürk vd., 2014;93-98).

Araştırmanın örnekleme kartopu örnekleme yoluyla seçilmiş olan Türkiye genelinde yaşayan 242 kadın, 381 erkek olmak üzere toplamda 623 bireysel yatırımcıdan oluşmaktadır. Kartopu örnekleme yöntemi kullanılmasının sebebi evrenin tümüne aynı anda ulaşma imkanının olmamasıdır. Kartopu yöntemi öncelikle yakın çevreden elde edilen verilerin toplanması ardından yakın çevrenin kendi çevresinden verileri toplamasının istenmesi ve her katılımcının kendi çevresini de katarak evrenin bu şekilde büyümesidir. Bu yöntem ile kartopu gibi azdan çoğalarak çoğunluğa ulaşılmakta ve katılımcı evreni kartopu gibi giderek büyümektedir. (Başkale, 2016;26).

3.3.Veritoplama Araçları

Araştırmanın kapsamını Türkiye genelinde yer alan bireysel yatırımcılar oluşturmaktadır. Araştırma, Türkiye genelinde belirli sayıda bireysel yatırımcıya

yapılması sebebiyle elde edilen bulgular bu yatırımcılardan elde edilen verilerle sınırlıdır. Araştırmanın temelini insan unsurunun oluşturması sebebiyle, sosyal bilimler alanındaki araştırmalara özgü genel kısıtlar bu araştırma için de geçerli olup, sayısal verilerin güvenilirliği, veri toplamada kullanılan anket tekniğinin özellikleriyle sınırlı bulunmaktadır.

Anket çalışmasının birinci bölümünde; Türkiye genelinde yer alan bireysel yatırımcıların Beş Faktör Kişilik özelliklerinden hangilerini taşıdığını ölçmek ve değerlendirmek üzere sunulan önermeleri ve ağırlıklı derecesini belirlemek amacıyla 5’li Likert ölçeği kullanılarak Kesinlikle Katılıyorum (5), Katılıyorum (4), Kararsızım (3), Katılmıyorum (2) ve Kesinlikle Katılmıyorum (1) şeklinde kodlanmıştır.

Anket çalışmasının ikinci bölümünde; Türkiye genelindeki bireysel yatırımcıların davranışsal finans eğilimlerinden hangilerini taşıdıklarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu sebeple yine 5’li Likert ölçeği kullanılarak Kesinlikle Katılıyorum (5), Katılıyorum (4), Kararsızım (3), Katılmıyorum (2) ve Kesinlikle Katılmıyorum (1) şeklinde kodlanmıştır.

Anket çalışmasının üçüncü bölümünde; yine Türkiye genelindeki bireysel yatırımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirlemek amacıyla cinsiyetleri, medeni durum, yaş, eğitim durumları, meslekleri ve hisse senedi faaliyetleri hakkında sorular sorulmuştur.

3.4. Verilerin Toplanması

Bu araştırmanın verileri, 2017 yılında Türkiye genelinde yaşayan bireysel yatırımcılardan oluşan araştırma grubuna Davranışsal Finans Ölçeği, Beş Faktör Kişilik Envanteri ve Demografik Özellikler Formu uygulanarak toplanmıştır.

Ölçekler uygulanmadan önce bireysel yatırımcılara samimi ve içten cevaplar verebilmelerini sağlamak amacıyla araştırma sonuçlarının sadece bilimsel amaçla kullanılacağına, bireylerin kimliklerinin gizli tutulacağına ilişkin açıklamalar hem ölçeklerde yazılı olarak hem de bireylere birebir belirtilmiştir.

Davranışsal Finans alanında oluşturulan 24 soruluk anket formu için Ede (2007), Elmas (2010), Büyükaslan (2012), Özcan (2010) ve Ateş (2007) çalışmalarında yer verdikleri anket sorularından yararlanılmıştır. Bu beş önemli çalışmadan alınan sorular derlenerek tek bir anket formu oluşturulmuştur. Beş Faktör Kişilik Kuramı için de Karakaya (2013) çalışmasında paylaşmış olduğu anketinden yararlanılmıştır. Kişilik envanteri için oluşturulan anketin daha önce test edilerek uygulanmış olması sebebiyle herhangi bir teste tabi tutulmamıştır. Ancak davranışsal finans için oluşturulan anket formunun sorularının diğer çalışmalardan derlenerek oluşturulması ve daha öncesinde oluşturulmuş haliyle bir uygulamaya tabi tutulmamış olması sebebiyle geçerlilik analizi yapılmıştır. Güvenilirlik analizi ankete verilen yanıtların tutarlılığını ölçmektedir. Tüm sorular içinde elde edilen α değeri o anketin toplam güvenilirliğini gösterir ve 0,7'den büyük olması beklenmektedir (Sanal, 2013). Analiz sonucu Cronbach's Alpha değerinin (,854) mükemmel düzeyde güvenilir katsayıda çıkması sebebiyle anketin uygulanabilir olduğu kanaatine varılmıştır.

3.5.Verilerin Çözümlemesi

Verilerin analizinde SPSS (Statistical For Social Sciences) 18.0 for Windows istatistik paket programı kullanılmıştır. Veriler çapraz tablolar testi ve ki-kare testi ile analiz edilmişlerdir.

4.BULGULAR VE YORUM

Yatırımcılar davranışsal finansa göre; yatırım kararlarını alırken rasyonel bir birey olarak davranmaktan uzaklaşmakta ve bazı faktörlerin etkisi altında birbirlerinden farklı kararlar alabilmektedirler.

Her bireyin kendisine özgü kişilik bir özelliği olmakta ve farklı kişilik özelliklerine sahip bireylerin aldıkları bireysel yatırım kararları da kendi kişilikleri ve diğer faktörler ile bağlantılı ve diğer bireysel yatırımcılardan da farklı olmaktadır.

Her bireyin finansal kararlarını alırken sergiledikleri davranışlar, davranışsal finansı oluştururken, bu davranışları da bireylerin kendi kişilik özellikleri

şekillendirmektedir. Bu sebeple bireysel yatırımcıların davranışsal finans açısından gösterdikleri eğilimler, bu eğilimlerin temelinde yatan bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ve bu kararlarda etkili olan diğer faktörlerin incelenmesi önem taşımaktadır. Bu sayede bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ile davranışsal finans arasındaki ilişki ölçülerek hangi kişilik özelliğine sahip bireylerin hangi davranışsal finans eğilimi gösterdiklerini belirlemek amaçlanmıştır.

Davranışsal finans alanında yapılan çalışmalar, finansal piyasalardaki gelişmeleri yansıtması, yatırımcı davranışlarını temel alması ve bu sebeple finans ve psikoloji arasında bir köprü oluşturup disiplinler arasında bir bağ kurması nedeniyle oldukça büyük önem taşımaktadır. Davranışsal finans konusunun temelini oluşturan ve bu alanda ilk çalışmaları yürüten en önemli isimler Kahneman ve Tversky olmuştur. Kahneman ve Tversky (1974) “Belirsizlik Altında Karar Verme” isimli çalışmalarında, insanların kesin olmayan olaylar gibi belirsiz durumlar karşısında karar vermelerine yardımcı olan zihinsel kısa yolları araştırmışlardır. Shefrin ve Statman (1985) ise bu çalışmanın ardından kaybın gerçekleşmesi durumundan kaçınmanın Kahneman ve Tversky’nin belirsizlik altında seçim yaklaşımının en önemli özelliği olduğunu belirtmişlerdir.

Türkiye’de yatırımcılar üzerine araştırmaların gerçekleştirilmesi BİST’in kuruluşundan itibaren başlamıştır. Özellikle yatırımcıların Davranışsal Finans açısından incelenmesi üzerinde oldukça durulmuştur. Yatırımcı profiline dair ilk araştırmalardan biri BİST’te Dünya İktisadi Araştırmalar A.Ş. tarafından 1991 yılında İstanbul’da gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma da yatırımcıların menkul kıymetler arasında ki seçimleri incelenerek, yatırımlarına ilişkin gözlem ve araştırmalarıyla ilgili çeşitli bilgiler elde edilmeye çalışılmıştır.

Yatırımcı psikolojisini ve davranışlarını Türkiye’de ele alan ilk çalışma ise, 1995 yılında Kuşçuoğlu tarafından yapılmıştır. Çalışmada risk tercihlerine ağırlık verilerek yatırımcı davranışları tespit edilmeye çalışılmıştır. Diril (1998) çalışmasında yatırımcı davranışlarını değerlendirmiştir. Doğukanlı ve Önal tarafından 2000 yılında gerçekleştirilen çalışmada 2003 yılında DÖM tarafından yapılan çalışma da ise, cinsiyete dayalı yatırım tercihlerinin değişimi ve yatırımcı davranışları, ilişkili testlerle belirlenmeye çalışılmıştır. Yine 2003 yılında Barak

tarafından yapılan bir diğ er ç alışmada, hisse senedi piyasalarında görü len anomaliler ve bunları açıklamak üzere geliştirilen davranış sal finans modelleri BİST'te değ erlendirilmiştir. 2007 yılında Ede'nin yaptığı ç alışmada ise rasyonel olmayan yatırımcı davranış larının hisse senedi piyasalarına etkileri incelenmiştir.

Beş Faktör Kişilik Modeli alanında ise yapılan ç alışmalardan biri 2009 yılında Sevi tarafından gerç ekleştirilmiştir. Yapılan bu ç alışmada Beş Faktör Kişilik modeli ile psikobiyojik kişilik modeli karşılaştırılmıştır. Kişilik alanında yapılmış birç ok ç alışma bulunmasına rağ men Beş Faktör Kişilik modeli ile davranış sal finansın bireysel yatırımcı üzerine etkisini temel alan bir araştırmaya ulaşılamamıştır. Bu sebeple yapılan bu ç alışmanın alanına katkı saç layacaktır.

Ç alışmada, ü lkemizde ki bireysel yatırımların aldıkları yatırım kararları üzerinde etkili olan kişilik tiplerinin ve demografik özelliklerinin davranış sal finans açı sından değ erlendirilmesi ve bireysel yatırımcıların demografik ve kişilik özelliklerinin finans alanındaki davranış larını ne denli etkilediğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Bu sebeple bireysel yatırımcılar demografik özellikleri, yatırımcı eğ ilimleri ve kişilik tipleri ř eklinde gruplandırılarak değ erlendirmeye tutulmuşlardır. Bu tespitlerle yatırımcıların kişilik özellikleri ve davranış sal eğ ilimleri hakkında davranış sal finans konusunda diğ er ç alışmalara katkı saç lanması amaçlanmaktadır.

Araştırmamızı gerç ekleştirmek için gerekli olan veriler anket yönt emiyle elde edilmiştir. Anketler Türkiye genelinde yer alan bireysel yatırımcılara birebir ulaştırılarak gerç ekleştirilmiştir. Anket ç alışması 26 Eylül- 17 Aralık 2017 tarihleri arasında gerç ekleştirilmiştir ve toplamda 623 adet bireysel yatırımcıdan toplanan veriler elde edilmiştir. Anketin güvenilirliğ i 0,95 Güven aralığ ında kartopu ö rneklem yönt emiyle ulaşılan veriler SPSS 18.0 istatistik paket programı ile değ erlendirilerek analiz edilmiştir.

4.1. Davranış sal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların Kişilik Tiplerinin Değ erlendirilmesi

Ç alışmanın amacı, Türkiye genelinde yatırım yapan bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ile davranış sal finans özellikleri arasında ilişkiyi belirlemektir. Bu

sebeple katılımcıların demografik, kişilik ve davranışsal finans özellikleri aşağıdaki tablolar üzerinden değerlendirilmektedir.

Tablo 4.1.1: Katılımcıların demografik özellikleri

Demografik Özellikler		Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	242	38,8
	Erkek	381	61,2
	Toplam	623	100,0
Yaş	18-24	90	14,4
	25-34	201	32,3
	35-44	212	34,0
	45-54	107	17,2
	55 ve üstü	13	2,1
	Toplam	623	100,0
Medeni Durum	Bekar	214	34,3
	Evli	383	61,5
	Diğer	26	4,2
	Toplam	623	100,0
Eğitim Düzeyi	İlköğretim	29	4,7
	Lise	169	27,1
	Ön Lisans	86	13,8
	Lisans	293	47,0
	Lisansüstü	46	7,4
	Toplam	623	100,0
Meslek Grupları	Ücretli Özel Sektör	246	39,5
	Ücretli Kamu	206	33,1
	Serbest Meslek	42	6,7
	İşyeri Sahibi	40	6,4
	İşsiz	23	3,7
	Diğer	66	10,6
	Total	623	100,0

Tablo 4.1.1' de görüldüğü gibi Türkiye genelinde ankete katılan 623 bireysel yatırımcıların %38,8'lik kısmını (242 kişi) kadın yatırımcılar oluştururken %61,2'lik kısmını (381 kişi) da erkek yatırımcılar oluşturmaktadır. Oranlara baktığımızda erkek katılımcıların daha fazla olduğu görülmektedir.

Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise % 14,4'ünü (90 kişi) 18-24 yaş arası yatırımcıların oluşturduğu görülmektedir. % 32,3'ünü (201 kişi) 25-34 yaş arası yatırımcılar oluşturmaktadır. Bu yaş aralığı aynı zamanda en çok katılımcının katıldığı yaş aralığı olmaktadır.

Katılımcılarının % 34,3'lük (214 kişi) kısmını bekar olan yatırımcılar oluştururken % 61,5'lik (383 kişi) kısmını da evli olan yatırımcılar oluşturmaktadır.

Eğitim durumuna bakıldığında ise katılımcılardan 293 kişi (%47,0) ile en yüksek orana sahip olan yatırımcılar lisans mezunlarından oluşmaktadır.

Yatırımcıların 246'sını (%39,5) ücretli özel sektör çalışanları oluştururken 206'sını da (% 33,1) ücretli kamu çalışanları oluşturmaktadır.

Tablo 4.1.2: Katılımcıların Hisse Senedi Yatırım Deneyimlerine Göre Dağılımı

Yatırım Özellikleri		Sayı	Yüzde
Yatırım Deneyimi	1 Yıldan Az	213	34,4
	1-3 Yıl	221	35,6
	4-6 Yıl	186	30,0
	Toplam	620	100,0
Elde Tutma Süresi	0-3 Ay	251	40,5
	4-6 Ay	192	31,0
	7-11 Ay	91	14,7
	1-3 Yıl	63	10,2
	4-6 Yıl	12	1,9
	7 Yıl ve Üzeri	10	1,6
	Toplam	619	100,0
Hisse Senedi Oranı	%10 ve altı	470	75,9
	%11-25 arası	122	19,7
	%26-50 arası	17	2,7
	%51-75 arası	5	,8
	%76 ve üzeri	5	,8
	Toplam	619	100,0
Elde Tutulan Hisse Senedi	1-3 Adet	496	80,1
	4-6 Adet	101	16,3
	7-10 Adet	12	1,9
	11-15 Adet	6	1,0
	16 Adet ve Üzeri	4	0,6
	Toplam	619	100,0
Yatırım Değeri	1.000 ve altı	112	18,1
	1.001-5.000 arası	129	20,8
	5.001-10.000 arası	153	24,7
	10.001-50.000 arası	125	20,2
	50.001-100.000 arası	78	12,6
	100.001 ve üzeri	22	3,6
	Toplam	619	100,0
Dikkate Alınan Faktörler	Yurtdışı Piyasalar	48	7,7
	Siyasi İstikrar	5	8,1
	Faiz Oranları	102	16,5
	Döviz Kuru	175	28,2
	Altın	111	17,9
	Temel Analiz	11	1,8
	Teknik Analiz	35	5,6
	Şirket Haberleri	33	5,3
	Alınan Tüyolar	42	6,8
	Diğer	13	2,1

Katılımcılarının hisse senedi yatırım deneyimlerini göstermektedir. Bu tabloya göre yatırımcıların %34,4'ünün (213 kişi) 1 yıldan az deneyimi bulunmaktadır. %35,6'sının (221kişi) ise 1-3 yıl arası deneyimi bulunurken %30,0'lik (186 kişi) kısmın ise 4-6 yıl arası deneyimi bulunmaktadır.

