

T.C.
CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

BİREYLERİN PARAYA İLİŞKİN TUTUMLARI: İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİ ARASINDA BİR ARAŞTIRMA

Mehmet ÜCÜRETCİ

Danışman: Doç.Dr. Hüseyin AKTAŞ

Manisa

2013

ÖZET

Para medeniyetin en önemli buluşlarından biri olarak kabul edilir. Paranın insanlar arasında bir değişim aracı olarak kullanılmaya başladığı tarih kesin olarak bilinemesi de takas sisteminde yaşanan aksaklıklar sonucu ortaya çıktığı şüphesiz bir gerçektir. Toplum hayatının önemli etmenlerinden biri olan para için birçok tanımlama yapılmıştır. İnsanlar için bazen hedefe ulaşmak için araç olan para, kimi zaman da doğrudan amaç olmuştur. İnsanlar parayı ekonomik güvencelerini sağlamak, güven duygusunu hissetmek, statülerini değiştirmek veya geliştirmek, saygınlık kazanmak gibi nedenlerden dolayı önemserler. Bu sebepten dolayı bilim insanları paranın, farklı insanlara farklı anlamlar yüklediği görüşünde hemfikirlidir.

Bu çalışmanın amacı; bireylerin paraya ilişkin tutumları ile aile gelir durumlarının subjektif algıları arasındaki ilişkiyi ve risk toleransı ile paraya ilişkin tutum arasındaki ilişkiyi incelemektir.

Araştırma verilerinin analizinde güvenilirlik analizi, t-testi ve ANOVA kullanılmıştır.

Araştırma sonucunda bireylerin aile gelirinin subjektif algısı ile tutku, güç, başarı ve endişe faktörleri gibi paraya ilişkin tutumlar arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Diğer taraftan, paraya ilişkin tutumun bütçeleme ve elde tutma faktörleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Risk toleransı ile güç ve elde tutma faktörleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu; tutku, bütçeleme, başarı, endişe faktörleri arasında ise anlamlı bir ilişki olmadığı anlaşılmıştır.

ABSTRACT

Money is considered to be one of the most important inventions of civilization. Although it is not exactly known when money was started to be used as an exchange tool, it is an undoubtful fact that it occurred as a result of defects arising from the barter system. There have been lots of definitions for money, one of the most important factors of social life. Money sometimes means to reach the goals for people, has also become the direct target itself. People care about money for reasons such as to provide their economic assurance, feel a sense of trust, change or improve their status and win respect. Therefore, scientists share the opinion that money has been different meanings for people.

The aim of this study is to examine the relationship between individuals' attitudes towards money and subjective perceptions of family income status, risk tolerance, and attitude towards money.

The reliability analysis, t-test and ANOVA were used in order to analyze the research data.

In result of the study, it has been found that there is a significant relationship between subjective perceptions of individuals about their family incomes and attitudes towards money such as obsession, power, achievement, and anxiety. On the other hand, it has been concluded that there is not a significant relationship among those attitudes with budget and retention. Risk tolerance was found to be in a significant relationship with power and retention factors, whereas there is not a significant relationship among obsession, budget, achievement, and anxiety factors.

Yüksek Lisans olarak sunduğum "Bireylerin Paraya İlişkin Tutumları: İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi Öğrencileri Arasında Bir Araştırma" adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmıő olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

07.05.2013

Mehmet ÜCÜRETCİ

TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 08.04.2013 tarih ve 8/8 sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisans Üstü öğretim Yönetmeliği'nin 24. Maddesi gereğince Enstitümüz İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Yüksek Lisans Programı öğrencisi Mehmet ÜCÜRETCİ'nin "Bireylerin Paraya İlişkin Tutumları: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Arasında Bir Araştırma" konulu tezi incelenmiş ve aday 11.04.2013 tarihinde saat 13:30'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 75 dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından jüri üyelerine sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

BAŞARILI olduğuna OY BİRLİĞİ

DÜZELTME yapılmasına * OY ÇOKLUĞU

RED edilmesine ** ile karar verilmiştir.

* Bu halde adaya 3 ay süre verilir.

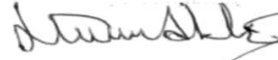
** Bu halde adayın kaydı silinir.

BAŞKAN

Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ
(Danışman)

ÜYE

Doç. Dr. Mahmut KARGIN



ÜYE

Doç. Dr. Mustafa MIYNAFI

Evet

Hayır

*** Tez, burs, ödül veya Teşvik prog. (Tüba, Fullbright vb.) aday olabilir.

Tez, mutlaka basılmalıdır.

Tez, mevcut haliyle basılmalıdır.

Tez, gözden geçirildikten sonra basılmalıdır.

Tez, basımı gereksizdir.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT	ii
YEMİN METNİ.....	ii
TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR.....	ix
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1
1.1 PARA KAVRAMI VE PARANIN TANIMI	3
1.2 PARANIN FONKSİYONLARI	4
1.2.1 Paranın Geleneksel Fonksiyonu	4
1.2.2 Paranın Modern Fonksiyonu.....	4
1.3 FARKLI DİSİPLİNLER VE PARA.....	5
1.3.1 Yönetim Bilimi	5
1.3.2 İktisat Bilimi	6
1.3.3 Toplum Bilimi	6
1.3.4 Psikoloji Bilimi.....	7
1.4 PARAYA KARŞI GELİŞTİRİLEN TUTUMLAR.....	7
1.4.1 Tutum Kavramı ve Tutumun Değiştirilmesi.....	8
1.4.2 Tutum Bileşenleri	9
1.4.2.1 Bilişsel Bileşen	9
1.4.2.2 Duygusal Bileşen	9
1.4.2.3 Davranışsal Bileşen	10
1.4.3 Tutumların Fonksiyonları	10
1.4.4 Tutumların Ölçülmesi	10

1.4.4.1	Tutum Ölçek Çeşitleri.....	11
1.4.4.2	Tutum Ölçme Teknikleri	12
1.4.5	Paraya İlişkin Tutumlar	15
1.4.5.1	Tutku (Sabit Fikir).....	15
1.4.5.2	Güç.....	15
1.4.5.3	Bütçeleme (Tasarruf).....	16
1.4.5.4	Başarı	19
1.4.5.5	Değer Biçme (Karşılaştırma).....	20
1.4.5.6	Endişe	20
1.4.5.7	Elde Tutma.....	21
1.4.5.8	Eli Sıkılık.....	21
1.4.6	Paraya İlişkin Tutumu Etkileyen Faktörler.....	21
1.4.6.1	Yaş	21
1.4.6.2	Cinsiyet.....	22
1.4.6.3	Kişilik	22
1.4.7	Paraya İlişkin Tutum Ölçekleri.....	23
1.4.7.1	Yamauchi ve Templer Para Tutum Ölçeği	24
1.4.7.2	Para İnanışı ve Davranışı Ölçeği (Money Belief and Behavior Scale).....	26
1.4.7.3	Para Önem Ölçeği (Money Importance Scale – MIS).....	26
1.4.7.4	Para Etik Ölçeği (Money Ethic Scale-MES)	27
1.4.7.5	Para Tutku Ölçeği (The Love Of Money Scale - LOMS)	27
1.4.7.6	Lim ve Teo Tarafından Geliştirilen Para Tutum Ölçeği.....	28
1.5	ALGILAMA	29
1.5.1	Algılama Kavramı ve Tanımı	29
1.5.2	Algının Özellikleri	30
1.5.2.1	Değişmezlik	30

1.5.2.2	Seçicilik	30
1.5.2.3	Algılamada Örgütlenme.....	30
1.5.3	Algısal Eşikler	30
1.5.3.1	Özel Alıcılar.....	31
1.5.3.2	Mutlak Eşik.....	31
1.5.3.3	Fark Eşiği.....	31
1.5.4	Sosyal Algı.....	31
1.1	RİSK TOLERANSI KAVRAMI.....	33
1.2	RİSK TOLERANSININ BELİRLEYİCİLERİ	34
1.2.1	Yaş	34
1.2.2	Cinsiyet.....	34
1.2.3	Medeni Durum.....	35
1.2.4	Meslek.....	35
1.2.5	Eğitim	36
1.3	RİSK TOLERANSI ÖLÇMEDE KULLANILAN ANKETLER.....	37
1.3.1	Tüketici Finans Anketi (Survey of Consumer Finance-SCF).....	38
1.3.2	FinaMetrica.....	38
1.3.3	Sağlık ve Emeklilik Anketi (Health and Retirement Survey-HRS) ...	39
1.3.4	MacCrimmon ve Wehrung Tarafından Geliştirilen Risk Toleransı Ölçeği.....	39
1.3.5	Ruth Lytton ve John Grable Tarafından Geliştirilen Finansal Risk Toleransı Değerlendirme Aracı	40
1.1	ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	41
1.1.1	Araştırmanın Amacı.....	41
1.1.2	Araştırma Hipotezleri	41
1.1.3	Araştırmanın Türü	43
1.1.4	Örneklem, Veri Toplama Süreci ve Aracı	43
1.1.5	Anketin Yapısı ve Hazırlanması	43
1.2	DEĞİŞKEN ÖLÇÜMLERİ	44
1.2.1	Risk Toleransı Ölçümü	44

1.2.2 Paraya İlişkin Tutumun Ölçümü.....	47
1.3 ANALİZ YÖNTEMİ	48
1.3.1 Demografik Özellikler	49
1.3.2 Güvenirlilik Analizi Sonuçları	51
1.3.3 Tanımlayıcı İstatistikler	53
1.3.3.1 T- Testi sonuçları	53
1.3.3.2 Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları	54
1.3.4 Hipotez Testleri	61
1.4 SONUÇ.....	63
KAYNAKÇA	66
EKLER.....	72

KISALTMALAR

ABC	: Duygusal- Davranışsal- Bilişsel
HRS	: Sağlık ve Emeklilik Anketi
LOMS	: Para Tutku Ölçeği
MAS	: Para Tutum Ölçeği
MBBS	: Para İnanışı ve Davranışı Ölçeği
MES	: Para Etik Ölçeği
MIS	: Para Önem Ölçeği
TCMM	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TDK	: Türk Dil Kurumu
SCF	: Tüketici Finans Anketi
SOFRT	: Finansal Risk Tolerans Anketi

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Demografik Özellikler	50
Tablo 2: Paraya İlişkin Tutumun Faktör Analizleri	51
Tablo 3: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Cinsiyet Arasındaki İlişkiyi Gösteren t-testi Sonuçları	53
Tablo 4: Paraya ilişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Ailenin Gelir Durumu Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	54
Tablo 5: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Gelir Algı Düzeyi Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	57
Tablo 6: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	60

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Para Tutum Ölçeği	24
----------------------------------	----

GİRİŞ

Para, yaşam değerleri arasında varlıkların en iyisi olarak değerlendirilir. Elin kırı olarak görülür ancak tezat bir şekilde para biriktirmek için bir ömür harcanır (Moore, 1965). Bilim insanları paranın, farklı insanlar için farklı anlamlar taşıdığı görüşünde hemfikirlerdir. İnsanın tutum ve davranışları geleneksel ekonomik varsayımlardan farklı hareket eder. Farklı disiplinlerde de para farklı bağlamlarda incelenir. Yönetim biliminde paranın yeri daha çok ücrete, ücretin motivasyona, mesleki tutumlara ve eylemlere olan etkisine odaklanmıştır. İktisat biliminde para, mal ve hizmet değişiminde genel kabul gören herhangi bir şey iken, toplum biliminde para ekonomik işlevinden daha çok sosyolojik bağlamda incelenir ve paranın maddesel tanımı yapılmaz. Psikoloji bilimi ise parayı soyut bağlamda incelerken, paraya yüklenen algı, yargı, düşünce, motive etme ve tutum gibi bireysel davranışların süreçlerini irdeler. Bireylerin paraya ilişkin tutumlarının belirlenmesine yönelik literatürde birçok çalışma yer almaktadır. Yamauche ve Templer (1982), Furnham (1984), Tang vd. (1992, 1995) Lim ve Teo (1997), Mitchell vd. (1998) tarafından geliştirilen para tutum ölçekleri çalışmalarda en çok rastlanan ölçeklerdir. Paraya ilişkin tutumun belirlenmesinde ölçeklerde kullanılan faktörler “tutku, başarı, güç, iyi, kötü, endişe, tasarruf” gibi faktörlerdir.

Yatırımların sürdürülmesi ve kişisel finansal kararların alınması aşamasında finansal risk toleransı temel belirleyicilerden biri olarak kabul edilir. Finansal risk toleransını ölçmeye yönelik birçok değerlendirme aracı geliştirilmiştir. Bu sebeple gerek MacCrimmon ve Wehrung (1986), Lytton ve Grable (1999) gibi bazı araştırmacılar tarafından geliştirilen anketlerle gerek ise Amerikan Merkez Bankası, FinaMetrica, ProQuest gibi kurum ve kuruluşlar tarafından toplanıp sağlanan verilerle yapılan çalışmalara literatürde rastlanmaktadır. Risk toleransı seviyesini belirlemede; yaş, cinsiyet, medeni durum, meslek, eğitim seviyesi, emekliliğe kalan süre gibi temel belirleyiciler kullanılarak risk ve belirleyiciler arasındaki ilişkinin yönü saptanmaktadır.

Araştırmamızda, paraya ilişkin tutumun belirlenmesi ve risk toleransı seviyesinin tespit edilmesi için anket uygulaması yapılmıştır. Araştırma verileri, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri arasından rastgele seçilmiş

600 gönüllü öğrenciye anket formu dağıtılmış, 162 anket geri dönmüş ve analize tabi tutulmuştur.

Araştırmamızın içeriği üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; para, paranın fonksiyonları, farklı disiplinler için para, paraya ilişkin tutumu ölçmeye yönelik geliştirilen önemli ölçekler ve algılama ile ilgili temel bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde ise risk toleransı belirlemede yararlanılan temel araçlardan ve risk toleransının belirleyicilerine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

Araştırmanın üçüncü bölümünde ise araştırma hipotezleri, araştırmanın amacı, metodolojisi ve analizler sonucunda elde edilen sonuçlar verilmiştir.

1. BÖLÜM

PARA VE ALGILAMA

1.1 PARA KAVRAMI VE PARANIN TANIMI

Kişilerin günlük konuşmalarında en sık kullandıkları iktisadi kavramlardan bir tanesi para kavramıdır. Bir ölçüt olarak, paranın tanımı hiçbir şekilde sabit ve değişmez değildir. Ekonomik koşullar ve adetler değiştikçe buna koşul olarak paranın tanım sorunu devam edecektir. Paranın nasıl tanımlanacağı konusunda ekonomistler arasında görüş birliği yoktur (Parasız, 1999: 5). İktisadi analizde para, malların ve hizmetlerin satın alınmasında ve borçların geri ödenmesinde genel olarak kabul edilen şey diye tanımlanır (Ünsal, 2007: 473). Sözlük anlamında ise mal ve hizmetlerin değişimini kolaylaştırma işlevini yapan bir değişim aracı ve ortaklaşa değer birimi olarak tanımlanır (Toplumbilim Terimleri, 1975). Paranın değişim işlemindeki başarısının zorunlu koşulu, borç ödemelerindeki kabul edilebilir olmasıdır (Parasız, 1999: 3). Paranın bu şekildeki tanımı ekonomik, yasal veya fiziksel olmaktan çok psikolojik ve davranışsal açıdan yapılmaktadır (Kidwell Et al., 1993: 8). Hepimiz biliriz ki para önemlidir. Para hakkında konuşuruz, düşünürüz, tartışırız ve hayal kurarız. Para ile psikolojik ve duygusal enerjimizi büyük miktarlarda tüketiriz (Mitchell & Michel, 1999: 568). Sağduyulu bir bakış açısıyla kapitalist sistem veya piyasa ekonomisindeki ekonomik faaliyetler tümüyle para hakkındadır: para kazanma, para harcama, para biriktirme vb. (Smithen, 2000: 1).

Para için çeşitli zamanlarda çeşitli tanımlamalar yapılmış ve her tanımlamada paraya farklı anlamlar yüklenmiştir. Genel bir tanımlama yapılacak olursa; değişimi sağlayan, değişime aracı olan ve halkın para olarak inandığı her şey para olarak tanımlanabilir.

1.2 PARANIN FONKSİYONLARI

Toplumun paraya olan güveninin temelinde paranın yerine getirdiği işlevler vardır (Kidwell Et al., 1993: 8). Genel olarak paranın altı işlevi olduğu kabul edilmektedir (Parasız, 1999: 1). Paranın değişim aracı olması, değer biriktirme, hesap birimi olma gibi üç temel özelliğinden bahsedilebilir (Ünsal, 2007: 473). Bu özelliklere ek olarak paranın temel özelliklerine borç ödeme aracı olma işlevi de eklenebilir (Erol, 2006: 35). Yukarıda sayılan üç temel özellik paranın geleneksel işlevi kapsamında değerlendirilir. Bunun yanı sıra paraya çağdaş özellikler de eklemiştir. Paranın üç yeni modern işlevi; ekonomik faaliyetleri teşvik etmesi veya kösteklemesi, geliri yeniden dağıtma ve egemenlik, nüfuz aracı işlevleridir (Parasız, 1999: 4).

1.2.1 Paranın Geleneksel Fonksiyonu

Kidwell ve diğ. (1993) göre, paranın geleneksel üç temel fonksiyonu şunlardır:

- **Değişim Aracı Olarak Para (Medium of Change)** : Paranın mübadele aracı olarak topluma hizmet etmesidir. Para iki mal ve hizmet arasındadır.
- **Değer Biriktirme Aracı Olarak Para (Store of Value)** : İnsanlar bugün parayı sadece bir değişim aracına sahip olabilmek için değil aynı zamanda gelecekteki mal ve hizmetleri satın alabilmek için de talep ederler. Para burada bir tasarruf aracı olma işlevine sahiptir
- **Hesap Birimi Olarak Para (Unit of Account)**: Paranın bu işlevi “muhasabe birimi” olarak da isimlendirilmektedir. Bir hesap birimi olarak para, tüm mal ve hizmetleri benzer standart değerlerince fiyatlamamıza izin verir.

1.2.2 Paranın Modern Fonksiyonu

Parasız (1999), gelişen ekonomik şartlar karşısında paranın işlevinin de zaman içinde değişip geleneksel fonksiyonlarına ek olarak çağdaş fonksiyonlar kazandığını üzerinde durmuştur. Bu modern fonksiyonlar:

- **Ekonomik Faaliyetleri Teşvik Edici veya Köstekleyici Olarak Para:** Paranın işlemleri kolaylaştırıcı, üretimi teşvik edici ve yatırımları kolaylaştırıcı bir etkisi vardır. Ekonominin yapı taşlarında meydana gelebilecek olumsuz bir durum şartları tersine çevirebilir.
- **Gelirleri Yeniden Dağıtma Aracı Olarak Para:** Ekonomik sistemde paranın gelir yaratma işlevidir. Örneğin; banka kredilerinin kullanılmasıyla özel şahıslara ve işletmelere kârlarını artırma fırsatı verilmiş olacaktır. Sonuç olarak para ulusal gelir üzerinde pozitif bir etki yaratacaktır.
- **Nüfuz Aracı Olarak Para:** Parasal dengesizlik dönemlerinde para nüfuz aracı olabilmektedir. Örneğin; bankaların sahip oldukları gücü düşünebiliriz. Bankalar kredilerin verilmesini kabul ya da reddederek ekonomiye yön verebilir.

1.3 FARKLI DİSİPLİNLER VE PARA

Literatürde yer alan farklı disiplinler parayı genellikle kendi alanlarında somut ya da soyut bağlamda ele almışlardır. Mevcut bazı disiplinlerin paraya ilişkin bakış açıları şunlardır:

1.3.1 Yönetim Bilimi

Para ile ilgili pek çok yönetim literatüründe araştırmacılar paranın ücrete ve ücretin motivasyona, mesleki tutumlara ve eylemlere olan etkilerinin ne olduğuna odaklanmışlardır. Ücret ve ücret çeşitleri (sabit, değişken gibi) çaba, mesleki memnuniyet veya performans gibi değişkenlere bağlıdır. Bu araştırmacılara göre işyerinde çalışan insanların parayı nasıl değerlendikleri veya paraya nasıl tepki gösterdikleri konusunda çeşitlilik söz konusudur; ama para bireysel farklılık açısından küçük bir öneme sahiptir. Ama yine de yönetim literatüründe yer alan çalışmalarda temel araştırma konusu olarak çok fazla ilgi görmez. (Mitchell & Mickel, 1999: 570).