Katılımcılarının 251 tanesi (%40,5) hisselerini 0-3 ay arası ellerinde tutmaktadır. %31'i (192 kişi) 4-6 ay süreli yatırım yapmaktadır.

Katılımcıların yaklaşık %95'inin yatırımlarındaki hisse senedi oranı %25 ve altındadır.

Yatırım değeri 1.000 ve altı olan katılımcılar %18,1'lik (112 kişi) kesimden oluşurken, 1.001-5.000 olan yatırımcılar %20,8'lik (129 kişi) kesimden, 5.001-10.000 arası olan yatırımcılar %24,7'lik (153 kişi) kesimden oluşmaktadır. Yatırım değeri 10.001-50.000 olan yatırımcılar %20,2'lik (125 kişi) kesimden oluşurken 50.001-100.000 arası olan yatırımcılar %12,6'lık (78 kişi) kesimden oluşmaktadır.

Yatırımcılar hisse senedi alım-satım kararı verirken sırasıyla en çok döviz kuru (%28,2), altın (%17,9) ve faiz oranını (%16,5) dikkate almaktadır.

Araştırmanın bağımsız değişkeni beş faktör kişilik kuramına ait faktör analizi tablosu aşağıda yer almaktadır.

Tablo 4.1.3: Bağımsız Değişken Beş Faktör Kişilik Kuramının Faktör Analizinin Tablosu

Faktörler	Değişkenler	Faktör Yükları	Açıklanan Varyans	Öz Değer
Dışa Dönük/ İçe Dönük	Çok fazla konuşmam.	,813	13,133	6,304
	Genelde arka planda kalmayı tercih ederim.	,810		
	Sohbeti başlatan ben olurum.	,813		
	Söyleyeceklerimi genelde az kelimeyle ifade ederim.	,729		
	Toplantı gibi ortamlarda çok farklı insanlarla konuşurum.	,784		
	Dikkat çekmekten hoşlanmam.	,790		
	İlgi odağı olmayı önemsemem.	,771		
	Yabancı insanların yanında sessizimdir.	,788		
	Eğlenmeyi seven bir insanım.	,799		
	İnsanlarla ilgilenmeyi severim.	,802		
	Uyumluluk/Geçimsizlik	Etrafımdaki insanların rahat hissetmelerini sağlamaya çalışırım.		
Diğer insanların duygularını anlarım.		,783		
Başka insanların sorunlarıyla ilgilenmem.		,756		
Yumuşak kalpliyim.		,694		
Başka insanlarla ilgili değilim.		,698		
Başka insanlar için zaman ayırabilirim.		,785		
Diğer insanların duygularını hissetmeye çalışırım.		,814		
İnsanların rahat hissetmesini sağlaman isterim.		,809		
İnsanları hor görürüm.		,629		
Başkalarının düzenlerini kolayca bozabilirim.		,679		
Sorumluluk/ Sorumsuzluk		Her zaman önceden hazırlıklıyım.	,757	9,719
	Eşyalarımı dağınık bırakırım.	,765		
	Genelde rahat bir insanım.	,659		
	Detaylara dikkat ederim.	,732		
	Ev işlerini anında yapmak isterim.	,744		
	Görevlerimden kaytarabilirim.	,765		
	İşlerimi titizlikle yaparım.	,822		
	İşlerimi karışık bir şekilde yaparım.	,804		
Duygusal Dengesiz/ Dengeli	Yaşama sevinciyle dolu birisiyim.	,696	12,126	5,821
	Kolaylıkla strese girerim.	,827		
	Çabuk endişeye kapılırım.	,822		
	Nadiren keyifsizimdir.	,601		
	Çok çabuk rahatsız olurum.	,757		
	Çabuk sinirlenirim.	,731		
	Değişken bir ruh haline sahibim.	,757		
	Kolay tedirgin olurum	,782		
	Moralim dengelidir, dalgalanmaz.	,784		
	Çoğu zaman keyifsizimdir.	,789		
Gelişime Açıklık/ Gelişime Kapalılık	Soyut fikirleri anlamakta zorlanırım.	,760	11,969	5,745
	Canlı bir hayal gücüne sahibim.	,792		
	Zengin bir kelime haznem vardır.	,817		
	Soyut fikirler ilgimi çekmez.	,750		
	Çabuk anlarım.	,768		
	Geniş bir hayal gücüne sahip değilim.	,757		
	Seçkin fikirlerim olduğunu düşünürüm.	,799		
	Konuşurken zor kelimeler kullanmayı severim.	,703		
	Kendime ait birçok fikrim vardır.	,796		
	Emir vermeyi severim.	,527		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy: ,901 Approx. Chi-Square: 18314,965 Bartlett's Test of Sphericity: ,000. Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. Açıklanan Varyans Toplam:58,913				

Tablo 4.1.3 incelendiğinde; araştırmalarda kullanılmakta olan veri setinin faktör analizi için yeterli olup olmadığını açıklayan KMO değerinin en az 0.50 olması gerekmektedir. Değişkenler arası ilişki gücünü ölçümleyen Barlett's testi ise H_0 'ı test etmektedir. Barlett's testte (Barlett's test of sphericity) sig <0.05 olmalıdır. Eğer 0,5'in altında ise H_0 reddedilir. Eğer tabloda Bartlett değeri $p < 0.001$ ise bu çalışmada ilerlenebileceğini göstermektedir (Karaalioğlu, 2015; 5). Faktör Analizi sonucu elde edilen KMO değerinin 0,50'den büyük (KMO=0,901) ve mükemmel düzeyde açıkladığı görülmektedir. Balett's Testi değerinin de 0.05'ten küçük olduğu (0,000), Korelasyon yeterliliğine sahip olduğu ve çalışmaya devam edilebileceği görülmektedir. Diğer yandan faktör analizi için varimax döndürme tekniği kullanılmıştır. Bu kapsamda analiz edilen 50 maddeden; düşük eşdeğerlilik gösteren, birden fazla faktörde faktör yükü veren, faktör yükü olmayan ve tek başına kalan 2 ifade (sorumlu 16 ve sorumlu 18) çıkarıldıktan sonra 48 doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Bu maddeler, tablo 4.1.3'te görüldüğü gibi 5 faktör altında toplanmıştır. Faktör isimlendirmeleri de literatürde yer alan Beş Faktör Kişilik Kuramından elde edilmiştir. 5'li likert ölçeği kullanılarak uygulanan bu ankette katılımcıların birinci faktörde 'katılıyorum' kısmını işaretlemeleri onların dışa dönük kişilik özelliğine sahip olduğunu ortaya koyarken 'katılmıyorum' kısmını işaretlemeleri onların içe dönük kişilik özelliği taşıdıklarını ortaya koymaktadır. İkinci faktörde 'katılıyorum' kısmını işaretleyen katılımcıların uyumlu kişilik özelliğine sahip olduğu görülürken 'katılmıyorum' seçeneğini işaretleyen katılımcıların da uyumsuz kişilik özelliği taşıdığı belirlenmektedir. Üçüncü faktörde yer alan 'katılıyorum' bölümünü işaretleyen katılımcılar da sorumluluk özelliğine sahip bireyler iken 'katılmıyorum' seçeneğini seçen kişilerin de sorumsuz kişiler olduğu belirlenmektedir. Dördüncü faktörde 'katılıyorum' kısmını seçen bireylerin duygusal dengesiz kişilik özelliği taşıdığı, 'katılmıyorum' seçeneğini işaretleyen bireylerin de duygusal dengeli kişilik özelliği taşıdığı görülmektedir. Beşinci faktörde 'katılıyorum' seçeneğini seçen kişilerin gelişime açık bireyler olduğu görülürken 'katılmıyorum' kısmını işaretleyen kişilerin de gelişime kapalı kişiler olduğu görülmektedir. Bu faktörlerin ölçeğe ilişkin açıklamış oldukları toplam varyans değeri %58,913'tür. Bu beş faktörden birincisinin (dışa dönüklük-içe dönüklük) ölçeğe yönelik olarak açıkladığı toplam varyans değeri %13,133,

ikincisinin (uyumluluk-geçimsizlik) %11,965, üçüncüsünün (sorumluluk) %9,719, dördüncüsünün (duygusal dengesiz) %12,126, beşincisinin (gelişime açıklık) %11,969'dur. Analiz sonuçlarına göre ilk faktör 10 maddeden, ikinci faktör 10 maddeden, üçüncü faktör 8 maddeden, dördüncü faktör 10 maddeden ve beşinci faktör de yine 10 maddeden oluşmaktadır. İlk faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri 0,729 ile 0,813 arasında değişirken ikinci faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri 0,629 ile 0,814 arasında, üçüncü faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri 0,659 ile 0,822 arasında, dördüncü faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri 0,601 ile 0,827 arasında ve beşinci faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri de 0,527 ile 0,817 arasında değişmektedir. Maddelerin bu değer aralıklarında yer alması içsel tutarlılıklarının yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmanın bağımlı değişkeni olan davranışsal finansın yatırımcı eğilimlerinin faktör analizi de aşağıdaki şekildedir.

Tablo 4.1.4: Bağımlı Değişken Yatırımcı Eğilimlerine Ait Faktör Analizinin Tablosu

Faktörler	Değişkenler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Öz Değer
Kendini Kandırma Eğilimi	Gelecek döneme dair kaybettirecek finansal araçlarının kendi portföyümde değil başkalarının portföyünde olacağını düşünürüm.	,759	15,865	3,649
	Piyasada yaptığım işlemlerin olumlu sonuçlarının kendi başarımın, olumsuz sonuçların kötü şansın sonucu olduğunu düşünürüm.	,762		
	Finansal yatırım araçlarının kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal faktörlerle ilgilidir.	,742		
	Yatırım yaparken veya yaptıktan sonra kendime ve yatırıma güvenim çok yüksektir.	,756		
	Diğer yatırımcılar ile kendimi kıyasladığım zaman yatırım stratejilerimin daha başarılı olduğunu düşünürüm.	,799		
	Gelecek dönemde yerel ve uluslararası piyasalarda meydana gelecek ekonomik gelişmelerin pozitif yönde olacağını düşünüyorum.	,744		
Bilişsel Eğilim	Aniden yüksek kar elde ettiğini ilan eden bir şirketin geçmişteki kar performansının düşük oluşu nedeniyle kazançtaki değişimin geçici olduğunu düşünürüm ve bu hisse senetleri ile ilgilenmem.	,724	12,709	2,923
	Küçük hisseler daha çok kazandırsa bile ben yine de büyük şirketleri tercih ederim.	,798		
	Borsa performansı iyi olan şirket iyi bir şirkettir.	,687		
	Bir hisse senedi geçen iki yıl içinde ortalamanın üzerinde getiri sağlamışsa, sadece bu gözlemime dayanarak hisse senedinin bir sonraki yıl da ortalamanın üstünde bir performans göstereceğine inanırım.	,701		
Duygusal Eğilim	Yatırımımın geçmiş performansını, gelecekteki getirilerimi tahmin etmede kullanırım.	,633	12,743	2,931
	Kazandıran hisse senetlerini satın, kaybettiren hisse senetlerini portföyümde tutmayı tercih ederim.	,740		
	Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrası yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarını dikkate alırım.	,765		
	Kendi çalıştığım şirketin hisse senetlerine yatırım yapmayı tercih ederim.	,764		
	İki finansal yatırım aracı arasında kararsız kaldığımda, hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğum aracı seçerim.	,720		
Sosyal Eğilim	Piyasadaki diğer yatırımcıların gözlem ve hareketleri doğrultusunda hareket ederim.	,932	10,801	2,484
	Diğer yatırımcıların davranışlarına anlam veremediğim zamanlarda alış satış hareketlerim artar.	,858		
	Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararını izlerim.	,913		
Kayıptan Kaçınma Eğilimi	Yatırımım sonucu eğer kayıp ortaya çıkarsa daha sonraki yatırımlarımda bu durumdan dolayı daha dikkatli davranırım.	,753	9,854	2,267
	Portföyüme yeni bir hisse senedi almak istediğimde, alacağım hisse senedinin, portföyün risk düzeyini nasıl etkileyeceğini düşünürüm.	,612		
	%80 olasılıkla 400 TL kazanmak yerine %100 olasılıkla 300TL kazanmayı tercih ederim.	,746		
Oto Kontrol Eksikliği	Kısa vadede elde edeceğim kazançlar doğrultusunda uzun vadeli stratejilerimi değiştirebilirim.	,885	7,060	1,624
	Uzun vadeli stratejilerime kısa vadeli hedeflerimden daha fazla önem veririm.	,898		

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy: ,810 Approx. Chi-Square: 7304,832
Bartlett's Test of Sphericity: ,000. Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. Açıklanan Varyans Toplam:69,034

Tablo 4.1.4 incelendiğinde; araştırmalarda kullanılmakta olan veri setinin faktör analizi için yeterli olup olmadığını açıklayan KMO değerinin en az 0.50 olması gerekmektedir. Değişkenler arası ilişki gücünü ölçümleyen Barlett's testi ise H_0 'ı test etmektedir. Barlett's teste (Barlett's test of sphericity) sig <0.05 olmalıdır. Eğer 0,5'in altında ise H_0 reddedilir. Eğer tabloda Bartlett değeri $p<0.001$ ise bu Çalışmada ilerlenebileceğini göstermektedir (Karaalioğlu, 2015; 5). Faktör analizi sonucu kullanılmakta olan veri setinin faktör analizine uygunluğu için gerekli olan KMO değerinin 0,50'den büyük (KMO 0,810) ve Bartlett testi sonucunun anlamlı olduğu ($p<0,000$) görölmektedir. Bu nedenle anket verilerinin faktör analizine uygun olduğu görölmektedir. Faktör analizi için varimax döndürme tekniği kullanılmıştır. Analiz edilen 24 maddeden; faktör yükü olmayan 1 ifade (tutucu 15) çıkarıldıktan sonra 23doğrulamayı faktör analize tabi tutulmuştur. Literatürde genel olarak dört boyuttan oluşan yatırımcı eğilimleri, uygulanan faktör analizi sonucu altı boyuta yükselmiştir. Bilişsel eğilimin alt boyutu olan kayıptan kaçınma eğilimi ile duygusal eğilimin alt boyutu olan oto kontrol eksikliği eğilimi faktör analizi sonucu kendi boyutlarından ayrılarak farklı birer boyut olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple analize tabi tutulan 23 madde tablo 4.1.4'te göröldüğü gibi 6 faktör altında toplanmıştır. Faktör isimlendirmeleri de literatürde yer alan Davranışsal Finansın Yatırımcı Eğilimlerinden elde edilmiştir. 5'li likert ölçeği kullanılarak uygulanan bu ankette katılımcıların birinci faktörde 'katılıyorum' kısmını işaretlemeleri onların kendini kandırma eğiliminde olduğunu ortaya koyarken 'katılmıyorum' kısmını işaretlemeleri onların kendini kandırma eğiliminde olmadıklarını ortaya koymaktadır. İkinci faktörde 'katılıyorum' kısmını işaretleyen katılımcıların bilişsel eğilimde olduğu görölürken 'katılmıyorum' seçeneğini işaretleyen katılımcıların da bilişsel eğilimde olmadıkları belirlenmektedir. Üçüncü faktörde yer alan 'katılıyorum' bölümünü işaretleyen katılımcılar da duygusal eğilime sahip bireyler iken 'katılmıyorum' seçeneğini seçen kişilerin de duygusal eğilimde olmadığı belirlenmektedir. Dördüncü faktörde 'katılıyorum' kısmını seçen bireylerin sosyal eğilim taşıdığı, 'katılmıyorum' seçeneğini işaretleyen bireylerin de sosyal eğilimde olmadığı görölmektedir. Beşinci faktörde 'katılıyorum' seçeneğini seçen yatırımcıların kayıptan kaçınma eğiliminde iken 'katılmıyorum' kısmını işaretleyen kişilerin de kayıptan kaçınmadığı görölmektedir. Altıncı faktörde 'katılıyorum' seçeneğini seçen yatırımcıların oto kontrol eksikliği taşıdığı görölürken

'katılmıyorum' kısmını işaretleyen yatırımcıların da oto kontrol eksikliği taşımadığı belirlenmektedir. Bu faktörlerin ölçeğe ilişkin açıkladıkları toplam varyans değeri %69,034'tür. Bu altı faktörden birincisinin (kendini kandırma eğilimi) ölçeğe yönelik olarak açıkladığı toplam varyans değeri %15,865, ikincisinin (bilişsel eğilim) %12,709, üçüncüsünün (duygusal eğilim) %12,743, dördüncüsünün (sosyal eğilim) %10,801, beşincisinin (kayıptan kaçınma eğilimi) %9,854, altıncısının (oto kontrol eksikliği eğilimi) %7,060'dır. Analiz sonuçlarına göre ilk faktör 6 maddeden, ikinci faktör 4 maddeden, üçüncü faktör 5 maddeden, dördüncü faktör 3 maddeden beşinci faktör 3 maddeden ve altıncı faktör de 2 maddeden oluşmaktadır. İlk faktörde yer alan maddelerin faktör yük değerleri 0,742 ile 0,799 arasında değişirken ikinci faktörde yer alan maddelerin 0,687 ile 0,798 arasında, üçüncü faktörde yer alan maddelerin 0,633 ile 0,765 arasında, dördüncü faktörde yer alan maddelerin 0,858 ile 0,932 arasında, beşinci faktörde yer alan maddelerin 0,612 ile 0,753 arasında ve altıncı faktörde yer alan maddelerin 0,885 ve 0,898 arasında değişmektedir. Maddelerin bu değer aralıklarında yer alması içsel tutarlılıklarının yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

4.2. Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.2.1: Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Dışa Dönük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler			Kendini Kandırma Eğilimi		Toplam
			Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma	
Dışa Dönük	İçe Dönük	Sayı	93	146	239
		İçe Dönük içindeki %	%38,9	%61,1	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%38,1	%38,5	%38,4
		% Toplamı	%14,9	%23,4	%38,4
	Dışa Dönük	Sayı	151	233	384
		Dışa Dönük içindeki %	%39,3	%60,7	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%61,9	%61,5	%61,6
		% Toplamı	%24,2	%37,4	%61,6
Toplam	Sayı	244	379	623	
	Dışa Dönük içindeki %	%39,2	%60,8	%100,0	
	K. Kandırma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%39,2	%60,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,919 / Value ,010^a

H₀: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.2.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,919) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kendini kandırma eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından 379 (%60,8) tanesinin kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu, 244 (%39,2) tanesinin de kendini kandırma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine bu katılımcıların toplamda 239 (%38,4) tanesi içe dönük kişilik özelliği taşıırken 384 (%61,6) tanesi de dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %37,4'ünün dışa dönük ve kendini kandırma eğiliminin sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.2.2: Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Uyumlu Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kendini Kandırma Eğilimi		Toplam	
		Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma		
Uyumlu	Uyumsuz	Sayı	26	30	56
		Uyumsuz içindeki %	%46,4	%53,6	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%10,7	%7,9	%9,0
		% Toplamı	%4,2	%4,8	%9,0
	Uyumlu	Sayı	218	349	567
		Uyumlu içindeki %	%38,4	%61,6	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%89,3	%92,1	%91,0
		% Toplamı	%35,0	%56,0	%91,0
Toplam	Sayı	244	379	623	
	Uyumlu içindeki %	%39,2	%60,8	%100,0	
	K. Kandırma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%39,2	%60,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,243 / Value 1.362^a

H₀: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile uyumluluk kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile uyumluluk kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.2.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,243) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kendini kandırma eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. Katılımcıların 379 (%60,8) tanesinin kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu, 244 (%39,2) tanesinin de kendini kandırma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine bu katılımcıların toplamda 56 (%9,0) tanesi uyumsuz kişilik özelliği taşıırken 567 (%91,0) tanesi de uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %56,0'sının uyumlu ve kendini kandırma eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.2.3: Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kendini Kandırma Eğilimi		Toplam	
		Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma		
Sorumluluk Sahibi	Sorumlusuz	Sayı	61	81	142
		Sorumlusuz içindeki %	%43,0	%57,0	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%25,0	%21,4	%22,8
		% Toplamı	%9,8	%13,0	%22,8
	Sorumlu	Sayı	183	298	481
		Sorumlu içindeki %	%38,0	%62,0	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%75,0	%78,6	%77,2
		% Toplamı	%29,4	%47,8	%77,2
Toplam	Sayı	244	379	623	
	Sorumluluk içindeki %	%39,2	%60,8	%100,0	
	K. Kandırma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%39,2	%60,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,292 / Value 1,110^a

H₀: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile sorumluluk sahibi kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile sorumluluk sahibi kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.2.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,292) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kendini kandırma eğilimi ile sorumluluk kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından 379 (%60,8) tanesinin kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu, 244 (%39,2) tanesinin de kendini kandırma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine bu katılımcıların toplamda 142 (%22,8) tanesi sorumsuz kişilik özelliği taşıırken yine büyük çoğunluğunun yer aldığı 481 (%77,2) tanesi de sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %47,8'inin sorumluluk sahibi ve kendini kandırma eğiliminde olan yatırımcılardan oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.2.4: Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kendini Kandırma Eğilimi		Toplam	
		Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	149	200	349
		D.Dengeli içindeki %	%42,7	%57,3	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%61,1	%52,8	%56,0
	% Toplamı	%23,9	%32,1	%56,0	
	Dengesiz	Sayı	95	179	274
		D.Dengesiz içindeki %	%34,7	%65,3	%100,0
K. Kandırma içindeki %		%38,9	%47,2	%44,0	
% Toplamı	%15,2	%28,7	%44,0		
Toplam	Sayı	244	379	623	
	D. Dengesiz içindeki %	%39,2	%60,8	%100,0	
	K. Kandırma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%39,2	%60,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,042 / Value 4,146^a

H₀: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.2.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,042) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Davranışsal finansın kendini kandırma eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından 379 (%60,8) tanesinin kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu, 244 (%39,2) tanesinin de kendini kandırma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine bu katılımcıların toplamda 349 (%56,0) tanesi duygusal dengeli kişilik özelliği taşıırken 274 (%44,0) tanesi de duygusal dengesiz kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %32,1'lik kesimi duygusal dengeli ve kendini kandırma eğilimi gösterirken %28,7'lik kesimi de duygusal dengesiz ve kendini kandırma eğilimine sahip yatırımcılardan oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.2.5: Davranışsal Finansın Kendini Kandırma Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kendini Kandırma Eğilimi		Toplam	
		Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma		
Gelişime Açıklık	Gelişime Kapalı	Sayı	50	68	118
		G.Kapalı içindeki %	%42,4	%57,6	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%20,5	%17,9	%19,0
		% Toplamı	%8,0	%10,9	%19,0
Gelişime Açık	Gelişime Açık	Sayı	194	311	505
		G.Açık içindeki %	%38,4	%61,6	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%79,5	%82,1	%81,1
		% Toplamı	%31,1	%49,9	%81,1
Toplam	Toplam	Sayı	244	379	623
		Gelişime Açık içindeki %	%39,2	%60,8	%100,0
		K. Kandırma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%39,2	%60,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,428 / Value ,629^a

H₀: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kendini kandırma eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.2.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,428) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kendini kandırma eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından 379 (%60,8) tanesinin kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu, 244 (%39,2) tanesinin de kendini kandırma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 118 tanesi (%19,0) gelişime kapalı kişilik özelliği taşırken 505 (%81,1) tanesi de gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %49,9'unun gelişime açık ve kendini kandırma eğilimi içerisinde olduğu tespit edilmiştir.

4.3. Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.3.1: Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Bilişsel Eğilimi		Toplam
		Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim	
İçe Dönük	Sayı	37	202	239
	İçe Dönük içindeki %	% 15,5	% 84,5	% 100,0
	Bilişsel içindeki %	% 38,9	% 38,3	% 38,4
	% Toplamı	% 5,9	% 32,4	% 38,4
Dışa Dönük	Sayı	58	326	384
	Dışa Dönük içindeki %	% 15,1	% 84,9	% 100,0
	Bilişsel içindeki %	% 61,1	% 61,7	% 61,6
	% Toplamı	% 9,3	% 52,3	% 61,6
Toplam	Sayı	95	528	623
	Dışa Dönük içindeki %	% 15,2	% 84,8	% 100,0
	Bilişsel içindeki %	% 100,0	% 100,0	% 100,0
	% Toplamı	% 15,2	% 84,8	% 100,0

Ki-Kare, Sig. ,899 / Value ,016^a

H₀: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.3.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen sig. değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,899) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın bilişsel eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından çok büyük kısmını oluşturan 528 yatırımcının (%84,8) bilişsel eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 95 (%15,2) yatırımcının da bilişsel eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 239 tanesi (%38,4) içe dönük kişilik özelliği taşıırken 384 (%61,6) tanesi de dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %52,3'ünün dışa dönük ve bilişsel eğilime sahip yatırımcılar olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.3.2: Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Uyumlu Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Bilişsel Eğilimi		Toplam	
		Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim		
Uyumluluk	Uyumsuz	Sayı	19	37	56
		Uyumsuz içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%20,0	%7,0	%9,0
	% Toplamı	%3,0	%5,9	%9,0	
	Uyumlu	Sayı	76	491	567
		Uyumlu içindeki %	%13,4	%86,6	%100,0
Bilişsel içindeki %		%80,0	%93,0	%91,0	
% Toplamı	%12,2	%78,8	%91,0		
Toplam	Sayı	95	528	623	
	Uyumlu içindeki %	%15,2	%84,8	%100,0	
	Bilişsel içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%15,2	%84,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,000 / Value 16,613^a

H₀: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.3.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,000) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın bilişsel eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından çok büyük kısmını oluşturan 528 yatırımcının (%84,8) bilişsel eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 95 (%15,2) yatırımcının da bilişsel eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 56 tanesi (%9,0) uyumsuz kişilik özelliği taşıırken çok büyük kısmının yer aldığı 567 (%91,0) yatırımcı da uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %78,8'inin uyumlu ve bilişsel olan yatırımcılardan oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.3.3: Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Bilişsel Eğilimi		Toplam	
		Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim		
Sorumluluk	Sorumlusuz	Sayı	16	126	142
		Sorumlusuz içindeki %	%11,3	%88,7	%100,0
		Biyumlişsel içindeki %	%16,8	%23,9	%22,8
		% Toplamı	%2,6	%20,3	%22,8
	Sorumlu	Sayı	79	402	481
		Sorumlu içindeki %	%16,4	%83,6	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%83,2	%76,1	%77,2
		% Toplamı	%12,7	%64,5	%77,2
Toplam	Sayı	95	528	623	
	Sorumlu içindeki %	%15,2	%84,8	%100,0	
	Bilişsel içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%15,2	%84,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,133 / Value 2,256^a

H₀: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.3.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,133) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın bilişsel eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından çok büyük kısmını oluşturan 528 yatırımcının (%84,8) bilişsel eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 95 (%15,2) yatırımcının da bilişsel eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 142 tanesi (%22,8) sorumsuz kişilik özelliği taşıırken çok büyük kısmının yer aldığı 481 (%77,2) yatırımcı da sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %64,5'inin sorumluluk sahibi ve bilişsel olan yatırımcılardan oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.3.4: Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Bilişsel Eğilimi		Toplam	
		Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	54	295	349
		Dengeli içindeki %	%15,5	%84,5	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%56,8	%55,9	%56,0
		% Toplamı	%8,7	%47,4	%56,0
Duygusal Dengesiz	Dengesiz	Sayı	41	233	274
		Dengesiz içindeki %	%15,0	%85,0	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%43,2	%44,1	%44,0
		% Toplamı	%6,6	%37,4	%44,0
Toplam		Sayı	95	528	623
		Dengesiz içindeki %	%15,2	%84,8	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%15,2	%84,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,861 / Value ,031^a

H₀: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.3.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,861) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın bilişsel eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. 623 adet anket katılımcısından çok büyük kısmını oluşturan 528 yatırımcının (%84,8) bilişsel eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 95 (%15,2) yatırımcının da bilişsel eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 349 tanesi (%56,0) duygusal dengeli kişilik özelliği taşıırken 274 (%44,0) yatırımcı da duygusal dengesiz kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %47,4'ünün duygusal dengeli ve bilişsel eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.3.5: Davranışsal Finansın Bilişsel Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler			Bilişsel Eğilimi		Toplam
			Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim	
Gelişime Açıklık	Gelişime Kapalı	Sayı	26	92	118
		G.Kapalı içindeki %	%22,0	%78,0	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%27,4	%17,4	%18,9
		% Toplamı	%4,2	%14,8	%18,9
Gelişime Açık	Gelişime Açık	Sayı	69	436	505
		G.Açık içindeki %	%13,7	%86,3	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%72,6	%82,6	%81,1
		% Toplamı	%11,1	%70,0	%81,1
Toplam	Toplam	Sayı	95	528	622
		G.Açık içindeki %	%15,2	%84,8	%100,0
		Bilişsel içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%15,2	%84,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,023 / Value 5,186^a

H₀: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın bilişsel eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.3.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,023) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın bilişsel eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından çok büyük kısmını oluşturan 528 yatırımcının (%84,8) bilişsel eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 95 (%15,2) yatırımcının da bilişsel eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcının toplamda 118 tanesi (%18,9) gelişime kapalı kişilik özelliği taşıırken büyük kısmının yer aldığı 505 (%81,1) yatırımcı da gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %70,0'inin gelişime açık ve bilişsel eğilime sahip olduğu saptanmıştır.