1.3.2 İktisat Bilimi

Genel anlamda iktisat biliminin konusu ekonomidir. Klasik iktisadi görüşte para sıradan, dünyevi, kişiliği olmayan, nötr bir mal olarak görülür. (Mitchell & Mickel, 1999:569). Başka bir tanımlamada ise iktisadi disiplinde para, mal ve hizmet değişiminde, genel olarak, kabul edilen herhangi bir şeydir (Parasız, 1999: 1). İktisat teorisinde paranın rolü ve konumu çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Adam Smith'den günümüze iktisat teorisinde, iktisadi refahı belirleyen temel faktörün para değil, reel mallar olduğu, iktisadi kıtlığın da para miktarına değil, reel mal ve kaynakların kıtlığına işaret ettiği konusunda genel bir ittifak var gibidir. Her ne kadar ekonomik değerler para cinsinden ifade edilse de sonuçta paranın mübadele işlemlerinde yansız olduğu genel kabul görmektedir (Bozkurt, 2011:104).

1.3.3 Toplum Bilimi

Ekonomi sosyolojisi 19. Yüzyılda doğmuş ve bazı yazarlara göre 1970'lerden sonra yeniden yapılanmıştır. Klasik dönem olarak adlandırılan ilk dönem ekonomi sosyolojisi çalışmaları, ekonomi toplum ilişkilerine ve ekonomik olayların arkasındaki sosyal nedenlere odaklanmıştır (Bozkurt, 2011: vii). Eski ekonomi sosyolojisi daha çok sanayi sosyolojisini ve sanayi toplumunu konu almaktadır. Buna karşın yeni ekonomi sosyolojisi, sanayi sosyolojisine eşlik eden geleneksel ekonomi ve özellikle Neoklasik Ekonomiye karşı köklü bir başkaldırı olarak ortaya çıkmış ve ekonominin veriler çemberine attığı konuları doğrudan ekonomik konular olarak (firma, piyasa ve para) birlikte analize dahil etmiştir (Bozkurt, 2011: 25).

Toplum biliminde para sürekliliği olan bir konudur ancak baskın bir konu değildir. Toplumbilimciler ekonomistler gibi genellikle modern parayı çalışırlar ama çoğu toplumbilimci para olarak nakit, para birimi, vadesiz mevduat vb. öğelerin ötesine geçmez ancak ekonomistler için bu liste oldukça uzundur (Baker & Jimerson, 1992: 678). Toplumbilimciler, ekonomistlerin aksine, ekonomiyi çoğu zaman toplumun alt ögesi kapsamında değerlendirir. Paranın sosyolojik bağlamda işlevi ekonomik alanda kullanılanlara göre daha fazladır. Toplumbilimciler için para, ekonomistlerin iddia ettiği gibi renksiz, nötr, geri ödenebilir ve nesnel değildir. Para için çoklu tanımlamalar yapılır ve pek çoğu toplumsal alanda kullanılır. Toplumbilimciler paranın maddesel

tanımlamalarını kabul etmezler; ancak parasal işlemleri içeren sosyal ilişkilere odaklanırlar. Para politikalarını, parasal kurumları, ekonomik kuramların ve şartların sosyal sonuçlarını araştırırlar (Furnham & Argie, 1998: 21).

1.3.4 Psikoloji Bilimi

Psikoloji bilimi parayı soyut bir bağlamda inceler. Psikoloji, bireysel davranışları, bunların süreçleri (algılama, yargılama, düşünme, motive etme, tutum oluşumu) ve nedenlerini irdeler. Ayrıca bireysel farklılıkları belirleyerek insan davranışlarını etki-tepki ilişkisi içerisinde ele almaya çalışır (Güney, 2006: 8). Para psikolojik olarak mübadele edilmez. Birey ve toplum tarafından belirli anlamlar yüklenip içi doldurulan, ekonomik güçler tarafından nasıl kullanılacağı dikte edilen karmaşık bir semboldür. Para ile ilgili psikolojik teoriler ne parasal rasyonelliği çalışırlar ne de bireylerin parası hususunda akılcı olan ya da olmayan sayısız örneklerden yararlanırlar. Psikolojik teoriler; bireylerin parasal tutumlarını, inançlarını ve davranışlarını nasıl kazandıklarını ve gösterdiklerini anlamaya çalışır (Furnham & Argie, 2011:34).

1.4 PARAYA KARŞI GELİŞTİRİLEN TUTUMLAR

Sosyal yaşamda insanları etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bireyin sosyal bir birim olarak algılanması ve değerlendirilmesi bu faktörler ile mümkün olabilmektedir. İnsanlar birbirleriyle uyuşan veya çelişen birçok düşünceye sahiplerdir. Doğal olarak birey aslında tektir ve belirli bir düşünce şablonu içerisindedir. İnsanlar sürekli olarak çevrelerini algılamakta; karşılaştıkları ile bir etkileşim halinde olduklarından insanlara, nesnelere, çevreye, fikirlere vs. şeylere karşı tutum geliştirirler. İnsanlar canlı, cansız, soyut, somut nesnelere olan ilişkilerini düşünsel bir bütünlük içerisinde gerçekleştirirler. Bu düşünsel bütünlük sosyal psikolojide tutum olarak değerlendirilir (Güney, 2006: 217).

Paraya karşı geliştirilen tutumlar bireyler arasında benzerlik ya da farklılık gösterebilir. Benzerlik veya farklılığın kaynağı, paraya karşı geliştirilen tutum faktörleridir. İnsanlar parayı, bireysel, zihinsel, ailesel, toplumsal, çevresel vs.

etmenlerden kaynaklanan sebeplerden dolayı çeşitli düzeylerde algıladıklarından, paraya karşı benzer ya da farklı tutumlar geliştirebilirler.

1.4.1 Tutum Kavramı ve Tutumun Değiştirilmesi

Tutumların sosyal hayattaki rolü büyüktür. Tutum kavramı çağdaş psikolojinin en önemli kavramlarından birisini oluşturmaktadır (Dönmezer, 1994: 83). Tutum kavramı için literatürde farklı tanımlamalar yapılmakla birlikte insanların bu kavramı tanımlamaları oldukça güç olmaktadır. Belki de insan davranışında, dolayısıyla psikoloji biliminde taşıdığı büyük önemden ötürü, tanımsal açıdan en çetrefilli kavramlardan birisi haline gelen tutum, kullanan kişinin teorik yönelimine ve felsefesine bağlı olarak farklı anlamlar, farklı içerikler taşıyabilmektedir (Budak, 2000). Tutum için yapılan tanımlamalar bilim insanlarının çalışma alanlarına göre farklılık göstermektedir. Tutum, bireyin kendi dünyasının (iç âleminin) bir yönü ile ilgili olarak, belirli değer yargılarına ve inançlarına bağlı olarak ortaya çıkan coşku ve tanıma süreçleridir (Eren, 2006: 173). Tutum kavramı için yapılan diğer bir tanımlamada ise tutum; “organize olmuş uzun süreli duygu, inanç ve davranış eğilimi” olarak açıklanmıştır. (Cüceloğlu, 1991: 521). En genel anlamıyla, kişinin belli bir insana, gruba, nesneye, olaya ve benzer şeylere yönelik olumlu veya olumsuz bir şekilde düşünmesine, hissetmesine veya davranmasına yol açan oldukça istikrarlı, yargısal bir eğilimdir (Budak, 2000).

Tutum insanların ihtiyaçlarına göre şekillenir ve doğuştan değildir. Bilgiye maruz kalma, çevre ve memnun olma isteği ile değişebilir (Chisnall, 1995). Tutum bir durum karşısında tepkiye geçilirken arada yer alan ve geçişi sağlayan değişkendir. Tutumların değişmesindeki ilk aşama kişide, tutumu hakkında şüphe meydana gelmeye başlamasıdır. Amacına götürmediği anlaşılan tutumlar da değişmeye yatkın hale gelirler (Dönmezer, 1994: 89). Davranışın değişmesi ile her zaman tutum ve değerlerde değişme sağlanamamaktadır. Bu nedenle tutum ve değerlerde bir değişme olmamışsa, davranışlarda tekrar bir geriye dönüş olmakta ve aynı davranış tekrarlanmaktadır. Değiştirme istenildiğinde, önce değer değiştirilirse, buna bağlı tutum ve davranışta kendiliğinden bir değişme olmakta ve bu değişiklik hem daha çabuk olmakta hem de kalıcı olduğu kabul edilmektedir (Silah, 2005).

1.4.2 Tutum Bileşenleri

Bir tutum, bir nesneye ilişkin duygu, düşünce ve davranışlardan meydana gelir. Tutumların üç bileşeni vardır:

1.4.2.1 Bilişsel Bileşen

Bilişsel bileşen, bireyin tutumunun nesnesi hakkındaki inançlardan oluşur. Bir tutumun inanç yönü ile duygu yönü karşılıklı olarak birbirlerini etkiler. Bu iki tür inancı birbirinden ayırt etmek için, bir tutuma eşlik eden inanca “kanı” adı verilir (Clifford, 1984).

Tutum nesnesine ilişkin düşünce, bilgi ve inançlar bilişsel bileşeni oluşturur. Eğer bir nesneye olumsuz bir tutumumuz varsa, o nesne hakkında olumsuz inançlarımız var demektir. Tutumların duygusal yönü ile inanç yönü birbirini etkiler. En önemli ve etkili bilişsel faktör, değerlendirci olan inançlardır. Bu tür inançlar, insanların tutum nesnesini, olumlu-olumsuz, iyi-kötü, yeterli-yetersiz biçiminde değerlendirmesine yol açarlar (Güney, 2006: 221).

1.4.2.2 Duygusal Bileşen

Merkezi bileşen bir nesne ile ilgili görelî olarak devamlı bir “duygu” dur. Bu nesne bir insan olabilir, bir grup olabilir, bir kurum olabilir veya soyut bir şey olabilir. Davranışlarımızın çoğu gibi tutumlarımız da öğrenme yoluyla kazanılmıştır. Bireyin tutumları, kazanılmış kişilik özelliklerinin bir parçasıdır (Clifford, 1984).

Tutumun duygusal bileşeni, insanın tutum nesnesine ilişkin duygu ve değerlendirmelerden oluşur. Duygusal bileşen tutum nesnesine yönelik canlı-cansız, soyut-somut olan şeylere karşı heyecanları ifade eder. Tutum nesnesi hoş gidebilir veya gitmeyebilir, sevilir ya da sevilmez yargıları da duygusal tutumun bileşenlerini oluşturur. Duygusal bileşen, tutuma devamlılık verir, tutumu şekillendirir ve tutumu itici yapar. Tutum nesnesine karşı olumlu tutumu olan bir kişi bu nesneyi olumlu değerlendirir ve tutum nesnesine karşı olumlu duygular besler. Kişinin tutum nesnesine karşı olumsuz tutumu varsa o zaman kişi tutum nesnesine karşı olumsuz duygular besler. Duygusal bileşenler kişinin tutum nesnesine karşı gözlemlenebilen duygulardır.