4.4. Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.4.1: Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Duygusal Eğilim		Toplam	
		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan		
Dışa Dönük	İçe Dönük	Sayı	64	175	239
		İçe Dönük içindeki %	%26,8	%73,2	%100,0
		Duygusal içindeki %	%40,8	%37,6	%38,4
		% Toplamı	%10,3	%28,1	%38,4
Dışa Dönük	Dışa Dönük	Sayı	93	291	384
		Dışa Dönük içindeki %	%24,2	%75,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%59,2	%62,4	%61,6
		% Toplamı	%14,9	%46,7	%61,6
Toplam		Sayı	157	466	623
		Dışa Dönük içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%25,2	%74,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,474 / Value ,512^a

H₀: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.4.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,474) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın duygusal eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 466 yatırımcının (%74,8) duygusal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 157 (%25,2) yatırımcının da duygusal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcısının toplamda 239 tanesi (%38,4) içe dönük kişilik özelliği taşıırken çoğunluk kesiminin yer aldığı 384 (%61,6) yatırımcı da dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %46,7'sinin dışa dönük ve duygusal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.4.2: Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Duygusal Eğilim		Toplam	
		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan		
Uyumlu	Uyumsuz	Sayı	20	36	56
		Uyumsuz içindeki %	%35,7	%64,3	%100,0
		Duygusal içindeki %	%12,7	%7,7	%9,0
		% Toplamı	%3,2	%5,8	%9,0
	Uyumlu	Sayı	137	430	567
		Uyumlu içindeki %	%24,2	%75,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%87,3	%92,3	%91,0
		% Toplamı	%22,0	%69,0	%91,0
Toplam	Sayı	157	466	623	
	Uyumlu içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0	
	Duygusal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%25,2	%74,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,057 / Value 3,608^a

H₀: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.4.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,057) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın duygusal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 466 yatırımcının (%74,8) duygusal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 157 (%25,2) yatırımcının da duygusal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcısının toplamda 56 tanesi (%9,0) uyumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 567 (%91,0) yatırımcı da uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %69,0'unun uyumlu ve duygusal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.4.3: Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Duygusal Eğilim		Toplam	
		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan		
Sorumlu	Sorumlusuz	Sayı	36	106	142
		Sorumlusuz içindeki %	%25,4	%74,6	%100,0
		Duygusal içindeki %	%22,9	%22,7	%22,8
		% Toplamı	%5,8	%17,0	%22,8
	Sorumlu	Sayı	121	360	481
		Sorumlu içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%77,1	%77,3	%77,2
		% Toplamı	%19,4	%57,8	%77,2
Toplam	Sayı	157	466	623	
	Sorumlu içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0	
	Duygusal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%25,2	%74,8	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,962 / Value ,002^a

H₀: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.4.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,962) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın duygusal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 466 yatırımcının (%74,8) duygusal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 157 (%25,2) yatırımcının da duygusal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 142 tanesi (%22,8) sorumsuz kişilik özelliği taşıırken çoğunluk kesiminin yer aldığı 481 (%77,2) yatırımcı da sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %57,8'inin sorumluluk sahibi ve duygusal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.4.4: Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Duygusal Eğilim		Toplam	
		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	93	256	349
		Dengeli içindeki %	%26,6	%73,4	%100,0
		Duygusal içindeki %	%59,2	%54,9	%56,0
		% Toplamı	%14,9	%41,1	%56,0
Duygusal Dengesiz	Dengesiz	Sayı	64	210	274
		Dengesiz içindeki %	%23,4	%76,6	%100,0
		Duygusal içindeki %	%40,8	%45,1	%44,0
		% Toplamı	%10,3	%33,7	%44,0
Toplam		Sayı	157	466	623
		Dengesiz içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%25,2	%74,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,348 / Value ,881^a

H₀: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.4.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,348) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın duygusal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 466 yatırımcının (%74,8) duygusal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 157 (%25,2) yatırımcının da duygusal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcısının toplamda 274 tanesi (%44,0) duygusal dengesiz kişilik özelliği taşıırken çoğunluk kesiminin yer aldığı 349 (%56,0) yatırımcı da duygusal dengeli kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %41,1'inin duygusal dengeli ve duygusal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.4.5: Davranışsal Finansın Duygusal Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Duygusal Eğilim		Toplam	
		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan		
Gelişime Açık	Gelişime Kapalı	Sayı	36	82	118
		G.Kapalı içindeki %	%30,5	%69,5	%100,0
		Duygusal içindeki %	%22,9	%17,6	%18,9
		% Toplamı	%5,8	%13,2	%18,9
Gelişime Açık	Gelişime Açık	Sayı	121	384	505
		G.Açık içindeki %	%24,	%76,0	%100,0
		Duygusal içindeki %	%77,1	%82,4	%81,1
		% Toplamı	%19,4	%61,6	%81,1
Toplam	Toplam	Sayı	157	466	623
		G. Açık içindeki %	%25,2	%74,8	%100,0
		Duygusal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%25,2	%74,8	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,140 / Value 2,176^a

H₀: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın duygusal eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.4.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,140) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın duygusal eğilimi ile gelişime açıklık kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 466 yatırımcının (%74,8) duygusal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 157 (%25,2) yatırımcının da duygusal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet katılımcısının toplamda 118 tanesi (%18,9) gelişime kapalı kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğunun yer aldığı 505 (%81,1) yatırımcı da gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %61,6'sının gelişime açık ve duygusal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.5. Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.5.1: Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Sosyal Eğilim		Toplam	
		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan		
Dışa Dönük	İçe Dönük	Sayı	71	168	239
		İçe Dönük içindeki %	%29,7	%70,3	%100,0
		Sosyal içindeki %	%40,6	%37,5	%38,4
		% Toplamı	%11,4	%27,0	%38,4
	Dışa Dönük	Sayı	104	280	384
		Dışa Dönük içindeki %	%27,1	%75,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%59,4	%62,5	%61,6
		% Toplamı	%16,7	%44,9	%61,6
Toplam	Sayı	175	448	623	
	Dışa Dönük içindeki %	%28,1	%71,9	%100,0	
	Sosyal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%28,1	%71,9	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,479 / Value ,502^a

H₀: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.5.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,479) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın sosyal eğilimi ile dışa dönüklük kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 448 yatırımcının (%71,9) sosyal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 175 (%28,1) yatırımcının da sosyal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 239 tanesi (%38,4) içe dönük kişilik özelliği taşıırken çoğunluk kesiminin yer aldığı 384 (%61,6) yatırımcı da dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %44,9'unun dışa dönük ve sosyal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.5.2: Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Sosyal Eğilim		Toplam	
		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan		
Uyumlu	Uyumsuz	Sayı	20	36	56
		Uyumsuz içindeki %	%35,7	%64,3	%100,0
		Sosyal içindeki %	%11,4	%8,0	%9,0
		% Toplamı	%3,2	%5,8	%9,0
	Uyumlu	Sayı	155	412	567
		Uyumlu içindeki %	%27,3	%72,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%88,6	%92,0	%91,0
		% Toplamı	%24,9	%66,1	%91,0
Toplam	Sayı	175	448	623	
	Uyumlu içindeki %	%28,1	%71,9	%100,0	
	Sosyal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%28,1	%71,9	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,183 / Value 1,771^a

H₀: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.5.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,183) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın sosyal eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 448 yatırımcının (%71,9) sosyal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 175 (%28,1) yatırımcının da sosyal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 56 tanesi (%9,0) uyumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 567 (%91,0) yatırımcı da uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %66,1'inin uyumlu ve sosyal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.5.3: Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Sosyal Eğilim		Toplam	
		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan		
Sorumlu	Sorumlusuz	Sayı	27	115	142
		Sorumlusuz içindeki %	%19,0	%81,0	%100,0
		Sosyal içindeki %	%15,4	%25,7	%22,8
		% Toplamı	%4,3	%18,5	%22,8
	Sorumlu	Sayı	148	333	481
		Sorumlu içindeki %	%30,8	%69,2	%100,0
		Sosyal içindeki %	%84,6	%74,3	%77,2
		% Toplamı	%23,8	%53,5	%77,2
Toplam	Sayı	175	448	623	
	Sorumlu içindeki %	%28,1	%71,9	%100,0	
	Sosyal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%28,1	%71,9	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,006 / Value 7.500^a

H₀: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.5.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,006) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın sosyal eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 448 yatırımcının (%71,9) sosyal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 175 (%28,1) yatırımcının da sosyal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 142 tanesi (%22,8) sorumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 481 (%77,2) yatırımcı da sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %53,5'inin sorumluluk sahibi ve sosyal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.5.4: Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Sosyal Eğilim		Toplam	
		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	105	244	349
		D.Dengeli içindeki %	%30,1	%69,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%60,0	%54,5	%56,0
		% Toplamı	%16,9	%39,2	%56,0
	Dengesiz	Sayı	70	204	274
		D.Dengesiz içindeki %	%25,5	%74,5	%100,0
	Sosyal içindeki %	%40,0	%45,5	%44,0	
	% Toplamı	%11,2	%32,7	%44,0	
Toplam		Sayı	175	448	623
		D.Dengesiz içindeki %	%28,1	%71,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%28,1	%71,9	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,211 / Value 1,565^a

H₀: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.5.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,211) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın sosyal eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 448 yatırımcının (%71,9) sosyal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 175 (%28,1) yatırımcının da sosyal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 274 tanesi (%44,0) duygusal dengesiz kişilik özelliği taşıırken çoğunluğun yer aldığı 349 (%56,0) yatırımcı da duygusal dengeli kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %39,2'sinin duygusal dengeli ve sosyal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.5.5: Davranışsal Finansın Sosyal Eğilimi ile Gelişime Açık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Sosyal Eğilim		Toplam	
		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan		
Gelişime Açık	Gelişime Kapalı	Sayı	38	80	118
		G.Kapalı içindeki %	%32,2	%67,8	%100,0
		Sosyal içindeki %	%21,7	%17,9	%18,9
		% Toplamı	%6,1	%12,8	%18,9
Gelişime Açık	Gelişime Açık	Sayı	137	368	505
		G.Açık içindeki %	%27,1	%72,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%78,3	%82,1	%81,1
		% Toplamı	%22,0	%59,1	%81,1
Toplam		Sayı	175	448	623
		G. Açık içindeki %	%28,1	%71,9	%100,0
		Sosyal içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%28,1	%71,9	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,269 / Value 1,219^a

H₀: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın sosyal eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.5.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (.269) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın sosyal eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 448 yatırımcının (%71,9) sosyal eğilim içerisinde olduğu, geriye kalan 175 (%28,1) yatırımcının da sosyal eğilim göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 118 tanesi (%18,9) gelişime kapalı kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 505 (%81,1) yatırımcı da gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %59,1'inin gelişime açık ve sosyal eğilime sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.6. Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.6.1: Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Oto Kontrol Eksikliği		Toplam
		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan	
İç Dönük	Sayı	78	161	239
	İç Dönük içindeki %	%32,6	%67,4	%100,0
	O. K. Eksikliği içindeki %	%37,0	%39,1	%38,4
	% Toplamı	%12,5	%25,8	%38,4
Dışa Dönük	Sayı	133	251	384
	Dışa Dönük içindeki %	%34,6	%65,4	%100,0
	O. K. Eksikliği içindeki %	%63,0	%60,9	%61,6
	% Toplamı	%21,3	%40,3	%61,6
Toplam	Sayı	211	412	623
	Dışa Dönük içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0
	O. K. Eksikliği içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
	% Toplamı	%33,9	%66,1	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,608 / Value ,263^a

H₀: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.6.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen sig. değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,608) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 412 yatırımcının (%66,1) oto kontrol eksikliği eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 211 (%33,9) yatırımcının da oto kontrol eksikliği eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 239 tanesi (%38,4) içe dönük kişilik özelliği taşıırken çoğunluğun yer aldığı 384 (%61,6) yatırımcı da dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %40,3'ünün dışa dönük ve oto kontrol eksikliği eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.6.2: Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Oto Kontrol Eksikliği		Toplam	
		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan		
Uyumlu	Uyumsuz	Sayı	18	38	56
		Uyumsuz içindeki %	%32,1	%67,9	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%8,5	%9,2	%9,0
		% Toplamı	%2,9	%6,1	%9,0
	Uyumlu	Sayı	193	374	567
		Uyumlu içindeki %	%34,0	%66,0	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%91,5	%90,8	%91,0
		% Toplamı	%31,0	%60,0	%91,0
Toplam	Sayı	211	412	623	
	Uyumlu içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0	
	O. K. Eksikliği içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%33,9	%66,1	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,775 / Value ,082^a

H₀: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.6.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (.775) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 412 yatırımcının (%66,1) oto kontrol eksikliği eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 211 (%33,9) yatırımcının da oto kontrol eksikliği eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 56 tanesi (%9,0) uyumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 567 (%91,0) yatırımcı da uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %60,0'ının uyumlu ve oto kontrol eksikliği eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.6.3: Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Oto Kontrol Eksikliği		Toplam	
		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan		
Sorumlu	Sorumlusuz	Sayı	48	94	142
		Sorumlusuz içindeki %	%33,8	%66,2	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%22,7	%22,8	%22,8
		% Toplamı	%7,7	%15,1	%22,8
	Sorumlu	Sayı	163	318	481
		Sorumlu içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%77,3	%77,2	%77,2
		% Toplamı	%26,2	%51,0	%77,2
Toplam	Sayı	211	412	623	
	Sorumlu içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0	
	O. K. Eksikliği içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%33,9	%66,1	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,985 / Value ,000^a

H₀: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.6.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,985) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 412 yatırımcının (%66,1) oto kontrol eksikliği eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 211 (%33,9) yatırımcının da oto kontrol eksikliği eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 142 tanesi (%22,8) sorumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 481 (%77,2) yatırımcı da sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %51,0'ının sorumlu ve oto kontrol eksikliği eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.6.4: Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Oto Kontrol Eksikliği		Toplam	
		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	122	227	349
		Dengeli içindeki %	%35,0	%65,0	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%57,8	%55,1	%56,0
		% Toplamı	%19,6	%36,4	%56,0
	Dengesiz	Sayı	89	185	274
		Dengesiz içindeki %	%32,5	%67,5	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%42,2	%44,9	%44,0
		% Toplamı	%14,3	%29,7	%44,0
Toplam	Sayı	211	412	623	
	Dengesiz içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0	
	O. K. Eksikliği içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%33,9	%66,1	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,517 / Value ,420^a

H₀: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.6.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,517) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 412 yatırımcının (%66,1) oto kontrol eksikliği eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 211 (%33,9) yatırımcının da oto kontrol eksikliği eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 274 tanesi (%44,0) duygusal dengesiz kişilik özelliği taşıırken çoğunluğun yer aldığı 349 (%56,0) yatırımcı da duygusal dengeli kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %36,4'ünün duygusal dengeli ve oto kontrol eksikliği eğiliminde sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.6.5: Davranışsal Finansın Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Oto Kontrol Eksikliği		Toplam	
		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan		
Gelişime Açık	Gelişime Kapalı	Sayı	44	74	118
		G.Kapalı içindeki %	%37,3	%62,7	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%20,9	%18,0	%18,9
		% Toplamı	%7,1	%11,9	%18,9
	Gelişime Açık	Sayı	167	338	505
		G.Açık içindeki %	%33,1	%66,9	%100,0
		O. K. Eksikliği içindeki %	%79,1	%82,0	%81,1
		% Toplamı	%26,8	%54,3	%81,1
Toplam	Sayı	211	412	623	
	Gelişime Açık içindeki %	%33,9	%66,1	%100,0	
	O. K. Eksikliği içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%33,9	%66,1	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,383 / Value ,760^a

H₀: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.6.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,383) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın oto kontrol eksikliği eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 412 yatırımcının (%66,1) oto kontrol eksikliği eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 211 (%33,9) yatırımcının da oto kontrol eksikliği eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 118 tanesi (%18,9) gelişime kapalı kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 505 (%81,1) yatırımcı da gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %54,3'ünün gelişime açık ve oto kontrol eksikliği eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.7. Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimini Gösteren Kişilik Tipleri

Tablo 4.7.1: Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Dışa Dönüklük Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kayıptan Kaçınma Eğilimi		Toplam	
		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan		
Dışa Dönük	İçe Dönük	Sayı	49	190	239
		İçe Dönük içindeki %	%20,5	%79,5	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%43,0	%37,3	%38,4
		% Toplamı	%7,9	%30,5	%38,4
Dışa Dönük	Dışa Dönük	Sayı	65	319	384
		Dışa Dönük içindeki %	%16,9	%83,1	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%57,0	%62,7	%61,6
		% Toplamı	%10,4	%51,2	%61,6
Toplam		Sayı	114	509	623
		Dışa Dönük içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%18,3	%81,7	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,262 / Value 1,259^a

H₀: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.7.1 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,262) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile dışa dönük kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 509 yatırımcının (%81,7) kayıptan kaçınma eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 114 (%18,3) yatırımcının da kayıptan kaçınma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 239 tanesi (%38,4) içe dönük kişilik özelliği taşıırken çoğunluğun yer aldığı 384 (%61,6) yatırımcı da dışa dönük kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %51,2'sinin dışa dönük ve kayıptan kaçınma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.7.2: Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Uyumluluk Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kayıptan Kaçınma Eğilimi		Toplam	
		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan		
Uyumlu	Uyumsuz	Sayı	25	31	56
		Uyumsuz içindeki %	%44,6	%55,4	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%21,9	%6,1	%9,0
		% Toplamı	%4,0	%5,0	%9,0
	Uyumlu	Sayı	89	478	567
		Uyumlu içindeki %	%15,7	%84,3	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%78,1	%93,9	%91,0
		% Toplamı	%14,3	%76,7	%91,0
Toplam	Sayı	114	509	623	
	Uyumlu içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0	
	K. Kaçınma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%18,3	%81,7	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,000 / Value 28,564^a

H₀: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.7.2 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,000) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile uyumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 509 yatırımcının (%81,7) kayıptan kaçınma eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 114 (%18,3) yatırımcının da kayıptan kaçınma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 56 tanesi (%9,0) uyumsuz kişilik özelliği taşırken büyük çoğunluğun yer aldığı 567 (%91,0) yatırımcı da uyumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %76,7'sinin uyumlu ve kayıptan kaçınma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.7.3: Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Sorumluluk Sahibi Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kayıptan Kaçınma Eğilimi		Toplam	
		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan		
Sorumlu	Sorumlusuz	Sayı	16	126	142
		Sorumlusuz içindeki %	%11,3	%88,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%14,0	%24,8	%22,8
		% Toplamı	%2,6	%20,2	%22,8
	Sorumlu	Sayı	98	383	481
		Sorumlu içindeki %	%20,4	%79,6	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%86,0	%75,2	%77,2
		% Toplamı	%15,7	%61,5	%77,2
Toplam	Sayı	114	509	623	
	Sorumlu içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0	
	K. Kaçınma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0	
	% Toplamı	%18,3	%81,7	%100,0	

Ki-Kare, Sig. ,014 / Value 6,082^a

H₀: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.7.3 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,014) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile sorumlu kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 509 yatırımcının (%81,7) kayıptan kaçınma eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 114 (%18,3) yatırımcının da kayıptan kaçınma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 142 tanesi (%22,8) sorumsuz kişilik özelliği taşıırken büyük çoğunluğun yer aldığı 481 (%77,2) yatırımcı da sorumlu kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %61,5'inin sorumlu ve kayıptan kaçınma eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.7.4: Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Duygusal Dengesizlik Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kayıptan Kaçınma Eğilimi		Toplam	
		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan		
Duygusal Dengesiz	Dengeli	Sayı	64	285	349
		D.Dengeli içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%56,1	%56,0	%56,0
		% Toplamı	%10,3	%45,7	%56,0
Duygusal Dengesiz	Dengesiz	Sayı	50	224	274
		D.Dengesiz içindeki %	%18,2	%81,8	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%43,9	%44,0	%44,0
		% Toplamı	%8,0	%36,0	%44,0
Toplam		Sayı	114	509	623
		D.Dengesiz içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%18,3	%81,7	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,977 / Value ,001^a

H₀: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.7.4 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (,977) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi kabul edilerek davranışsal finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile duygusal dengesiz kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 509 yatırımcının (%81,7) kayıptan kaçınma eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 114 (%18,3) yatırımcının da kayıptan kaçınma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 274 tanesi (%44,0) duygusal dengesiz kişilik özelliği taşıırken çoğunluğun yer aldığı 349 (%56,0) yatırımcı da duygusal dengeli kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların %45,7'sinin duygusal dengeli ve kayıptan kaçınma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.7.5: Davranışsal Finansın Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Gelişime Açıklık Kişilik Özelliğinin Karşılaştırılması

Değişkenler		Kayıptan Kaçınma Eğilimi		Toplam	
		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan		
Gelişime Açıklık	Gelişime Kapalı	Sayı	31	87	118
		G.Kapalı içindeki %	%26,3	%73,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%27,2	%17,1	%18,9
		% Toplamı	%5,0	%14,0	%18,9
Gelişime Açıklık	Gelişime Açık	Sayı	83	422	505
		G.Açık içindeki %	%16,4	%83,6	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%72,8	%82,9	%81,1
		% Toplamı	%13,3	%67,7	%81,1
Toplam		Sayı	114	509	623
		Gelişime Açık içindeki %	%18,3	%81,7	%100,0
		K. Kaçınma içindeki %	%100,0	%100,0	%100,0
		% Toplamı	%18,3	%81,7	%100,0

Ki-Kare, Sig. ,013 / Value 6,189^a

H₀: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

H₁: Davranışsal Finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4.7.5 incelendiğinde; Ki-kare analizi sonucu elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten küçük olduğu (,013) görülmektedir. Bu durumda H₀ hipotezi red edilerek H₁ hipotezi kabul edilir. Yani davranışsal finansın kayıptan kaçınma eğilimi ile gelişime açık kişilik özelliği arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. 623 adet anket katılımcısından büyük kısmını oluşturan 509 yatırımcının (%81,7) kayıptan kaçınma eğilimi içerisinde olduğu, geriye kalan 114 (%18,3) yatırımcının da kayıptan kaçınma eğilimi göstermediği görülmektedir. Yine 623 adet anket katılımcısının toplamda 118 tanesi (%18,9) gelişime kapalı kişilik özelliği taşıyan çoğunluğun yer aldığı 505 (%81,1) yatırımcı da gelişime açık kişilik özelliği taşımaktadır. Katılımcıların % 67,7'sinin gelişime açık ve kayıptan kaçınma eğilimine sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.8. Demografik Özelliklerin Karşılaştırmalı Olarak Analiz Edilmesi

Tablo 4.8.1: Kendini Kandırma Eğilimi ile Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Kendini Kandırmama	Kendini Kandırma	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	98 (%40,5)	144 (%59,5)	,588
	Erkek	146 (%38,3)	235 (%61,7)	
Medeni Durum	Bekar	68 (%31,8)	146 (%68,2)	,012
	Evli	162 (%42,3)	221 (%35,5)	
	Diğer	14 (%53,8)	12 (%46,2)	
Yaş	18-24	30 (%33,3)	60 (%66,7)	,102
	25-34	70 (%34,8)	131 (%65,2)	
	35-44	98 (%46,2)	114 (%53,8)	
	45-54	40 (%37,4)	67 (%62,6)	
	55 ve Üstü	6 (%46,2)	7 (%53,8)	
Eğitim	İlköğretim	11 (%37,9)	18 (%62,1)	,108
	Lise	53 (%31,4)	116(%68,6)	
	Ön lisans	39 (%45,3)	47 (%54,7)	
	Lisans	125 (%42,7)	168 (%57,3)	
	Lisansüstü	16 (%34,8)	30 (%65,2)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	88 (%35,8)	158 (%64,2)	,185
	Ücretli Kamu	91 (%44,2)	115 (%55,8)	
	Serbest Meslek	16 (%38,1)	26 (%61,9)	
	İşyeri Sahibi	14 (%35,0)	26 (%65,0)	
	İşsiz	13 (%56,5)	10 (%43,5)	
	Diğer	22 (%33,3)	44 (%66,7)	

Kendini kandırma eğiliminde olan yatırımcıların 144'ü kadın, 235'i erkek, 146'sı bekar, 221'i evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 60, 25-34 yaş aralığında olan 131, 35-44 yaş aralığında olan 114, 45-54 yaş aralığında

olan 67, 55 ve üstü yaş aralığında olan 7 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 18'i ilköğretim, 116'sı lise, 47'si ön lisans, 168'i lisans ve 30'u lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 158'i ücretli özel sektörde, 115'i ücretli kamuda, 26'sı serbest meslek, 26'sı işyeri sahibi, 10'u işsiz ve 44'ü diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.



Tablo 4.8.2: Bilişsel Eğilim ile Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Bilişsel Olmayan Eğilim	Bilişsel Eğilim	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	32 (% 13,2)	210 (%86,8)	,262
	Erkek	63 (% 16,5)	318 (%83,5)	
Medeni Durum	Bekar	30 (% 14,0)	184 (%86,0)	,674
	Evli	62 (% 16,2)	321 (%83,8)	
	Diğer	3 (% 11,5)	23 (%88,5)	
Yaş	18-24	12 (% 13,3)	78 (%86,7)	,468
	25-34	28 (% 13,9)	173 (%86,1)	
	35-44	36 (% 17,0)	176 (%83,0)	
	45-54	15 (% 14,0)	92 (%86,0)	
	55 ve Üstü	4 (% 30,8)	9 (%69,2)	
Eğitim	İlköğretim	7 (%24,1)	22 (%75,9)	,525
	Lise	27 (% 16,0)	142(%84,0)	
	Ön lisans	15 (% 17,4)	71 (%82,6)	
	Lisans	41 (% 14,0)	252 (%86,0)	
	Lisansüstü	5 (% 10,9)	41 (%89,1)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	38 (% 15,4)	208 (%84,6)	,412
	Ücretli Kamu	32 (% 15,5)	174 (%84,7)	
	Serbest Meslek	3 (% 7,1)	39 (%92,9)	
	İşyeri Sahibi	9 (%22,5)	31 (%77,5)	
	İşsiz	5 (%21,7)	18 (%78,3)	
	Diğer	8 (% 12,1)	58 (%87,9)	

Bilişsel eğilimde olan yatırımcıların 210'u kadın, 318'i erkek, 184'ü bekar, 321'i evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 78, 25-34 yaş aralığında olan 173, 35-44 yaş aralığında olan 176, 45-54 yaş aralığında olan 92, 55 ve üstü yaş aralığında olan 9 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 22'si ilköğretim, 142'si lise, 71'i ön lisans, 252'si lisans ve 41'i lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 208'i ücretli özel sektörde, 174'ü ücretli kamuda, 39'u serbest meslek, 31'i işyeri sahibi, 18'i işsiz ve 58'i diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.

Tablo 4.8.3: Duygusal Eğilim ile Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Duygusal Olmayan	Duygusal Olan	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	53 (%21,9)	189 (%78,1)	,131
	Erkek	104 (%27,3)	277 (%72,7)	
Medeni Durum	Bekar	49 (%22,9)	165 (%77,1)	,385
	Evli	99 (%25,8)	284 (%74,2)	
	Diğer	9 (%34,6)	17 (%65,4)	
Yaş	18-24	21 (%23,3)	69 (%76,7)	,007
	25-34	36 (%17,9)	165 (%82,1)	
	35-44	71 (%33,5)	141 (%66,5)	
	45-54	25 (%23,4)	82 (%76,6)	
	55 ve Üstü	4 (%30,8)	9 (%69,2)	
Eğitim	İlköğretim	10 (%34,5)	19 (%65,5)	,029
	Lise	35 (%20,7)	134 (%79,3)	
	Ön lisans	32 (%37,2)	54 (%62,8)	
	Lisans	67 (%22,9)	226 (%77,1)	
	Lisansüstü	13 (%28,3)	33 (%71,7)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	59 (%24,0)	187 (%76,0)	,427
	Ücretli Kamu	53 (%25,7)	153 (%74,3)	
	Serbest Meslek	6 (%14,3)	36 (%85,7)	
	İşyeri Sahibi	12 (%30,0)	28 (%70,0)	
	İşsiz	6 (%26,1)	17 (%73,9)	
	Diğer	21 (%31,8)	45 (%68,2)	

Duygusal eğilimde olan yatırımcıların 189'u kadın, 277'si erkek, 165'i bekar, 284'ü evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 69, 25-34 yaş aralığında olan 165, 35-44 yaş aralığında olan 141, 45-54 yaş aralığında olan 82, 55 ve üstü yaş aralığında olan 9 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 19'u ilköğretim, 134'ü lise, 54'ü ön lisans, 226'sı lisans ve 33'ü lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 187'si ücretli özel sektörde, 153'ü ücretli kamuda, 36'sı serbest meslek, 28'i işyeri sahibi, 17'si işsiz ve 45'i diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.

Tablo 4.8.4: Sosyal Eğilim ile Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Sosyal Olmayan	Sosyal Olan	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	70 (%28,9)	172 (%71,1)	,711
	Erkek	105 (%27,6)	276 (%72,4)	
Medeni Durum	Bekar	59 (%27,6)	155 (%72,4)	,039
	Evli	103 (%26,9)	280 (%73,1)	
	Diğer	13 (%50,80)	13 (%50,0)	
Yaş	18-24	17 (%18,9)	73 (%81,1)	,174
	25-34	64 (%31,8)	137 (%68,2)	
	35-44	62 (%29,2)	150 (%70,8)	
	45-54	30 (%28,0)	77 (%72,0)	
	55 ve Üstü	2 (%15,4)	11 (%84,6)	
Eğitim	İlköğretim	11 (%37,9)	18 (%62,1)	,656
	Lise	49 (%29,0)	120 (%71,0)	
	Ön lisans	21 (%24,4)	65 (%75,6)	
	Lisans	83 (%28,3)	210 (%71,7)	
	Lisansüstü	11 (%23,9)	35 (%76,1)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	72 (%29,3)	174 (%70,7)	,043
	Ücretli Kamu	49 (%23,8)	157 (%76,2)	
	Serbest Meslek	11 (%26,2)	31 (%73,8)	
	İşyeri Sahibi	18 (%45,0)	22 (%55,0)	
	İşsiz	10 (%43,5)	13 (%56,5)	
	Diğer	15 (%22,7)	51 (%77,3)	

Sosyal eğilimde olan yatırımcıların 172'si kadın, 276'sı erkek, 155'i bekar, 280'i evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 73, 25-34 yaş aralığında olan 137, 35-44 yaş aralığında olan 150, 45-54 yaş aralığında olan 77, 55 ve üstü yaş aralığında olan 11 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 18'i ilköğretim, 120'si lise, 65'i ön lisans, 210'u lisans ve 35'i lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 174'ü ücretli özel sektörde, 157'si ücretli kamuda, 31'i serbest meslek, 22'si işyeri sahibi, 13'ü işsiz ve 51'i diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.

Tablo 4.8.5: Oto Kontrol Eksikliği Eğilimi ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Oto Kontrolü Olan	Oto Kontrolü Olmayan	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	81 (%33,5)	161 (%66,5)	,867
	Erkek	130 (%34,1)	251 (%65,9)	
Medeni Durum	Bekar	76 (%35,5)	138 (%64,5)	,480
	Evli	124 (%32,4)	259 (%67,6)	
	Diğer	11 (%42,3)	15 (%57,7)	
Yaş	18-24	32 (%35,6)	58 (%64,4)	,770
	25-34	61 (%30,3)	140 (%69,7)	
	35-44	75 (%35,4)	137 (%64,6)	
	45-54	39 (%36,4)	68 (%63,6)	
	55 ve Üstü	4 (%30,8)	9 (%69,2)	
Eğitim	İlköğretim	8 (%27,6)	21 (%72,4)	,297
	Lise	52 (%30,8)	117 (%69,2)	
	Ön lisans	24 (%27,9)	62 (%72,1)	
	Lisans	108 (%36,9)	185 (%63,1)	
	Lisansüstü	19 (%41,3)	27 (%58,7)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	71 (%28,9)	175 (%71,1)	,363
	Ücretli Kamu	73 (%35,4)	133 (%64,6)	
	Serbest Meslek	16 (%38,1)	26 (%61,9)	
	İşyeri Sahibi	16 (%40,0)	24 (%60,0)	
	İşsiz	8 (%34,8)	15 (%65,2)	
	Diğer	27 (%40,9)	39 (%59,1)	

Oto kontrol eksikliği eğiliminde olan yatırımcıların 161'i kadın, 251'i erkek, 138'i bekar, 159'u evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 58, 25-34 yaş aralığında olan 140, 35-44 yaş aralığında olan 137, 45-54 yaş aralığında olan 68, 55 ve üstü yaş aralığında olan 9 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 21'i ilköğretim, 117'si lise, 62'si ön lisans, 185'i lisans ve 27'si lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 175'i ücretli özel sektörde, 133'ü ücretli kamuda, 26'sı serbest meslek, 24'ü işyeri sahibi, 15'i işsiz ve 39'u diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.