Örneğin, kişi tutum nesnesini gördüğü zaman ortaya çıkan terleme, heyecanlanma gibi fizyolojik tepkiler duygusal bileşeni ifade etmektedir (Güney, 2006: 222).

1.4.2.3 Davranışsal Bileşen

Bir tutumun üçüncü bileşeni “davranışsal” bileşen, kişinin duygu ve kanıya uygun olarak hareket etme halidir. Bu nedenle, çoğu kez tutumlardan davranışları tahmin etmek mümkündür (Clifford, 1984).

İnsanlar her zaman duygularına uygun şekilde davranmaz ya da davranamazlar; ama duygularına uygun hareket etme eğilimi daima mevcuttur. Bir tutum çoğunlukla insanı tutum nesnesine ilişkin davranışlarda bulunmaya zorunlu kılar. İnsanların tutum nesnesine karşı davranış eğilimleri gözlemlenebilir ve bunlar kişilerin alışkanlıkları, kuralları ve tutum nesnesi ile doğrudan ilişkili olmayan tutumların da etkisi altındadır. Tutumların davranışsal bileşeni kısaca şöyle ifade etme mümkündür. Davranışsal bileşen tutumun sözlü ya da eylemsel ifadesidir (Güney, 2006: 222).

1.4.3 Tutumların Fonksiyonları

Tutumlar temel, konu ve karakteristiklerine göre sınıflandırılabilirler: Temellerine göre *bireysel*, *kolektif* tutumlar vardır. Kolektif tutumlar grupların tutumlarıdır. Konularına göre; *beşeri olmayan* unsurlara ilişkin *fiziksel tutumlar*, (iklime karşı olan tutumlar gibi), *kültürel ve sosyal durumlara ilişkin sosyal tutumlar*, (siyasal tutumlar gibi) olmak üzere ikiye ayrılır. Karakteristiklerine göre tutumlar; *yöntemlerine*, (kurulu düzene, siyasal eşitliğe uyumlu ve karşı tutumlar gibi) ve *yoğunluklarına* (az ya da çok husumetli gibi) göre ikiye ayrılırlar. Tutumların sosyal sistem içerisinde en önde gelen işlevi kişiyi toplum kültürüne uyduruşlarıdır. (Dönmezer, 1994: 86)

1.4.4 Tutumların Ölçülmesi

Tutumları doğrudan ölçmek mümkün değildir. Ancak davranış yoluyla dolaylı ölçmek mümkündür. Buradaki davranış, sorulara cevap vermek veya fikir belirtme biçiminde gerçekleşen sözel davranıştır. Tutumları etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve tutum ile davranış arasındaki ilişkinin anlaşılabilmesi için tutumların güvenilir bazı teknikler ile ölçülmesine bağlıdır (Güney, 2006: 332).

Kişilerin belirli şeylere karşı ilgilerini veya ilgisizlik derecelerini tespit ederek tutumların yoğunluğunu anlamak hususunda çabalar gösterilmektedir. Bu tür çabaların yararı inkâr olunmazsa da tutumlar, insanın, insan kişiliğinin tümü ile ilgili karmaşık ve değişken bilinç hallerini oluşturdukları için esasında nesnel, maddi bir görünüşü olmayan bu durumların ölçülmeye yatkın olmadıkları açıklanmalıdır (Dönmezer, 1994: 89).

1.4.4.1 Tutum Ölçek Çeşitleri

Tutum ölçekleri, bir kişinin belli tutum konularına karşı tepkilerinin, belli kurallara göre sayısal olarak değerlendirilmesi esasına dayanır. Belirlenmiş olan bu kurallar, kişiye verilen sayı ile kişinin tutum objesine karşı eğilimi arasında benzerlik kurulmasını sağlar (Güney, 2006: 232).

Tutum ölçümünde kullanılan başlıca ölçek türleri şunlardır (Bir, 1999: 14):

- **Sınıflayıcı ölçekler**, araştırmada yer alan bireylerin iki ya da daha fazla sınıfa yerleştirilmeleri için kullanılır. Dolayısıyla, sınıflama ölçeği verileri, her bir sınıfa dâhil olan birey sayısını gösterir. Örneğin, araştırma örneklemindeki öğrencilerin kaç kadın, kaç erkek? Sınıflama ölçeğinde yer alan her bir sınıf belli özelliklere göre belirlenir. Ayrıca, sınıflanan her birey, söz konusu sınıfların ancak birinde yer alabilir.
- **Sıralayıcı (ordinal) ölçekler**, araştırmada yer alan bireyler, araştırma değişkeni çerçevesinde sıraya dizilirler. Ancak, yapılan sıralamada, birinci sıradakiyle ikinci sıradaki arasındaki fark, ikinci sıradakiyle üçüncü sıradaki arasındaki farka eşit olmak zorunda değildir. Örneğin, katılımcıların en çalışkandan en az çalışkana doğru sıraya dizilmesi.
- **Aralıklı ölçekler**, araştırmada yer alan bireylerden araştırma değişkeni ile ilgili veri toplamak için kullanılan ve ölçüm değerleri arasında eşit aralıklar bulunan ölçektir. Örneğin, zekâ puanı (70, 105 vb.) Aralıklı ölçeklerin 3 temel özelliği mevcuttur. Birincisi; ayrı semboller ayrı şeyleri gösterir (sınıflama), ikincisi;

ölçülen şeyler belli bir ölçüte göre sıraya konulur (sıralama), üçüncüsü; ölçekteki aralıklar birbirine eşittir (Güney, 2006: 233).

- **Oransal Ölçekler**, eşit aralıklı ölçeğin tüm özelliklerine sahiptir; ek olarak, oranlı ölçekte bir de gerçek sıfır noktası vardır. Örneğin: Uzunluk, ağırlık, yaş. Eşit aralıklı ölçeklerde gerçek sıfır noktası bulunmaz. Örneğin, eşit aralıklı ölçek özelliği gösteren zekâ puanının 0 olması, bireyde hiç zekâ olmadığını göstermez. Bu nedenle, zekâ puanı 30 olan bir kişinin, zekâ puanı 60 olan kişinin yarısı kadar zekâyâ sahip olduğunu söylemek olanaksızdır. Oranlı ölçek kullanıldığında ise, gerçek bir sıfır noktası olması nedeniyle, farklı veri değerleri arasında oranlama yapmak olanaklıdır. Örneğin, 8 yaşındaki bir çocuğun, 4 yaşındaki bir çocuğun iki katı yıl yaşamış olduğu konusunda herhangi bir kuşku olmaz. Oransal ölçeklerin 4 temel özelliği mevcuttur. Birincisi; ayrı semboller farklı şeyleri belirtir (sınıflama), ikincisi; ölçülen şeyler belli bir ölçüte göre sıraya konulur (sıralama), üçüncüsü; ölçekteki aralıklar birbirine eşittir (eşit aralıklı), dördüncüsü ise ölçekte gerçek bir sıfır noktası vardır (Güney, 2006: 234).

1.4.4.2 Tutum Ölçme Teknikleri

Tutum ölçümünde en çok kullanılan yöntem, dereceli ölçeklere dayalı olanıdır. Dereceli ölçekler başlangıçta tutumun yoğunluk yönünü belirlemek için geliştirilmiştir. Zamanla tutumların, zihinsel düşünsel yönünü de analiz etmeye imkan veren dereceli sıralı ölçekler de oluşturulmuştur. Sonuç olarak tutumların duygusal boyutları da analiz edilmeye başlanmıştır. Tutum ölçme konusunda bilim insanların tek bir ölçekleme yöntemi ile yetinmeyip başka ölçek geliştirmelerinin nedeni, ölçeklemede farklı yeterlilik boyutlarına önem vermeleridir (Güney, 2006: 235). Tutum ölçümünde en çok kullanılan teknikler ana hatlarıyla şunlardır:

1.4.4.2.1 Thurstone Ölçekleri

Thurston tipi ölçeğin kurulmasında aşamaları şu şekilde sıralayabiliriz (Eren, 2006: 186):

1. Söz konusu nesne veya sorunla ilgili çok sayıda basit ifade ve önermelerin toplanması,
2. Her önermenin bir tutum boyutunun iki ucu arasında teşhis ettiği noktayı geniş bir uzman grubuna tespit ettirilmesi. Deneğin belli bir konu hakkındaki inanç ve tutumunu ortaya koyamayacak özellikte olan önermeleri bu uzmanlar grubuna saptatarak ölçekten çıkarttırılmalıdır.
3. Seçilen önermelerden her birine bir ölçek puanı verilmesi,
4. Geri kalan önermeler arasında son bir seçme yapılması ve bunların ölçeğin iki ucu arasında az çok eşit aralıklarla dağıtılması.

Kısaca Thurstone ölçeğinin mantığı şudur; metre'nin uzunluğu ölçmesi gibi, eşit aralıklara bölünmüş bir tutumlar dizisinin de kişilerin düşüncelerinin matematiksel değerler olarak ölçmesi varsayımdır (Güney, 2006: 236) .

1.4.4.2 Likert Ölçeği

Likert ve arkadaşları, Thurstone ölçeğinin uygulama güçlüğünü ve analiz hatalarını ortadan kaldırmak için yaptıkları çalışmalar sonucunda toplamalı sıralama yöntemi olan Likert ölçeğini geliştirdiler (Güney, 2006: 236). Likert ölçeği aşağıdaki aşamaları içermektedir (Eren, 2006: 189):

1. Araştırılan konuya doğrudan doğruya ilişkili olduğu kabul edilen birçok sorunun deneklerin kolayca anlayabileceği önermeler haline getirilmesi,
2. Bunların bir denek grubuna uygulanmasında, onların her öneri hakkındaki görüşleri için “*kuvvetle kabul ederim; kararsızım; kabul etmiyorum; asla kabul edemem*” şeklinde tepki dereceleri halinde cevap şıkları oluşturma ve denekler hangi cevap şikkını uygun görüyorsa onu işaretlemesini bildirme,
3. Elde edilen cevaplara şiddet derecelerine göre, en şiddetiyle 5 ve sırasıyla diğerlerine 4; 3; 2 ve 1 değerleri verilerek puanlanması, bütün önermelere verilen puanların toplanması,
4. Toplam puan ile her bir önerme arasındaki paralelliğin saptanması,
5. Toplam puan ile yeterli ölçüte uygun düşmeyen, yani diğer önermelerle aynı şeyi ölçmeyen önermelerin çıkarılması.