Tablo 4.8.6: Kayıptan Kaçınma Eğilimi ile Demografik Özelliklerin Değerlendirilmesi

Değişkenler		Kayıptan Kaçınmayan	Kayıptan Kaçınan	Ki-Kare(Sig.)
Cinsiyet	Kadın	37 (%15,3)	205 (%84,7)	,122
	Erkek	77 (%20,2)	304 (%79,8)	
Medeni Durum	Bekar	34 (%15,9)	180 (%84,1)	,012
	Evli	73 (%19,1)	310 (%80,9)	
	Diğer	7 (%26,9)	19 (%73,1)	
Yaş	18-24	12 (%13,3)	78 (%86,7)	,530
	25-34	34 (%16,9)	167 (%83,1)	
	35-44	45 (%21,2)	167 (%78,8)	
	45-54	20 (%18,7)	87 (%81,3)	
	55 ve Üstü	3 (%23,1)	10 (%76,9)	
Eğitim	İlköğretim	7 (%24,1)	22 (%75,9)	,386
	Lise	32 (%18,9)	137 (%81,1)	
	Ön lisans	21 (%24,4)	65 (%75,6)	
	Lisans	47 (%16,0)	246 (%84,0)	
	Lisansüstü	7 (%15,2)	39 (%84,8)	
Meslek	Ücretli Özel Sektör	40 (%16,3)	206 (%83,7)	,889
	Ücretli Kamu	38 (%18,4)	169 (%81,6)	
	Serbest Meslek	9 (%21,4)	33 (%78,6)	
	İşyeri Sahibi	9 (%22,5)	31 (%77,5)	
	İşsiz	5 (%21,7)	18 (%78,3)	
	Diğer	13 (%19,7)	53 (%80,3)	

Kayıptan kaçınma eğiliminde olan yatırımcıların 205'i kadın, 304'ü erkek, 180'i bekar, 310'u evli katılımcılardan oluşmaktadır. 18-24 yaş aralığında olan 78, 25-34 yaş aralığında olan 167, 35-44 yaş aralığında olan 167, 45-54 yaş aralığında olan 87, 55 ve üstü yaş aralığında olan 10 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların 22'si ilköğretim, 137'si lise, 65'i ön lisans, 246'sı lisans ve 39'u lisansüstü mezunlarından oluşmaktadır. 206'sı ücretli özel sektörde, 169'u ücretli kamuda, 33'ü serbest meslek, 31'i işyeri sahibi, 18'i işsiz ve 53'ü diğer çalışma gurubunda yer almaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuçlar

Geleneksel finans teorisinin temelleri neo-klasik ekonomi düşüncesine dayanan satıcıların arz ve talepleri doğrultusunda fiyat belirlemesinin yapıldığı mükemmel bir sistemi savunmaktadır. Geleneksel finansa göre insanlar akılcı ve rasyonel bireyler olarak faydalarını maksimize etmek amacıyla piyasada faaliyet göstermektedirler. Ancak geleneksel finans teorilerinin savunmuş olduğu rasyonel yatırımcı düşüncesinin uygulamada beklenen sonuçları vermemesi üzerine sosyoloji ve psikoloji biliminin ortak çalışmaları sonucu ortaya çıkan ve son dönemlerin üzerinde durulan konusu olan davranışsal finans piyasa yatırımcıların davranışlarının altında yatan sebepleri ele almaktadır.

Davranışsal finans, psikoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi birden fazla bilimin ortak bir şekilde insan davranışlarını anlamlandırmaya çalışarak piyasada gerçekleşen anomalileri açıklamayı amaçlayan bir alandır. İnsanların rasyonellikten uzak ve birbirlerinden farklı bireysel davranışlara sahip bireylerden oluştuğunu savunmaktadır. Bu davranışları ele alarak finans yatırımcıların eğilimlerini açıklamaya çalışmakta ve bu davranışları, finansal modeller haline getirerek iktisadi analizleri zenginleştirmektedir.

Her bireyin rasyonellikten uzak ve kendine özgü davranış şekillerinin olmasının altında yatan önemli sebeplerden biri de her bireyin birbirinden farklı kişilik özelliğine sahip oluşudur. Kişilik, her bireyin diğer bireylerden farklı davranışlar sergilemesinin temelinde yatan bireyin dürtüleriyle, davranışlarıyla, hisleriyle, inançlarıyla ve duygularıyla ortaya çıkan özellikleridir. Bu sayede insanlar rasyonellikten uzak birbirlerinden farklılaşan bireyler halini almaktadırlar. Kişiliğin oluşumunda birçok temel faktörlerde katkıda bulunmaktadır. Her bireyin kendine özgü bu kişilik faktörlerinin yer alması onların yatırımcı özelliklerine de etkide bulunmakta ve yatırım eğilimlerinde onlara yön verebilmektedir.

Bu çalışmanın amacı da bu düşünceyle yola çıkarak Türkiye’de finansal piyasalarda faaliyet gösteren bireysel yatırımcıların yatırım kararlarındaki farklılıklara sebep olan kişilik tiplerini belirlenmesi ve bu kişilik tiplerinin hangi yatırımcı eğiliminde nasıl bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkartarak bireylere yatırım kararlarını daha bilinçli almalarını sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda

yatırımcıların davranışsal finans alanında gösterdikleri kendini kandırma eğilimi içerisinde yer alan aşırı güven, aşırı iyimserlik ve hataları yanlış değerlendirme eğilimleri, bilişsel eğilimler içerisinde yer alan temsil etme, demirleme, kayıptan kaçınma, zihinsel muhasebe, çerçeveleme ve tutuculuk eğilimi, duygusal eğilimler içerisinde yer alan belirsizlikten kaçınma eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi ve oto kontrol eksikliği eğilimi ile sosyal eğilimler içerisinde yer alan sürü davranışı ve bilgi çağlayanı davranışları ele alınmış ve bireysel yatırımcıların hangi eğilimleri taşıdıkları analiz edilmiştir. Aynı şekilde araştırmanın ikinci değişkeni olan beş faktör kişilik kuramının dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliği de değerlendirilerek bu iki değişkenin arasındaki ilişki irdelenmiştir.

Davranışsal finansın yatırımcı eğilimleri üzerine yapılan faktör analizinde 6 adet boyut elde edilmiştir. Bu boyutlar; kendini kandırma eğilimi, bilişsel eğilim, duygusal eğilim, sosyal eğilim, oto kontrol eksikliği eğilimi ve kayıptan kaçınma eğilimi şeklindedir. Bu 6 boyut ele alınıp beş faktör kişilik özellikleri ile karşılaştırılması sonucu elde edilen veriler tablo halinde tablo 5.1’de görülmektedir.

Tablo 5.1.:Yatırımcı Eğilimleri ile Kişilik Özelliklerinin Karşılaştırmalı Analizi

Değişkenler	Kendini Kandırma	Bilişsel	Duygusal	Sosyal	Oto Kontrol Eksikliği	Kayıptan Kaçınma
Dışa Dönük/ İçe Dönük	Dışa Dönük	Dışa Dönük	Dışa Dönük	Dışa Dönük	Dışa Dönük	Dışa Dönük
Uyumlu/ Uyumsuz	Uyumlu	Uyumlu	Uyumlu	Uyumlu	Uyumlu	Uyumlu
Sorumlu/ Sorumlu	Sorumlu	Sorumlu	Sorumlu	Sorumlu	Sorumlu	Sorumlu
Duygusal Dengeli/ Dengesiz	Duygusal Dengeli	Duygusal Dengeli	Duygusal Dengeli	Duygusal Dengeli	Duygusal Dengeli	Duygusal Dengeli
Gelişime Açık/ Kapalı	Gelişime Açık	Gelişime Açık	Gelişime Açık	Gelişime Açık	Gelişime Açık	Gelişime Açık

Tabloya baktığımızda analiz sonucu elde edilen verilere göre;

1. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların kendini

kandırma eğilimi içinde olduğu görülmüştür. Dışa dönüklük ve duygusal dengeli eğilimi daha düşük düzeyde görülürken en çok uyumluluk eğilimi ardından gelişime açıklık ve sorumluluk eğilimi görülmektedir.

2. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların bilişsel eğilim içinde olduğu görülmüştür. En yüksek bilişsel eğilim özelliği taşıyan kişilik özelliği uyumluluk iken ikincisi gelişime açıklıktır. Üçüncüsü sorumluluk sahibi, dördüncüsü dışa dönüklük kişilik özelliği olurken en düşük bilişsel eğilim taşıyan kişilik özelliği Duygusal dengelidir.

3. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların duygusal eğilim içinde olduğu görülmüştür. En yüksek düzeyde duygusal eğilim görülen kişilik özellikleri uyumlu, gelişime açık ve sorumlu olurken dışa dönüklük ve duygusal dengeli diğer özelliklerden daha düşük görülmektedir.

4. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların sosyal eğilim içinde olduğu görülmüştür. En yüksek sosyal eğilim taşıyan kişilik özelliği uyumlu olurken ikincisi, gelişime açık, üçüncüsü sorumluluk sahibi, dördüncüsü dışa dönüklük ve en az görülen ise duygusal dengeli kişilik özelliğidir.

5. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların oto kontrol eksikliği eğilimi içinde olduğu görülmüştür. En fazla oto kontrol eksikliği eğilimi gösteren kişilik özelliği uyumlu olurken ikincisi, gelişime açık, üçüncüsü sorumluluk sahibi, dördüncüsü dışa dönüklük ve en az görülen ise duygusal dengeli kişilik özelliğidir.

6. Kişilik tiplerine göre dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal dengesizlik ve gelişime açıklık kişilik özelliğine sahip yatırımcıların kayıptan kaçınma eğilimi içinde olduğu görülmüştür. En fazla kayıptan kaçınma eğilimi gösteren kişilik özelliği bu eğilimde de uyumlu olurken ikincisi, gelişime açık, üçüncüsü sorumluluk sahibi, dördüncüsü dışa dönüklük ve en az görülen ise duygusal dengeli kişilik özelliğidir.

Anket katılımcılarının demografik özellikleri değerlendirildiğinde ise ankete katılan erkek katılımcıların kadın katılımcılardan çok olduğu görülmektedir. Ateş (2007) ve Büyükaslan (2012) da çalışmalarında finansal yatırımcıların çoğunlukla erkek yatırımcılardan oluştuğunu belirtmişlerdir. En fazla yatırımcının oluşturduğu yaş grubu 35-44 yaş aralığından oluşmaktadır. Katılımcıların çoğunluğu evlilerden, lisans mezunlarından ve ücretli özel sektör çalışanlarından oluştuğu görülmektedir. Yatırım kararlarında dikkate alınan en önemli faktörün döviz kuru olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ateş'te (2007) çalışmasında en sık kullanılan yatırım aracının döviz olduğunu belirtirken, Küden (2014) çalışmasında en sık kullanılan yatırım aracının altın, ikincisinin döviz olduğunu belirtmiştir.

Kendini kandırma ve sosyal eğilim erkek katılımcılarda daha fazla görülürken, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler, oto kontrol eksikliği ve kayıptan kaçınma eğilimleri kadın katılımcılarda daha sık görülmüştür.

Kendini kandırma, bilişsel, sosyal, duygusal, oto kontrol eksikliği ve kayıptan kaçınma eğilimleri en sık evli olan yatırımcılarda görülmüştür.

Kendini kandırma, bilişsel ve sosyal eğilimin en sık görüldüğü yaş aralığı 35-44 olurken, duygusal ve oto kontrol eksikliği eğiliminin en sık görüldüğü yaş aralığı 25-34 olmuştur. Kayıptan kaçınma eğilimi ise bu iki yaş aralığında eşit oranda görülmüştür.

Eğitim durumuna göre en fazla kendini kandırma, bilişsel, duygusal, sosyal, oto kontrol eksikliği ve kayıptan kaçınma eğilimi lisans mezunlarında görülmüştür.

Meslek gurupları arasında da en fazla kendini kandırma, bilişsel, duygusal, sosyal, oto kontrol eksikliği ve kayıptan kaçınma eğilimi gösteren gurup ücretli özel sektör çalışanlarından oluştuğu görülmüştür.

Araştırma sonuçlarında görüldüğü gibi kişilik özellikleri yatırımcıların yatırım eğilimleri üzerinde etkide bulunmaktadır. Türkiye genelinde değerlendirilen bireysel yatırımcıların çoğunluk olarak kişilik özelliklerinin dışa dönük, uyumlu, sorumlu, duygusal dengeli ve gelişime açık özelliklerinde yoğunlaştığı ve bu yoğunlaşmanın da yine ağırlıklı olarak benzer eğilimlere sebep olduğu görülmektedir. Literatürde Beş Faktör Kişilik Kuramı alanındaki çalışmalardan Somer (1991) çalışmasında Beş Faktör Kişilik Kuramının belirlemiş olduğu dört ayrı çalışma grubu arasında anlamlı farklılıkları ortaya koyduğunu belirlemiştir.

Tozkoparan (2013) yaptığı çalışma sonucunda kişilik özelliklerinin yönetim tarzlarında etkili ve önemli olduğunu belirlemiştir. Bu çalışmada olduğu gibi literatürde davranışsal finans alanında yatırımcı eğilimleri üzerine yapılan diğer araştırmalardan Akin (2009), Ede (2007), Elmas (2010), Büyükaslan (2012), Küden (2014) ve Aktaş (2012) yatırımcıların yatırım eğilimlerinin finansal piyasalar üzerinde önemli etkilere sahip olduğu ortaya koyulmaktadır. Fakat Kojabad (2012) çalışmasında yatırımcıların diğer tüm eğilimleri taşıdıkları görülürken, pişmanlıktan kaçınma eğilimi taşımadıklarını belirlemiştir.

Davranışsal finans alanında ülkemizde sınırlı sayıda araştırma yapılmış olması ve daha önce beş faktör kişilik kuramı ile bireysel yatırımcıların eğilimlerini karşılaştıran bu çalışma, bu yönüyle davranışsal finans alanında yapılacak olan çalışmalara katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

6.2.Öneriler

Bu çalışma Türkiye genelindeki bireysel yatırımcıları ele almaktadır. Bu sebeple bu çalışma Türkiye genelinde yer alan farklı kurum ve kuruluşlar temel alınarak tekrardan yapılabilir. Bu çalışmada bireysel yatırımcıların kişilikleri Beş Faktör Kişilik Kuramı kapsamında ele alınmıştır. Farklı kişilik envanterleri ele alınarak yatırımcı eğilimleri üzerine etkileri araştırılabilir.