1.4.4.2.3 Guttman Ölçeği (Birikimli Ölçekleme Tekniği)

Gutmann, bir alan ilgili olarak sorulan bazı sorulara, verilen cevapların belirli bir düzene sokulduğu zaman ölçeklenebileceğini ifade etmektedir. Sorular öyle düzenlenmelidir ki bir soruya olumlu bir biçimde cevaplayan denekler aynı soruyu olumsuz biçimde cevaplayan deneklerden daha farklı seviyede yer almalıdırlar. Bu ölçeğin en belirgin niteliği, deneklerin bir dizi sorudan sadece birine verdikleri cevabın diğer sorularda da fikir yürütmeyi sağlatmasıdır (Eren, 2006: 190).

Likert ölçeklerindeki gibi Gutmann ölçeklerinde de bütün sorular aynı tutum boyutuyla ilgilidir. Gutmann ölçeklerinde cevaplayıcıların ölçekten aldıkları toplam puanlarını bilirsek, ölçekte yer alan her soruya nasıl cevap verdiklerini tahmin etmek mümkündür. Ölçmede buna “önceden kestirebilirlik” denir (Güney, 2006: 240).

1.4.4.2.4 Bogardus’un Sosyal Uzaklık Ölçekleri

Bogardus tipi sosyal uzaklık ölçekleri, hazırlanış ve uygulayış bakımından büyük ölçüde Likert tipi tutum ölçeklerine benzemektedir. Bu ölçekte, bir tutumun olumlu ve olumsuz durumları dereceli olarak deneklere sunulmaktadır. Ancak sosyal uzaklık ölçeklerinde denekler, bir düşünceye, nesneye veya fikre karşı olan tutumlarını bildirmekten çok sosyal grupların birbirine karşı olan yakınlık ve uzaklıklarının, kişilerin birbirine karşı olan tutumlarının veya yönetici ile astlar arasındaki uyumun derecelerini belirlemektir. Bu nokta Likert tipi ölçeklerden Bogardus tipi sosyal uzaklık ölçeklerini ayırmaktadır. Bu ölçeklemede verilebilecek cevap şıkları en olumludan en olumsuz doğru skalogram biçiminde sıralanmaktadır (Eren, 2006: 192).

Buraya kadar temel hatlarıyla açıklamaya çalıştığımız Thurstone, Likert, Guttman ve Bogardus ölçekleri temel ölçeklerdir. Bu ölçeklerden başka tutum ölçekleri de mevcuttur. Örneğin, Osgood tarafından geliştirilen “Duygusal Anlam Ölçeği”, Edwards ve Kilpatrick’in geliştirdiği “Ayrımcı Derecelendirme Ölçeği” gibi ölçekler (Güney, 2006: 241).

1.4.5 Paraya İlişkin Tutumlar

1.4.5.1 Tutku (Sabit Fikir)

Tutku, güçlü istek ve eğilimin yöneldiği amaçtır. Başka bir ifadeyle “aşırı düşkünlüktür” (TDK, 2012). Ayrıca tutku, “istenç ve yargıları aşan güçlü bir coşku” olarak tanımlanmıştır (Ruh Bilim Terimleri Sözlüğü, 1974). Saplantılar, sabit fikirler tutumların abartılmış biçimleridir (Dönmezer, 1994: 87). Tutkuyu bir metafor olarak kullanan yazarlar, kelimenin birçok anlamını sıralayarak söz konusu anlamlar içinden sadece tutkunun modern anlamını (zihinsel bir etkilenme) değil, aynı zamanda dışsal bir öge tarafından etkilenen bir var olma durumu olarak da tutkuyu ele alırlar. Zihnin bir şeye doğru kendi sınırlarının zorlanması olan tutku tanımına göre, söz konusu “bir şeyin” her zaman bedensel sınırları vardır. Bir bakıma tutku geçici bir arzudur. Tutku duygularımızın gücü veya kapsamı yüzünden uç bir noktayı oluşturmaz; sadece makul olmayan ve kontrol edilemeyen şeylerle ilgili olduğu için tutku uç bir noktayı oluşturur. Dolayısıyla tutku hayatın sınırları ile ilgili bir kavramdır. Bilimsel ve kurumsal pratiklerde tutkuya yer olmadığı varsayılır. Sosyoloji ve psikoloji gibi modern bilimler tutkudan çok az bahseder; çünkü tutku irrasyonel ve ilkel olanı çağırır. İçinde yaşadığımız kültür tutkudan arınmış olmadığına göre, söz konusu disiplinleri tutkudan arındırmak yaratıcı düşünceyi engelleyecektir (Game & Metcalfe, 1996).

Birey nezdinde kendini gösteren tutku ve ihtirası somutlaştırarak daha ayıpsız ve daha erdemli bir toplum yaratmak düşünürlerin ortak amacıdır. Dolayısıyla Epikür'den (MÖ. 341-270) Montaigne'e (1533-1592), Plautus'dan (MÖ 250-184) Cervantes'e (1547-1616), Horace'tan (MÖ 65-?) Descartes'a (1596-1650) kadar bir çok yazar ve düşünür tutkuları mercek altına almışlar, tutkuların türleri ve nedenselliği üzerinde kafa yormuşlardır (Uygur, 2003:146).

1.4.5.2 Güç

Genetik yapımızda bulunan ve sürekli olarak doyurmak zorunda olduğumuz ihtiyaçlardan biri de güç elde etmedir. Güçlü olma, başkalarının davranışlarını denetleyebilme, buna karşılık kendi davranışlarımızı istediğimiz gibi ve denetimsiz yapabilme isteğidir (Cüceloğlu, 1991). Daha geniş bir tanımla, bir insanın kendi emirlerini veya istediği bir kuralı uygulaması için başkasını etkileme yeteneğidir. Eğer

bir insan kendi istekleri doğrultusunda başkalarının hal ve hareketlerini etkileyebiliyorsa, bu kişinin güç sahibi olduğunu söylemek mümkündür. Güç insanlar arasındaki ilişkileri ifade eder. Yoksa tek başına bir insan olduğunda onun gücünden söz etmek doğru olmaz. Bireyin gücü başkaları ile ilişkiye girdiğinde anlaşılır. Bu nedenle kişi ilişkiye girdiği insanları kendi belirlediği yönde davranmaya sevk edebiliyorsa onun için güçlüdür ifadesini kullanmak doğru olur (Güney, 2007: 35).

İlerlemenin ve özgür olmanın temel koşulu zengin olmaktır. “Güç kontrol teorisi” ataerkil ailelerde farklı kontrol nedeniyle erkeklerin riske girmeye daha yatkın olduğu savunmaktadır (Budak, 2000).

1.4.5.3 Bütçeleme (Tasarruf)

Bütçe; devletin, bir kuruluşun, bir aile veya bir kimsenin gelecekteki belirli bir süre için tasarladığı gelir ve giderlerinin tümüdür (TDK, 2012). Hane halkı genelde gelirinin tamamını harcamak yerine bir kısmı ile çeşitli yatırım araçlarına yönelerek tasarruf etme yoluna gitmektedir. Tasarruf sahipleri açısından, tercihlerinin temelinde bir yandan tasarruflarının değer kaybetmesini önlemek varken, diğer yandan da devamlı ve makul bir gelir elde etme isteği bulunmaktadır. Tasarruf tercihleri ise, hane halkının içinde bulunduğu sosyo-ekonomik koşullar, davranış kalıpları, eğitim ve gelir durumu gibi pek çok kişisel, finansal ve çevresel faktörden etkilenmektedir (Bozkuş & Üçdoğruk, 2008: 1). Temel olarak tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmıdır. Kişisel yönden tasarruf, tüketimden feragat anlamına gelir. Kişi tüketebileceği mal ve hizmetleri içinde bulunduğu dönemde tüketmeyip daha sonraki bir döneme erteleyerek bunların parasal değeri kadar tasarruf etmiş olmaktadır. Eğer kişi gelirinden daha fazla miktarı tüketir ise veya tüketmek isterse tasarruf olmamakta tüketim ile gelir arasındaki fark borçlanarak sağlanmaktadır (Karataş & Gavcar, 2001: 39). Ekonomik kalkınmışlık ve gelişmişlik düzeyi tasarruf oranlarını belirleyen önemli bir faktördür. Örneğin; ülkedeki kişi başına gelirin düzeyi ve kişi başına gelirin büyüme oranı, özellikle de kişi başına gelirin büyüme oranına ilişkin bekleyişler tasarruf oranlarını önemli ölçüde etkiler (Çolak & Öztürkler, 2012: 19). Literatür gençlerin pozitif tasarruflarını nakit kısıtı ve ihtiyat güdüsü ile açıklarken yaşlıların pozitif tasarruflarını ise miras güdüsü, yaşam süresi belirsizliği ve sağlık riski ile açıklamaktadır (Cilasun, 2009: 198).

Tüketim GSMH'nin en büyük payını karşılamaktadır. Tüketim ve tasarruf konusu literatüre en çok konu olan kavramlardan biridir. Türkiye'de tasarruf konusunda makro veriler bazında pek çok çalışma bulunmasına rağmen mikro veriler bazında kısır bir sonuç söz konusudur. Tasarruflar sermaye birikimi, yatırım dinamikleri, büyüme ve kalkınma için oldukça önemlidir. Bunlara ilave olarak, gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'de etkin finansal piyasaların eksikliği, birikmiş tasarrufları olmayan hanehalklarını olumsuz ekonomik koşullarla karşılaştıklarında tüketimlerini düzenleyemez hale getirmektedir. Bu da uzun vadeli olumsuz sonuçlar ortaya çıkarabilir; çünkü böyle bir durumda hanehalkları beşeri sermaye yatırımlarını askıya almak, dolayısıyla gelecekteki kazanma kapasitelerini artırma şansından yoksun kalacaklardır. Tasarrufların yetersiz kalıp yatırımları karşılamadığı durumlar cari işlemler açığına yol açarak ekonomilerin kırılganlıklarını artırmaktadır. Cari işlemler açığının finansmanı, yurt dışından gelen sermayeyle karşılanmaktadır. Yaşanabilecek herhangi bir finansal krizde yoğun sermaye çıkışı ülke parasının değer kaybetmesine ve ekonominin küçülmesine neden olacaktır. Bu bağlamda dış finansman ihtiyacının asgari düzeyde tutulması için yurtiçi tasarruflar büyük önem taşımaktadır (Cilasun, 2009: 190).

Firmalar açısından talep yaratan ve tasarruflarını mali piyasalarda değerlendiren hanehalkı, sektörler arası değerlendirmelerde önemli rol oynamaktadır. Zira hanehalkının gelecekteki beklentileri ile şekillenen tasarruf ve harcama kararları, hanehalkının borç kompozisyonunu ve dolayısıyla büyük ölçüde bankacılık sektörü kredi riskini etkilemektedir. Bu nedenle hanehalkının hem varlık hem de yükümlülüklerinin analizi, finansal sektör istikrarına ilişkin yapılan çalışmalarda büyük önem arz etmektedir (TCMB, 2005: 12)

Çolak ve Öztürkler (2012) tarafından yapılan araştırmaya göre, Türkiye'deki hanehalkının ortalama tasarruf eğiliminin oldukça düşük olduğu saptanmıştır. En yüksek gelir grubu için tasarrufun temel belirleyicisi gelir olduğu belirtilmiştir. Türkiye finansal sistemde serbestleşmeye gittikten sonra tasarruf oranlarında düşüş gözlenmiştir. Mikro ekonomik düzeyde, hanehalkının eğitim düzeyi; kırdan ya da kentte yaşaması; bir sosyal güvenlik sistemine sahip olup olmaması ve sosyal güvenlik sistemine sahipse, sosyal güvenliğin niteliği ve kapsamı; konut sahipliği; diğer servet biriktirme araçları sahipliği;

çocuk sahipliği; medeni durumu; cinsiyeti v.b gibi birçok diğer özelliği yanında geliri ve bekleyişleri tasarruf kararının temel belirleyicileridir.

Türkiye’de 1998 yılından bu yana sürekli düşüş eğilimi gösteren ulusal tasarruf düzeyi 2010 yılı itibariyle %12,7 kadar gerilemiştir. Ulusal tasarruf oranının düşme eğilimine neden olan bir dizi faktörler olmakla birlikte tüketim harcamalarındaki artış en önemli neden olarak gösterilmektedir. Yapılan hanehalkı araştırmalarında son yıllarda GSYH’ye oranla tüketim harcamalarının toplam hanehalkı geliri içerisinde sürekli yükseldiği, bu durumun hanehalkı tasarruflarının ve dolayısıyla ulusal tasarrufların azalmasına önemli ölçüde olumsuz etki ettiği ortaya çıkmıştır. Hanehalkı yükümlülüklerinin varlıklara oranı 2004 yılında % 9,5 iken, bu oran 2011 yılında %40,1’e çıkmıştır. Yani hanehalkının borçlanma düzeyi ve yükümlülüğü artmış durumdadır (Sancak & Demirci, 2012: 191-192). Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye’de etkin finansal piyasaların eksikliği, birikmiş tasarrufları olmayan hanehalklarını olumsuz ekonomik koşullarla karşılaştıklarında tüketimlerini düzenleyemez hale getirmektedir. Bir ülkedeki tasarruflar, ülkedeki gelir kazanan ve dolayısıyla tasarruf edebilen nüfusun oranına bağlıdır (Cilasun, 2009: 190).

Cilasun (2009) tarafından yapılan araştırmaya göre, Türkiye’de tasarruf oranının yaş profili yaşla beraber hafif artan bir eğilim sergilediği saptanmıştır. Ayrıştırılmış yaş profillerine göre, kırsal bölgelerde tasarruflar yaşla beraber artarken, kentte ise tam tersi bir yapıya rastlanmıştır. Tasarruf oranları karşılaştırıldığında kentteki tasarruf oranının kırdakinden daha düşük olduğu gözlemlenmiştir. Kırdaki yüksek tasarruf oranının olası ilk nedeni, sosyal güvencesi olmayan insan oranının yüksek olmasına bağlanmıştır. Kırdaki hanehalklarının tüketim ihtiyaçlarının düşük olması diğer bir neden olarak tahmin edilmiştir. Her iki bölge için de yaşla artan bir tasarruf eğilimi olduğu saptanmıştır. Kırdaki daha genç olanlar yaşlılara göre daha fazla tasarruf ettikleri ve kenttekilerin ise daha az tasarruf ettikleri gözlemlenmiştir. Eğitim gruplarına göre incelendiğinde ise, tasarruf oranları üniversite mezunları hariç diğer gruplar için daha belirgin artan profiller bulunmuştur. Ayrıca çalışmada, gelirdeki belirsizlik hanehalklarını ihtiyat güdüsüyle tasarrufa ittiği gözlemlenmiştir. İhtiyat güdüsünü ile tasarruf olgusunu ölçmek amacıyla veri seti, kentlerde yaşayan hanehalklarını, formel

ve enformel olarak ikiye ayrılmıştır. Tasarruf oranlarına bakıldığında formel hanehalklarının enformel hanehalklarına göre her yaş grubu için daha fazla tasarruf ettiği gözlenmiştir.

1.4.5.4 Başarı

İnsanlar içinde geliştikleri toplumun değerler düzenine göre biçimlenen karmaşık gereksinme türleri gösterirler. Bu gereksinme türlerinden biri de başarıdır (Cüceloğlu, 1991: 250). Başarı, toplumsal düzeyde tanımlanmış bir görev ya da amacın başarıyla tamamlanmasıdır (Marshall, 1999). Genel psikoloji de ise “kişinin kendisi ve toplum tarafından konulan hedeflere ulaşması” olarak tanımlanmıştır (Budak, 2000). Başarı gereksinmesi bir görevi ya da davranışı mükemmellik standartlarına göre, hatta onun daha üstünde yapma isteğiyle kendini gösterir (Cüceloğlu, 1991:251). Başarı sahalarına göre kişilerin gereksinimleri ve tercihleri kendi benliklerinde farklılık gösterir. Bazı insanlar yüksek standartlara ulaşmak için değişen her durumda kendilerini arayış içinde olan bireyler olarak tanımlar. Bu insanlar güçlü bir “açık başarı güdüsüne” sahiptirler. Diğer insanlar ise başarılı olmak için güçlü bir gereksinime sahip değildirler. Bu insanlar zorlu görevleri ve değişen şartları sevmezler (Job Et al., 2009: 983).

McClelland (1961) tarafından geliştirilen başarıma ihtiyacı teorisine göre, insanın en büyük ihtiyacı başarılı olmaktır. Başarı ihtiyacı, kökleri çocukluk evrelerinin ortalarına uzanan ve kişiyi, makul bir başarı ihtimali bulunan işlere girişmeye ve çok kolay işlerle çok zor işlerden (başarısızlık korkusu) kaçınmayı güdeleyen nispeten kalıcı bir kişilik özelliğidir. McClelland, daha çok başarıma ihtiyacı üzerinde durmuştur. Başarım ihtiyacı birçok faktöre bağlı olarak oluşur. Yetişme dönemlerinde yaşanan (bilhassa çocukluk döneminde) yaşanan tecrübeler, aile büyüklerinin çocuğun başarısına verdiği önem, başarılı olma ihtiyacının ön plana çıkmasına yol açar. Başarı güdüsü büyük amaçların belirlenmesine katkıda bulunur ve bundan dolayı insanlar daha çok çalışır ve daha çok mutlu olurlar. Başarı güdüsünün yüksek olduğu toplumlar, sosyal ve ekonomik yönden ilerlemiş toplumlardır. Başarı güdüsü yüksek olanlar, para nedeniyle başarılı olma düşüncesine sahip değildirler. Onlar daha çok mücadele ruhu, başarıma

arzusu ve hizmet etme düşüncesiyle çalışırlar. Başarılı olma isteği düşük olanlar ise daha çok para için çalışırlar (Güney, 2006: 359).

1.4.5.5 Değer Biçme (Karşılaştırma)

Bireyler birbirlerinden yalıtılmış olarak kendi başlarına yaşamazlar. Günlük yaşamın akışı içinde diğer kişilerde etkileşim halindedirler (Cüceloğlu, 1996:38). Bireyler kavrama, karşılaştırma değerlendirme vb. yollara başvurarak kişi, durum ve nesnelerin eleştirel değerlendirilmesiyle yargıya varırlar. Bu hükümler sonucunda değer oluşur. Sonuç itibariyle değer, bir şeye bağlanan ruhsal enerji miktarıdır (Budak, 2000). Parasal tutum açısından değer biçme eylemi, bireylerin parasal durumlarının ve harcama alışkanlıklarının birbirleriyle karşılaştırma yolu ile değerlendirilmesidir.

1.4.5.6 Endişe

Endişe; üzüntü, sıkıntı, korku başarısızlık duygusu, acizlik, sonucu bilememe ve yargılanma gibi duyguları içerir. Kaygının nedenleri temel olarak kültürden kültüre değişiklik gösterse de bazı genellemeler yapmak mümkündür (Cüceloğlu, 1991: 277):

- **Desteğin çekilmesi:** Alışagelmış çevrenin ortadan kalktığı durumlarda duyulan endişe.
- **Olumsuz bir sonucu beklemek:** Olumsuz sonuçların ortaya çıkacağını bildiğimiz durumlardaki endişe.
- **İç çelişki:** İnanılan ve önem verilen bir fikirle yapılan davranış arasındaki çelişkinin ortaya çıkma durumundaki endişe.
- **Belirsizlik:** Gelecekte ne olacağını bilememek sonucunda ortaya çıkan endişe.

Yapılan bir araştırmaya göre 1990 yılında endişe bozukluğunun Amerika Birleşik Devletleri bütçesine yıllık maliyeti yaklaşık olarak 42,3 milyar dolar ve kişi başına düşen maliyet ise 1542 dolar olduğu tahmin edilmektedir (Greenberg P.E, 1999).

Ruhsal bozukların yaygınlığı üzerine Dünya'nın 14 farklı şehrinden 26.000 hasta üzerinde yapılan araştırmada depresyondan (%10,4) sonra ilk sırayı anksiyete (endişe)

bozukluğu %7,9 ortalamaıyla ikinci sırada yer almıştır. Araştırmada, Ankara'nın anksiyete ortalaması %0,9 olarak saptanmıştır (Christodoulou, 1999: 18).

Türkiye'de yapılan bir araştırma göre (1999), 174.564 kişiden 1.842'sine psikiyatrik ön tanı konulmuş ve bu kişilerin %75,6 'sında anksiyete bozukluğu tespit edilmiştir (Bahçeci, 2011: 68).

1.4.5.7 Elde Tutma

Elde tutma deyimi bir malı mülkiyeti altında bulundurmak olarak tanımlanabilir (TDK, 2012). Elde tutma eylemi kişinin cinsiyet, gelir durumu, eğitim, meslek, tutum ve davranış gibi unsurlar çerçevesinde şekillenir. Elde tutma, gelir düzeyi uygun olduğu halde satın alma eylemini gerçekleştirilememeye ya da kendini bu gibi durumlarda rahatsız hissetme hali olarak ortaya çıkar.