7. KAYNAKÇA

- Adler, A. (1979). *İnsanı Tanıma Sanatı*. (Çev. Şelale Başar). İstanbul: Dergah Yayınları.
- Akin, H., (2009). *Menkul Kıymet Portföy Yatırımlarında Davranışsal Finans Yönteminin Kullanılması ve Bir Uygulama Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Aktaş, A. M. (2001). Bir Kamu Kuruluşunun Üst Düzey Yöneticilerinin İş Stresi ve Kişilik Özellikleri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 56-4
- Aktaş, F. R. (2012). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Psikolojisi İMKB Üzerine Ampirik Bir Analiz*. Yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aldemir, S. (2015). *Davranışsal Finans Açısından Yatırımcı Davranışlarının Değerlendirilmesi: Tokat İli Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat.
- Allık, J. ve McCrae, R., (2002). A Five-Factor Theory Perspective. *University of Tartu, National Institute on Aging*, 3003-321.
- Alpdündar, H. S. (2016). *Bireylerin Sigort Eğilimlerini Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Yaklaşımı İle İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Arslan, E. (2008). *Bağlanma Stilleri Açısından Ergenlerde Erikson'un Psikososyal Gelişim Dönemleri ve Ego Kimlik Süreçlerinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Asan, H. (2011). *Lise Öğrencilerinin Mükemmeliyetçi Özellikleri İle Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Aslıpek, F. (2014). *Öğretmenlerin Kişilik Tipleri İle Çatışma Çözme Stratejileri Arasındaki İlişki*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Zirve Üniversitesi, Gaziantep.
- Aşan, E. (2012). *Psikoloji*. (1. Basım). Ankara: Ekolay Eğitim Yayıncılık, Matbaacılık.

- Ateş, A. (2007). *Finansal Yatırımların Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Aydın, S. (2010). *Davranışsal Finans Tartışmaları Kapsamlı Bir İnceleme*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Aydın, C. (2016). *A ve B Kişilik Tiplerinin Boş Zaman Davranışlarının Kıyaslanması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Aydoğan, E. (2013). *Zıtlık Yatırım Stratejisinin Davranışsal Finans Yaklaşımı İle Değerlendirilmesi –Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama-*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Aydoğdu, M. (2016). *Spor Yapan Bireylerin Kinestetik Zeka Algı Düzeyleri İle Holland Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin Araştırılması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Aytaç, S. (2000). *İnsanı Anlama Çabası* (2. Basım). Bursa: Ezgi Kitapevi.
- Balkıs, M. (2003). *Üniversite Öğrencilerinin Düşünme Stilleri İle Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Barak, O. (2006). *Hisse Senedi Piyasalarında Anomaliler ve Bunları Açıklamak Üzere Geliştirilen Davranışsal Finans Modelleri –İMKB’de Bir Uygulama-*. Yayınlanmamış doktora tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Barak, O. (2008). İMKB’de Aşırı Reaksiyon Anomalisi ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 207-229.
- Barberis, N., Shleifer, A. And Vishny, R. (1998). A Model Of Investor Sentiment. *Journal of Economics*, 49, 307-343.
- Başkale, H. (2016). Nitel Araştırmalarda Geçerlik, Güvenirlik ve Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 9(1), 23-28.
- Bayar, Y. (2012). *Davranışsal Finans Perspektifinden Küresel Finansal Krizin Yatırımcı Davranışlarına Etkileri*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Beybut (2016). Bütüncül Kuram, Horney Karen ve Yeni Freudculuk. <http://www.beybut.com/butuncul-kuram-horney-karen-yeni-freudculuk/> adresinden 1 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Beybut (2016). Otto Rank ve Kişilik Kuramı. <http://www.beybut.com/otto-rank-kisilik-kurami/> adresinden 2 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Biçer, M. (2013). *İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Mesleki Doyumları ile Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Bird, G., Du, W. and Willett, T. (2017). Behavioral Finance and Effect Markets: What does the Euro Crisis Tell us? *Springer Science+Business Media New York*, 28: 273-295.
- Birgili, M. E. (2013). *Teknik Analiz Yöntemlerini Kullanan Yatırımcıların Davranışsal Finans Modelleri ile Açıklanması Türkiye’de Bir Araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Bolaman, Ö. (2011). *Behavioral Finance: Overconfidence Hypothesis and Evidences From Istanbul Stock Exchange*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Bostancı, F. (2003). Davranışçı Finans. *Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi*. İstanbul.
- Böyükaslan, A. (2012). *Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyonkarahisar.
- Bülbül, B. (2008). *Risk ve Getiri Kavramlarına Farklı bir Yaklaşım: Davranışsal Finans ve İMKB Üzerine bir Uygulama*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün Ö. E., Karadeni, Ş., ve Demir, F. (2014). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (17. Basım). Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Carpetz, L. F., (2002). Personality Types in Software Engineering. *Int. J. Human Computer Studies*, 58, 207-214.
- Chauveau, T. and Nalpas, N. A Theory of Disappointment.

https://www.researchgate.net/publication/228986395_A_theory_of_disappointment adresinden 11 Kasım 2010 tarihinde alınmıştır.

Cüceloğlu, D. (1996). *İnsan ve Davranış* (6. Basım). İstanbul: Remzi Kitabevi.

Daniel, K., Hirshleifer, D. ve Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market Under and Overreactions. *The Journal of Finance*, 53(6), 1839-1885.

Demirci, M. K., Özler, D. E. ve Girgin, B. (2007). Beş Faktör Kişilik Modelinin İş Yerinde Duygusal Tacize (Mobbing) Etkileri-Hastane İşletmelerinde Bir Uygulama. *Journal of Azerbaijani Studies*, 13-39.

Dodonova, A. and Khoroshilov, Y. (2002). Applications of Regret Theory to Asset Pricing. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=301383 adresinden 12 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.

Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi* (1. Basım). İstanbul: Değişim Yayınları.

Dündar, S. (2009). Üniversite Öğrencilerinin Kişilik Özellikleri ile Problem Çözme Becerileri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 139-150.

Ede, M. (2007). *Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları üzerine Ampirik Bir Uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Ekonomianaliz (2013). <http://www.ekonomianaliz.com/guvenilirlik-analizi-reliability-analysis/> adresinden 5 Ocak 2018 tarihinde alınmıştır.

Elmas, B. (2010). *Hisse Senedi Yatırımcılarının Davranışsal Özellikleri –Bireysel Yatırımcıya Yönelik Bir Araştırma-*. Yayınlanmamış doktora tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

Ergün, B. (2009). *Piyasa Anomalileri ve Aşırı Tepki Hipotezinin İMKB’de Araştırılması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.

Ertan, Y. (2007). *Davranışsal Finans ve Pişmanlık Teorisi’nin Döviz Kuru Riskinden Korunma Kararına Etkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

- Ertüekler, H. (2014). Karen Horney: Kişiliğe Bakış Açısı, Yaşamın Etkileri. *Bilgiustam Online*. <http://www.bilgiustam.com/karen-horney-kisilige-bakis-acisi-yasaminin-etkileri/> adresinden 2 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Evensky, H. (2017). New Research on Wealth Management and Behavioral Finance Deserves Your Attention. *Journal Of Financial Planning*. 36-37.
- Faikoğlu, S. (2012). *İMKB’de İşlem Yapan Bireysel Yatırımcıların Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi*. Yayımlanmamış doktora tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Fromm, E. (2003). *Sevme Sanatı*. (2. Basım). İzmir: İlya Yayınevi.
- Geçtan, E. (1974). Varoluşçu Psikolojinin Temel İlkeleri. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 7(1), 13-17.
- Geçtan, E. (2014). *Psikanaliz ve Sonrası*. (16. Basım). İstanbul: Metis Yayınları.
- Göksu, A. (2013). *Portföy Yatırım Kararlarında Davranışsal Finansın Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Günel, Ö. D. (2010). İşletmelerde Yıldırma Olgusu ve Yıldırma Mağdurlarının Kişilik Özelliklerine İlişkin Bir Araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(3), 37-65.
- Gürel, N. (2011). Kişilik Psikolojisi, Önyargının Psikolojisi ve Kamuoyu: Gordon Allport ve Walter Lippmann’ın Görüşleri Çerçevesinde Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2), 101-134.
- Gürses, İ., ve Kılavuz, M. A.(2011). Erikso’nun Psiko-Sosyal Gelişim Dönemleri Teorisi *İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 20(2), 153-166
- Gürünlü, M. (2011). Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa: Finans Teorisinin Evrimi, *Maliye ve Finans Yazıları*, 25(92), 31-50.
- Hamurcu, Ç. (2015). *Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Sektörü Çalışanları Üzerine Bir İnceleme*. Yayımlanmamış doktora tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale.
- Hazar, Ç. M. (2006). Kişilik ve İletişim Tipleri. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 4(2), 125-140.

- Hong, H. ve Stein, J.C. (1999). A Unified Theory of Underreaction, Momentum Trading, and Overreaction in Asset Markets. *The Journal of Finance*, 6(1999), 2143-2184.
- Horney, K. (2017). *İçsel Çatışmalarımız*. (Çev. Zeynep Koçak). İstanbul: Sel Yayıncılık.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Econometrica. *Journal of The Econometric Society*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D., ve Smith, V. L.(2002). Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith. *Advanced Information on the Prize in Economic Sciences*. 17 Kasım 2002.
- Kaplan, T. (2008). *İşgörenlerin Kişilik Tiplerinin Örgütsel Bağlılıkları Üzerindeki Etkisi: Bursa'da Mobilya Sektöründe Uygulama Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Kara, H. (2005). *Davranışsal Finans ve İMKB Hisse Senedi Getirileri*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Karaalioglu, Z. (2015). *SPSS'de Output Analizi*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Karademir, Ç. (2002). *Türkiye'de Televizyonda Yansıtılan Genç İmgesinin Reklamlarda ve Ana Ankara*.
- Karakaya, E. (2013). *Kişilik Tiplerinin Satış Performansı Üzerindeki Etkisi ve Süper Market Zincirlerinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale.
- Kim, K.A. ve Nofsinger, J.R. (2008). Behavioral Finance in Asia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 16(2008), 1-7.
- Kojabad, A.N. (2012). *Menkul Kıymetler Borsalarında Alınan Yatırımcı Kararlarına Davranışsal Finansın Etkileri: Tahran Menkul Kıymetler Borsası Örneği ve İMKB Karşılaştırması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi, İzmir.
- Kuruöz, M. (2008). *Öğretmenlerin Kullandıkları Sınıf Yönetimi Stratejileri ile Kişilik Tipleri Arasındaki İlişki*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Niğde Üniversitesi, Niğde.

- Küden, M. (2014). *Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırım Tercihlerinin Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gediz Üniversitesi, İzmir.
- Laibson, D. ve Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16(1998), 7-47.
- Levy, J.S. (1992). An Introduction to Prospect Theory. *International Society of Political Psychology*, 13(2), 171-186.
- Liang, X. ve Rainer D. (2009). Behavioral Issues in Financing Low Carbon Power Plants. *Energy Procedia*, 1(2009), 4495-4502.
- Littauer, F. (2003). *Kişiliğinizi Tanıyın*. (Çev. Demet Dizman). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- McCrae, R. R. and Costa, P. T. (1987). Validation of the Five-Factor Model of Personality Across Instruments and Observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 81-90
- McCrae, R. R. and John, O. P. (1992). An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications. *Journal of Personality*, 60(2), 175-215.
- Merdan, E. (2013). Beş Faktör Kişilik Kuramı İle İş Değerleri İlişkisinin İncelenmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, 7, 440-159.
- Michenaud, S. Solnik, B. (2005). Applying Regret Theory to Investment Choices: Currency Hedging Decision.
- Niederauer, S. (2006). *Üniversite Üst Düzey Yöneticilerinin Kişilik Tipleri ve Örgütsel Çatışma Çözme Stilleri*. Yayımlanmamış doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Nofsinger, J.R. (2001). The Impact of Public Information on Investors. *Journal of Banking & Finance*, 25(2001), 1339-1366.
- Nofsinger, J. R. (2014). *Yatırım Psikolojisi*. (Çev. Sümeyra Gazel). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Otluoğlu, E. (2009). *Davranışsal Finans Çerçevesinde Aşırı Güven Hipotezinin Test Edilmesi: İMKB’de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

- Örsal, Ö. (2014). *Yöneticilerin Duygusal Zeka ve Kişilik Tiplerinin İş Tatminlerine Etkisi: Eskişehir Örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Ankara.
- Özan, M.H. (2010). *İşletmelerde Alınan Finansal Kararların Yatırımcı Davranışları Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Özcan, H. (2011). *Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirilmelerine Yönelik Bir Araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Nevşehir Üniversitesi, Nevşehir.
- Özdemir, O., Özdemir, P. G., Kadak, M. T. ve Nasıroğlu, S. (2012). Kişilik Gelişimi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 4(4), 566-589.
- Özkalp, E., Arıcı, H., Bayraktar, R., Aydın, O., Erkal, B. ve Uzunöz, A. (2009). *Davranış Bilimlerine Giriş* (10. Basım). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Pelit, E., Türkmen, F. ve Yarmacı, N. (2010). Turizm Sektöründeki İşgörenlerin Kişilik *Dergisi*, 2(1), 9-16.
- Phung, A. Behavioral Finance: Key Concepts-Anchoring. *Investopedia*. http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/behavioral4.asp adresinden 19 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Ritter, J.R. (2003). Behavioral Finance. *University of Florida, Pacific-Basin Finance Journal* 2(2003), 429-437.
- Sendhil, M. and Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper Online*, No:7948. <http://www.nber.org> adresinden 12 Eylül 2017 tarihinde alınmıştır.
- Sevi, E. S., (2009). *Psikobiyolojik Kişilik Modeli ve Beş Faktör Kişilik Kuramı: Mizaç ve Karakter Envanteri (TCI) ile Beş Faktör Kişilik Envanterinin (5FKE) Karşılaştırılması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Shiller, R.J. (2003). From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83-104.
- Somer, O. (2001). Çeşitli Çalışma Alanlarının Beş-Faktör Kişilik Boyutlarıyla İlişkisi. *Ege Eğitim Dergisi*, 1(1), 31-40.

- Somer, O., Korkmaz, M. ve Tatar, A. (2002). Beş Faktör Kişilik Envanterinin Geliştirilmesi-I: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Oluşturulması. *Türk Teknoloji Dergisi*, 17(49), 21-33.
- Sönmez, T. (2010). *Davranışsal Finans Yaklaşımı: İMKB'de Aşırı Tepki Hipotezi Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Statman, M. (2014). Behavioral Finance: Finance with Normal People. *Borsa İstanbul Review*. 14(2014), 65-73.
- Sudak, M. K. (2011). *Kişilik Tipleri, Duygusal Zeka, İş Tatmini ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisi Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Sullivan, D. (2016). Person-Environment Mergence and Separation: Otto Rank's Psychology of Emotion, Personality and Culture. *Psychoanalytic Review*, 103(6), 743-770.
- Şahabettinoğlu, Ş. (2015). *Kişilik Tipleri ve Hastalıklara Yatkınlık*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Beykent Üniversitesi, İstanbul.
- Şenkesen, E. (2009). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Duyarlılığının Tahvil Verimi Üzerindeki Etsisi: İMKB Tahvil ve Bono Piyasasında Bir Uygulama*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Tabak, A., Basım, H. N., Tatar, İ. ve Çetin, F. (2010). İzlenim Yönetimi Taktiklerinde Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Rolü: Savunma Sanayiinde Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 10(2), 539-557.
- Taşkesen, S. (2014). *Lise Öğrencilerinin Kişilik Tipleri ile Sanata Olan İlgileri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Tekin, B. (2016). Firmaların Finansman Kararları: Davranışsal Perspektif. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8(15), 169-198.
- Tekin, Ö. A., Turan, S. N., Özmen, M., Turkan, A. A. ve Kökçü, A. (2012). Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Örgütsel Çatışma Yönetimi Arasındaki İlişkiler: Ankara'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Journal of Yasar University*, 27(7), 4611-4641.