1.4.5.8 Eli Sıklık

Eli sıklık deyimi en kısa haliyle "cimrilik" olarak tanımlanabilir. Tutumluluk ile eli sıklık arasında ince bir fark vardır. Tutumluluk, gerektiğinde gerektiği ölçüde harcama yapmak ve israf etmemek olarak tanımlanırken, cimrilik ise harcama ve tüketimin en alt seviyesi olarak tanımlanabilir.

1.4.6 Paraya İlişkin Tutumu Etkileyen Faktörler

1.4.6.1 Yaş

Furnham (1999) tarafından yapılan çalışmada, 11-14 yaş arası genç insanların tasarruf ve harcama alışkanlıkları araştırılmıştır. Araştırma sonucuna göre, yaşları daha büyük genç insanların yaşları küçük olanlara göre daha fazla cep harçlığı aldıkları ve daha fazla tasarruf yaptıkları belirlenmiştir.

Tang (1992, 1995) tarafından yapılan araştırmada ise yetişkin insanların para üzerinde kontrolünün daha fazla olduğu ve para biriktirme konusunda gençler göre daha fazla dikkatli ve daha az takıntılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Mitchell & Mickel, 1999: 574).

1.4.6.2 Cinsiyet

Gresham ve Fontenot (1989) tarafından, MAS (Para Tutum Ölçeği) kullanılarak yapılan çalışmada cinsiyet farklılıklarının para kullanımındaki rolü araştırılmıştır. Paraya ilişkin *elde tutma* faktörü hariç tüm faktörlerde - *güç-prestij, kuşku/endişe, kalite* - cinsiyetler arası farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir (Furnham & Okamura, 1999: 1158).

Furnham (1999) tarafından yaşları 11-16 arası değişen 250 genç insan üzerinde İngiltere’de yapılan çalışmada, kadınlar erkeklerden daha az harçlık aldığı halde kadınların erkeklerden daha fazla tasarruf yaptıkları saptanmıştır.

Lim ve Teo (1997) tarafından yapılan çalışmada, Singapur’da yaşayan insanların paraya ilişkin tutumlarındaki cinsiyet farklılıkları incelenmiştir. Genel olarak, erkeklerin kadınlardan paraya daha fazla eğilimli olduğu gözlemlenmiştir.

Tang ve Chiu (2002) tarafından 12 ülkede, 2.338 çalışan üzerinde yapılan çalışmada, para tutkusunun veya gelirin ahlaki olmayan davranışlar üzerinde doğrudan ya da dolaylı olarak bir etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Sonuç olarak, para tutkusuna ahlaki olmayan davranışlar üzerinde doğrudan bir etkisi olduğu, dolaylı olarak ise herhangi bir öneminin olmadığı saptanmıştır. Ayrıca yapılan çalışmada, erkeklerin kadınlardan daha fazla paraya saplantı derecesinde ilgi duydukları irdelenmiştir.

1.4.6.3 Kişilik

Kişilik kavramı sosyal bilimlerin en çok ilgi duyduğu konulardan biridir. Sosyal bilimlerde kişilik kavramının tanımı her disiplin için farklıdır. Bu nedenle kişilik kavramı olarak çok geniş bir kavram olduğundan tanımlamasını yapmak zordur.

Psikolojik kavramlar arasında kişilik, kapsamı en geniş olan ve çok tartışılan kavramlardan birisidir. Kişilik bir insanın bütün ilgilerinin, tutumlarının, yeteneklerinin, konuşma tarzının, dış görünüşünün ve çevresine uyum biçiminin özelliklerini kapsayan kavramdır (Silah, 2005). Bireylerin fiziksel görünümünü ile birlikte tutum ve davranışları da farklılık gösterir. Olaylar, insanların hareketleri, duyguları ve fikirleri bakımından farklı olduklarını göstermektedir. Kişilik, bireyin kendi açısından, fizyolojik zihinsel ve ruhsal özellikleri hakkında bilgisidir (Eren, 2006: 83).

Bütün insanların biyolojik yapıları ortak olmasına rağmen biri diğerine benzemez. Olaylar ve nesnelere karşısındaki tepkileri birbirinden farklıdır. Yönetim disiplininin de kişiliği konu etmesinin nedeni, her insanın birbirinde farklı karakterde, mizahta ve yetenekte olduğunu merak etmesidir (Güney, 2007: 28).

İnsan bir kişi olarak değil fakat bir kişi olmanın imkânı ve yaradılışı ile dünyaya gelmektedir. Doğan çocuk, organizması, anatomisi, fizyolojisi ve sinir sistemi üzerinde etki yapan çeşitli ve sosyal etkenler aracılığı ile kişi halini alır. Bir kişi olabilmesi için organizmanın, dili ve dil aracılığıyla da düşünce ve fikirleri, maksat ve amaçları elde etmesi gerekir (Dönmezer, 1994: 124).

1.4.7 Paraya İlişkin Tutum Ölçekleri

Paraya ilişkin tutumu ölçmek amacıyla literatürde de pek çok çalışmaya rastlanmaktadır. Geliştirilen bu ölçekler çoğu boyutuyla farklılık göstermektedir. Parasal tutumu ölçmek amacıyla yapılan araştırmalarda gelir, ücret memnuniyeti, para tutkusu, örgütsel bağlılık, meslek değişimleri, ahlaki olmayan davranışlar gibi konuları araştıran modellere rastlanmaktadır. İnsanların paraya ilişkin tutumlarını anlamak çalışanların tazminat paketlerinin tasarlanmasında, endüstriyel ve örgütsel psikoloji alanında araştırmacılara ve uygulayıcılara önemli katkılar sağlayabilir (Lim & Teo, 1997: 2).

Literatür taramalarında, paraya ilişkin tutum üzerine geliştirilmiş çeşitli ölçekler ile karşılaşılmıştır. 1970'lerde, Werminont ve Fitzpatrick (1972) basit anlamsal farklandırma (semantic differential) ölçeği kullanırken, 1980'lerde (Forman, 1987; Bailey ve Gustafson, 1986; Furnham, 1984; Gresham ve Fontenot, 1989; Rubinstein, 1981; Yamanchi ve Templer, 1982) ve 1990'larda (Bailey ve Gustafson, 1991; Bailey ve Lown, 1993; Bailey diğ., 1994; Hanley ve Wilhelm, 1992; Lim ve Teo, 1997; Tang, 1992, 1993) çeşitli anket ölçekleri geliştirilmiştir (Furnham & Okamura, 1999: 1158).

Literatürde yer alan önemli bazı para tutum ölçekleri şunlardır:

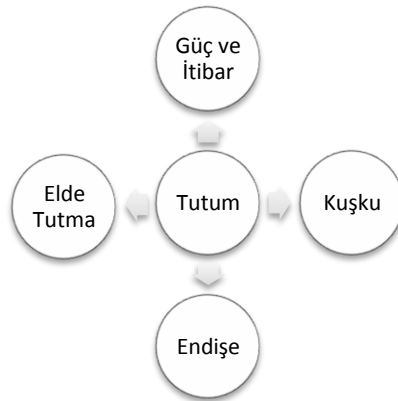
1.4.7.1 Yamauchi ve Templer Para Tutum Ölçeği

İlk psikometrik çalışmaların çoğu paraya ilişkin önde gelen inaçların temel boyutlarını keşfetme ile ilgilidir (Furnham & Okamura, 1999: 1158). Yamauchi ve Templer tarafından geliştirilen Para Tutum Ölçeği (MAS), paraya ilişkin tutumu ölçmek amacıyla literatürde yer alan çalışmalar için özgün bir kaynaktır. Literatürde yer alan ölçek geliştirme çalışmaları incelendiğinde çoğu çalışmaya rehberlik eden bir para tutum ölçeği olma niteliğiyle Yamauchi ve Templer tarafından geliştirilen ölçek kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır.

Yamauchi ve Templer (1982), tarafından oluşturulan faktör analizleri temel olarak kliniksel ve teorik literatürde yer alan *güvenlik, muhafazakârlık ve güç ve itibar* alanlarından türetilen analizlerdir. Faktör analizlerinin verdiği beş faktör şunlardır:

- Güç ve itibar
- Elde tutma (Muhafazakârlık)
- Kuşku
- Kalite
- Endişe

Şekil 1: Para Tutum Ölçeği



Kaynak: Yamauchi and Templer, 1982

Bu faktörlerin dördü temel alınarak yirmi dokuz maddelik para tutum ölçeği (Money Attitude Scale-MAS) geliştirilmiştir. Los Angeles ve Fresno'da genelinde, yaş aralıkları 17-75 arasında değişen 112 erkek ve 187 kadından oluşan toplam 300 gönüllü

kişiyeye, Likert ölçeği kullanılarak 7 puan üzerinden yirmi dokuz maddelik bir uygulama yapılmıştır.

Güç ve itibar faktör puanları yüksek çıkan kişiler parayı başkaları üzerinde etki yaratmak için kullanmakta ve başarının bir simgesi olarak görmektedirler. İtibar arayışının önemi; rekabet, dışsal tanınma, satın almalar bu kişilerin parasal tutumlarıdır. Bunun tersine puanı düşük olan kişiler, parayı başarının sembolü, statü ve insanları etkilemede bir alet olarak görmekte, para ile ilgili asgari düzeyde tutum göstermektedirler.

Elde tutma faktör puanları yüksek olan kişiler planlı hazırlık gerektiren ve geleceği amaçlayan davranışlar sergileyen kişilerdir. Bu tutuma sahip kişiler geleceklerini garanti altına alma kaygısı içerisinde olduklarından gelecek ile ilgili sürekli bir hazırlık içerindedirler. Diğer taraftan düşük puanlı kişilerin tutumları gelecekte daha fazla ânı değerlendirme ile ilgilidir.

Kuşku faktör puanları yüksek olan kişiler kararsız, şüpheli ve tedirgin tutumlar göstermektedirler. Buna karşın düşük puanlı kişiler, kendine güvenen ve para ile ilgili mevcut durumları kabullenen kişilerdir.

Kalite faktöründe kaliteli ürünler satın alma ilgili puanlamalar yapılmıştır. Yüksek puanlı kişiler için kalite ürün satın almak önemli iken düşük puanlı kişiler kaliteli ürün satın almayı önemsememişlerdir.

Endişe faktör puanları yüksek olan kişilerde, hem endişenin kaynağının hem de endişeden korunmanın kaynağının para olduğu tutumu izlenmiştir. Puanı düşük olan kişilerin para ile ilgi tutumları daha az endişeli olarak izlenmiştir.