- Tansel, D. Kişilerarası İlişkiler Kuramı <http://slideplayer.biz.tr/slide/9246340/> adresinden 5 Aralık 2017 tarihinde alınmıştır.
- Topses, G. (2012). Davranışçı ve Varoluşçu-Hümanistik Psikolojik Danışma Kuramlarının Ayırt Edici ve Örtüşen Nitelikleri. *International Journal of New Trends in Arts, Sports and Science Education*, 1(3), 67-75.
- Tozkoparan, G. (2013). Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Çatışma Yönetim Tarzlarına Etkisi: Yöneticiler Üzerinde Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 189-231.
- TSPB, (2017) Türkiye Sermaye Piyasalar Birliği. <https://www.tspb.org.tr/tr/veriler/> adresinden 2017 tarihinde alınmıştır.
- Tufan, C. ve Sarıççek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182.
- Turan, Ş. (2010). *Davranışsal Finans Perspektifinden Döviz Piyasasında Etkin Piyasalar Hipotezinin Test Edilmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Turguttopbaş, P.N. (2008). *Yatırımcı Davranışlarının Finansal Kararlara Etkileri (Davranışsal Finans) ve Davranışsal Finans Teorilerinin İMKB'de Test Edilmesi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Türkel, A. U. (1992). *İşletme Yöneticilerinin Davranışlarına Yön Veren Hakim Kişilik Faktörleri ile Yönetimsel Davranış Arasındaki İlişkiler ve Uygulama*. Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Döner Sermaye İşletme Matbaası, İstanbul.
- Ünal, G. (2013). *The Evaluation of Individual Financial Investments in Terms of Behavioral Finance: A Capital Market Analysis*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gediz Üniversitesi, İzmir.
- Vural, A. Temel İletişim Becerileri. <https://terapistim.tr.gg/> adresinden 1 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Walton, W. T. (1988). The Effects of Personality Types and Communication/Behavior Styles of Single Parent Mothers on Their Male Children. *International Journal of the Advancement of Counselling*, 11, 283-291.

- Westwtrhoff, N. (2008). The ‘‘Big Five’’ Personality Traits. <https://www.scientificamerican.com/article/the-big-five/> adresinden 15 Kasım 2017 tarihinde alınmıştır.
- Yaşar, B. (2008). *Davranışsal Finans ve Fiyat Köpüğü: İMKB Endekslerinde Fiyat Köpüğüyle İlgili Mevsimsel Birim Kök Araştırması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Yavuzer, H. (1984). *Çocuk Psikolojisi* (1. Basım). İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Yaz, İ. (2013). *Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulunda Okuyan Öğrencilerin Çoklu Zeka Alanları ile Holland Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin Araştırılması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Yıldırım, H. (2017). *Bazı Davranışsal Finans Modellerinin Bireysel Yatırımcıların Getirilerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi, Haliç Üniversitesi, İstanbul.
- Yıldız, S., Taştan Boz, İ. ve Yıldırım, B. H. (2012). Kişilik Tipi ile Olumlu Sosyal Davranış Arasındaki İlişki: Marmara Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(1), 215-233.
- Yörükoğlu, A. (2007). *Davranışsal Finans*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Yurtsever, H. (2009). *Kişilik Özelliklerinin Stres Düzeyine Etkisi ve Stresle Başa Çıkma Yolları: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Yücel, C. ve Taşçı, S. (2008). Öğretmenlerin Kişilik Özellikleri ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, 685-706.
- Yüksel, B. (2008). Carl Gustav Jung. *Milliyet Online*. <http://blog.milliyet.com.tr/carl-gustav-jung/Blog/?BlogNo=152433> adresinden 12 Ocak 2018 tarihinde alınmıştır.

8. EK 1
ANKET FORMU
BİREYSEL YATIRIMCILARIN ANALİZİ

Sayın Katılımcı,

Bu anket çalışmasının amacı, finansal alanda faaliyet gösteren bireylerin kişilik tipleri ile davranışsal finans arasında nasıl bir ilişki olduğunu belirlemektir. Verdiğiniz bilgiler yalnızca bilimsel amaçla kullanılacak olup, sonuçlar siz değerli katılımcılarımız ile paylaşılacaktır. Araştırma sonucunda bireylerin kişilik tipleri ile davranışsal finans arasındaki ilişki hakkında önemli bulgulara ulaşılması beklenmektedir.

İşbirliği ve katkılarınız için şimdiden teşekkür ederim.

Öznur ŞAMANDAR

*Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı*

BEŞ FAKTÖR KİŞİLİK ANKET FORMU

Lütfen aşağıdaki önermelere katılma derecenizi ilgili kutucuğu işaretleyerek belirtiniz. Önermeler en olumsuzdan en olumluya doğru sıralanmıştır. 1- Kesinlikle Katılmıyorum. 2- Katılmıyorum. 3- Kararsızım. 4- Katılıyorum. 5- Tamamen Katılıyorum.

	Soru No	KİŞİLİK TİPLERİ	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Duygusal	1	Yaşama sevinciyle dolu birisiyim.	1	2	3	4	5
	2	Kolaylıkla strese girerim	1	2	3	4	5
	3	Çabuk endişeye kapılırım.	1	2	3	4	5
	4	Nadiren keyifsizimdir.	1	2	3	4	5
	5	Çok çabuk rahatsız olurum.	1	2	3	4	5
	6	Çabuk sinirlenirim.	1	2	3	4	5
	7	Değişken bir ruh haline sahibim.	1	2	3	4	5
	8	Kolay tedirgin olurum.	1	2	3	4	5
	9	Moralim dengelidir, dalgalanmaz.	1	2	3	4	5
	10	Çoğu zaman keyifsizimdir.	1	2	3	4	5
Sorumlu	11	Her zaman önceden hazırlıklıyım.	1	2	3	4	5
	12	Eşyalarımı dağınık bırakırım.	1	2	3	4	5
	13	Genelde rahat bir insanım.	1	2	3	4	5
	14	Detaylara dikkat ederim.	1	2	3	4	5
	15	Ev işlerini anında yapmak isterim.	1	2	3	4	5
	16	Genellikle eşyaları yerli yerine koymayı unuturum.	1	2	3	4	5
	17	Görevlerimden kaytarabilirim.	1	2	3	4	5
	18	İşlerimi bir program çerçevesinde yürütürüm.	1	2	3	4	5
	19	İşlerimi titizlikle yaparım.	1	2	3	4	5
	20	İşlerimi karışık bir şekilde yaparım.	1	2	3	4	5

Gelişime Açık	21	Soyut fikirleri anlamakta zorlanırım.	1	2	3	4	5
	22	Canlı bir hayal gücüne sahibim.	1	2	3	4	5
	23	Zengin bir kelime haznem vardır.	1	2	3	4	5
	24	Soyut fikirler ilgimi çekmez.	1	2	3	4	5
	25	Çabuk anlarım	1	2	3	4	5
	26	Geniş bir hayal gücüne sahip değilim.	1	2	3	4	5
	27	Seçkin fikirlerim olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
	28	Konuşurken zor kelimeler kullanmayı severim.	1	2	3	4	5
	29	Kendime ait birçok fikrim var.	1	2	3	4	5
	30	Emir vermeyi severim.	1	2	3	4	5
Dışadönük	31	Çok fazla konuşmam.	1	2	3	4	5
	32	Genelde arka planda kalmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
	33	Sohbeti başlatan ben olurum.	1	2	3	4	5
	34	Söyleyeceklerimi genelde az kelimeyle ifade ederim.	1	2	3	4	5
	35	Toplantı gibi ortamlarda çok farklı insanlarla konuşurum.	1	2	3	4	5
	36	Dikkat çekmekten hoşlanmam.	1	2	3	4	5
	37	İlgi odağı olmayı önemsemem.	1	2	3	4	5
	38	Yabancı insanların yanında sessizimdir.	1	2	3	4	5
	39	Eğlenmeyi seven bir insanım.		2	3	4	5
	40	İnsanlarla ilgilenmeyi severim.	1	2	3	4	5
Uyumlu	41	Etrafımdaki insanların rahat hissetmelerini sağlamaya çalışırım.	1	2	3	4	5
	42	Diğer insanların duygularını anlarım.	1	2	3	4	5
	43	Başka insanların sorunlarıyla ilgilenmem.	1	2	3	4	5
	44	Yumuşak kalpliyim.	1	2	3	4	5
	45	Başka insanlarla ilgili değilim.	1	2	3	4	5
	46	Başka insanlar için zaman ayırabilirim.	1	2	3	4	5
	47	Diğer insanların duygularını hissetmeye çalışırım.	1	2	3	4	5
	48	İnsanların rahat hissetmesini sağlamak isterim	1	2	3	4	5
	49	İnsanları hor görürüm.	1	2	3	4	5
	50	Başkalarının düzenlerini kolayca bozabilirim.	1	2	3	4	5

Davranışsal Finans Ölçeği

Lütfen aşağıdaki önermelere katılma derecenizi ilgili kutucuğu işaretleyerek belirtiniz. Önermeler en olumsuzdan en olumluya doğru sıralanmıştır. 1- Kesinlikle Katılmıyorum. 2- Katılmıyorum. 3- Kararsızım. 4- Katılıyorum. 5- Tamamen Katılıyorum.

	Soru No	DAVRANIŞSAL FİNANS	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
Kendini Kandırma	1	Gelecek döneme dair kaybettirecek finansal yatırım araçlarının kendi portföyümde değil başkalarının portföyünde olacağını düşünürüm.	1	2	3	4	5
	2	Piyasada yaptığım işlemlerin olumlu sonuçlarının kendi başarımın, olumsuz sonuçların kötü şansın sonucu olduğunu düşünürüm	1	2	3	4	5
	3	Finansal yatırım araçlarının kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal faktörlerle ilgilidir.	1	2	3	4	5
	4	Yatırım yaparken ve yaptıktan sonra kendime ve yatırıma güvenim çok yüksektir.	1	2	3	4	5
	5	Diğer yatırımcılar ile kendimi kıyasladığım zaman yatırım stratejilerimin daha başarılı olduğunu düşünürüm.	1	2	3	4	5
	6	Gelecek dönemde yerel ve uluslararası piyasalarda meydana gelecek ekonomik gelişmelerin pozitif yönlü olacağını düşünüyorum.	1	2	3	4	5

Bilişsel Eğilimler	7	Yatırımım sonucu eğer kayıp ortaya çıkarsa daha sonraki yatırımlarımda bu durumdan dolayı daha dikkatli davranırım.	1	2	3	4	5
	8	Aniden yüksek kar elde ettiğini ilan eden bir şirketin geçmişteki kar performansının düşük oluşu nedeniyle kazançtaki değişimin geçici olduğunu düşünürüm ve bu hisse senetleri ile ilgilenmem.	1	2	3	4	5
	9	Küçük hisseler daha çok kazandırsa bile ben yine de büyük şirketleri tercih ederim.	1	2	3	4	5
	10	Borsa performansı iyi olan şirket iyi bir şirkettir.	1	2	3	4	5
	11	Portföyüme yeni bir hisse senedi almak istediğimde, alacağım hisse senedinin, portföyün risk düzeyini nasıl etkileyeceğini düşünürüm.	1	2	3	4	5
	12	%80 olasılıkla 4000TL kazanmak yerine %100 olasılıkla 3000TL kazanmayı tercih ederim	1	2	3	4	5
	13	Bir hisse senedi geçen iki yıl içinde ortalamanın üzerinde getiri sağlamışsa, sadece bu gözlemime dayanarak hisse senedinin bir sonraki yıl da ortalamanın üstünde bir performans göstereceğine inanırım.	1	2	3	4	5
	14	Yatırımımın geçmiş performansını, gelecekteki getirilerimi tahmin etmede kullanırım.	1	2	3	4	5
	15	Bir finansal yatırım aracına ilişkin kafamda bir satın alma - satma noktası belirler ve satın almak / satmak için fiyatının o noktaya gelmesini beklerim.	1	2	3	4	5
Duygusal Eğilimler	16	İki finansal yatırım aracı arasında kararsız kaldığımda, hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğum finansal yatırım aracını seçerim.	1	2	3	4	5
	17	Kazandıran hisse senetlerini satıp, kaybettiren hisse senetlerini portföyümden tutmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
	18	Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrası yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarımı dikkate alırım.	1	2	3	4	5
	19	Kendi çalıştığım şirketin hisse senetlerine yatırım yapmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
	20	Uzun vadeli stratejilerime kısa vadeli hedeflerimden daha fazla önem veririm.	1	2	3	4	5
	21	Kısa vadede elde edeceğim kazançlar doğrultusunda uzun vadeli stratejilerimi değiştirebilirim.	1	2	3	4	5
Sosyal Eğilimler	22	Piyasadaki diğer yatırımcıların gözlem ve hareketleri doğrultusunda hareket ederim.	1	2	3	4	5
	23	Diğer yatırımcıların davranışlarına anlam veremediğim zamanlarda alış-satış hareketlerim artar.	1	2	3	4	5
	24	Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını izlerim.	1	2	3	4	5

Demografik Özellikler

Aşağıdaki sorularla araştırmaya katılan kişilerin demografik özelliklerini belirlemek amaçlanmaktadır. Lütfen sizinle ilgili olan seçeneğin karşısındaki kutucuğu işaretleyiniz.

- 1.Cinsiyetiniz** : Kadın Erkek
- 2.Yaş** : 18-24 25-34 35-44 45-54 55 yaş ve üstü
- 3.Medeni Durumunuz:** Bekâr Evli Diğer
- 4.Eğitim düzeyiniz** : İlköğretim Lise Ön Lisans Lisans
 Lisansüstü
- 5.Mesleğiniz** : Ücretli Çalışan (Özel sektör) Ücretli (Kamu) Serbest Meslek
 İşyeri Sahibi
- İşsiz Diğer.....
- 6.Hisse Senedi Yatırım Deneyiminiz:** 1 yıldan az 1 – 3 yıl
 4 – 6 yıl

- 7.Hisse Senetlerini elde tutma süreniz:** 0 – 3 ay 4 ay – 6 ay
 7 ay – 11 ay 1 – 3 yıl 4–6 yıl
 7 yıl ve üzeri
- 8.Yatırımlarınızdaki hisse senedi oranı:** % 10 ve altı % 11 – 25 arası
 %26 – 50 arası %51 – 75 arası % 76 ve üzeri
- 9.Elinizde bulundurduğunuz hisse senedi sayısı:** 1 – 3 adet 4 – 6 adet
 7 – 10 adet 11 – 15 adet 16 adet ve üzeri
- 10. Hisse senedi portföyünüzün yatırım değeri:** 1.000TL ve altı 1.001 – 5.000TL arası 5.001 – 10.000TL arası
 10.001 – 50.000 TL arası 50.001 – 100.000 TL arası 100.001TL üzeri
- 11.Hisse senedi alım satım kararı verirken dikkate aldığımız faktörler nelerdir ?**
 Yurtdışı piyasalar Siyasi istikrar Faiz oranları Döviz kuru
 Altın
 Temel Analiz Teknik Analiz Şirket haberleri Alınan tüyolar
 Diğer

İletişim Bilgisi: oznursamandarr@gmail.com

Katkılarınızdan dolayı teşekkür ederiz...

Araştırma sonuçlarının size gönderilmesi için lütfen e-mail adresinizi yazınız.

E-mail:.....