Yamauchi ve Templer (1982), tarafından yapılan çalışmada, yukarıda belirtilen tüm faktörler *güç-itibar*, *muhafazakârlık*, *güvenlik* orijinal teorik boyutunda değerlendirilmiştir. Para tutum ölçeği (MAS); güç-itibar, elde tutma, kuşku ve endişe faktörlerinden oluşturulmuştur. Kalite faktörü yer alan maddeler araştırmaya dâhil edilmemiştir. “Güç-itibar ve kalite” faktöründe yer alan tüm maddeler *orijinal güç ve itibar teorik boyutunda* yer aldığından ve güdüsel olarak farklı görüldüğünden araştırmada “kalite” faktöründe yer alan maddeler araştırılmamıştır. Araştırma

sonucunda, Para Tutum Ölçeği'nin (MAS) ilgili tüm faktörlere güvenilir bir değerlendirme sağladığı ortaya çıkmıştır.

Güç-itibar, elde tutma, kuşku ve endişe faktörlerinde oluşan para tutum ölçeğinde, paraya karşı tutumun kişinin gelirinden bağımsız olduğu sonucuna varılmıştır.

1.4.7.2 Para İnanışı ve Davranışı Ölçeği (Money Belief and Behavior Scale)

Büyük Britanya'da, Furnham (1984) tarafından, parasal inanç ile davranışları ölçmek amacıyla çeşitli demografik ve sosyal-işsel inançlar arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanışlı, çok yönlü bir araç geliştirilmiştir (Furnham & Okamura, 1999: 1159).

Furnham (1984) tarafından geliştirilen, Caldry and Furnham (1993) tarafından güncellenen yeni ölçek, kendine özgü 3 ölçeğin maddelerinden oluşmuştur. Para inanışı ve davranışı ölçeği (MBBS) 60 inanış cümlesinden oluşmaktadır. Kaynağı, Yamauchi ve Templer (1982) tarafından geliştirilen para tutum ölçeğinden, Rubenstein (1980, 1981) tarafından geliştirilen Midas ölçeğinden ve Goldberg ve Lewis (1978)'in kitabı *Money Madness*'tan alınan sorulardan oluşmaktadır. Faktör analizleri sonucunda; *saplantı, güç, elde tutma, güvenlik, noksanlık, çaba/yetenek* olarak 6 faktörlü para inanışı ve davranışı ölçeği son şeklini almıştır (Mitchell & Mickel, 1999: 573).

1.4.7.3 Para Önem Ölçeği (Money Importance Scale – MIS)

Mitchell ve diğ. (1998) tarafından geliştirilen “Para Önem Ölçeği (MIS)” diğer ölçeklere göre daha dar kapsamlı bir ölçme aracıdır. Araştırmacılar tarafından, paranın birey için önemli olduğu gösterecek, davranışları ve inançları dâhil edecek ve davranışı yansıtacak bir dizi faktörü temsil eden bir ölçek tasarlanmıştır. Baştan sona yoğun ve sistematik ölçek geliştirme süreci, Mitchell ve diğ. (1998) tarafından son hali verilmiştir. Sonuç olarak, 7 alt ölçek; *“paranın önem değerini, kişisel para ilişkisini, mali durumu düşünmek için harcanan süreyi, mali durum bilgisini, mali risk almadaki rahatlığı, parayı kullanma becerisini, güç ve statün kaynağı olarak parayı”* kapsamaktadır. Bu alt ölçekler, ölçeğin güvenilir ve yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermiştir.

1.4.7.4 Para Etik Ölçeği (Money Ethic Scale-MES)

Tang (1992, 1995) ve meslektaşları (1999,2002, 2003) Para Etik Ölçeği (Money Ethic Scale-MES) adını verdikleri, ABC (duygusal, davranışsal, bilişsel) para tutum modeli göre 6 versiyonlu birçok çalışma yapmışlardır (Tang & Chiu, 2003: 20). Literatürde yer alan para ve bireysel farklılıkların ölçülmesinde iyi geliştirilmiş ve sistemli bir şekilde kullanılan en iyi para tutum ölçeklerinden biridir. Tang tarafından geliştirilen, “Para Etik Ölçeği” insanların paraya yükledikleri etiksel anlamları ölçmeyi amaçlayan bir ölçektir. İlk ölçek, 30 açıklayıcı cümle tipi maddeden (7 puanlı Likert Ölçeği) ve faktör analizleri 6 faktörden oluşmaktadır (Mitchell & Mickel, 1999: 573):

- İyi
- Kötü
- Başarı
- Saygı/Özsaygı
- Bütçeleme
- Özgürlük/Güç

Tang ve Chiu (2002, 2003) tarafından yapılan iki ayrı çalışmada Para Etik Ölçeğinin 4 faktörlü 17 maddesini kullanarak para tutkusunun incelemişlerdir. Para Tutku Ölçeği olarak kullanılan maddeler şunlardır.

- Motive Edici
- Başarı
- Önem
- Zenginlik

1.4.7.5 Para Tutku Ölçeği (The Love Of Money Scale - LOMS)

Tang ve diğ. tarafından geliştirilen Para tutku ölçeği, kullanılan çok boyutlu Para Etik Ölçeğinin pek çok maddesinden yola çıkarak geliştirilmiştir. Uygulanışı ve kullanışı kolaylaştırma için mevcut para etik ölçeği maddelerini temel alan Para Tutku Ölçeği beş faktörden oluşmaktadır (Luna-Arocas & Tang, 2004: 329):

- Başarı
- Motive edici
- Bütçeleme
- Adalet
- Kötü

Luna-Arocas ve Tang (2004) göre, para tutku ölçeğın ortaya çıkışını sağlayan temel sebepler bazıları şunlardır: Hıristiyanlık kutsal kitaplarında yer alan “Para tutkusu, kötülüğün kaynağıdır.” gibi ifadeler; rekabetçi dünya piyasasındaki ve para akışındaki hızlı yükselişler; yönetim, iş ahlakı, yönetim ilahiyatı (Amerika’daki İşletme Akademisi’nde yer alan bir bölüm) gibi akademik dalların para tutkusu kavramını ihmal etmesi bazı sebeplerdendir.

Çalışmadaki *bütçeleme* faktörü, bir kişinin parasını dikkatli kullanılıp kullanmadığını vurgular. *Kötü* faktörü, “para tutkusu tüm kötülüklerin kaynağıdır” görüşünü ölçen bir kavramdır. Para, ahlaki olmayan davranışlara öncülük edebilir. *Adalet* faktörü “içsel adalet” ve “bireysel adalet” ile doğrudan ilgilidir. İçsel adalet; çalışanların, benzer örgütlerde benzer pozisyonlarda çalışanlar diğer kişiler ile kendi sorumluluklarını, ödülleri, çalışma şartlarını karşılaştırma algısıdır (Business Dictionary, 2012). Bireysel adalet; aynı görev ve sorumluluk verilen benzer kişiler arasında yüksek verimlilik ve kalite sağlayan bireylerin, sağlamayan bireylere göre daha fazla ödüllendirilmesi kavramıdır. İnsanlar, hizmetleri karşılığında aldıkları mükâfatların yeterliliğini sosyal karşılaştırma süreci vasıtasıyla belirler (Tang & Tang, 2012:101). *Başarı* faktörü, “bazı insanlarda başarının bir belirtisi olarak paraya olan saplantıyı ifade eder (Furnham & Argie, 1998). *Motive edici* faktörü “insanlar para için işlerine canla başla motive olur” ifadesini vurgular. Bu 5 faktör duygusal (kötü), davranışsal (bütçeleme ve motive edici) ve bilişsel (adalet ve başarı) bileşenler içinde gruplanabilir (Luna-Arocas & Tang, 2004).

1.4.7.6 Lim ve Teo Tarafından Geliştirilen Para Tutum Ölçeği

Lim ve Teo (1997) tarafından geliştirilen ölçek, literatürde yer alan - Yamauchi ve Templar (1982), Furnham (1984), Tang (1992) – geçmiş bazı ölçeklerin birbiriyle uyarlanması sonucu ortaya çıkmıştır. Yapılan çalışma iki bölümdür. Birincisi,

Singapur'da yaşayan insanların paraya ilişkin tutumlarındaki cinsiyet farklılıkları incelenmiştir. İkinci yönü ise, Singapur'da yaşayan insanların, paraya ilişkin tutum üzerine, finansal davranışları ile geçmiş deneyimlerin bireysel farklılıklara etkisi araştırılmıştır. Paraya ilişkin tutumun ölçülen maddelerinin faktör analizleri 8 farklı boyuttan oluşturulmuştur. Bu boyutlar; *tutku, güç, bütçeleme, başarı, değer biçme, endişe, elde tutma ve eli sıkılıktır*. Araştırmanın sonucuna göre; genel olarak insanların paraya ilişkin tutumlarının, Wernimont ve Fitzpatrick'in (1972) çalışmalarına paralel olarak, geçmiş deneyimleri tarafından etkilendiği bulunmuştur. Genel olarak, karşılaştırma ve değerlendirme yoluyla erkeklerin kadınlardan paraya daha fazla eğilimli olduğu gözlemlenmiştir. Araştırmamızda yararlanılan para tutum ölçeğidir.

1.5 ALGILAMA

İnsanlar sürekli biçimde çevrelerinden bilgi elde etmeye çalışırlar. Ancak topladıkları bu bilgileri kendi kişilikleri, kültürleri ve tecrübeleri yardımıyla bir araya getirerek ve işleyerek anlamlı biçimlere sokarlar, sonra bunları davranışlarının temel birer ögesi olarak kullanırlar. Bireylerin geçmiş algılama süreçlerinde elde ettikleri kanaat, varsayım, kuram ve fikirler zaman içerisinde algılama süreci devam ettiğinden değişebilir (Eren, 2006: 69). Başka ifadeyle algılama süreci dinamiktir.

1.5.1 Algılama Kavramı ve Tanımı

Çevremizdeki somut veya soyut olanların farkına varma duyum ve algı süreçleri sayesinde mümkün olabilmektedir. Duyum, uyarıcıların bir duyu organı sayesinde sinir akımı haline getirilip beynimize ulaştırılmasıdır. Algılama ise, duyu organlarından beynimize ulaşan verilerin örgütlenmesi, yorumlanması ve anlamlı hale getirilmesi sürecidir (Güney, 2006: 121). Başka bir ifadeyle algılama, duyu organlarını uyaran nesnelere, niteliklerin veya olayların farkında olunmasıdır. Ayrıca; her algılama olayı, gelen duyu verilerine dayanılarak, dış dünya hakkında kurulan bir kuramdır. Her birey kuramını, kendi yaşantısı ve deneyimleri çerçevesinde kurar. İnsanın beyninde oluşturduğu her şey kendi algısal süreçlerinin bir sonucudur. Dolayısıyla algılama son derece subjektif süreçtir (Cüceloğlu, 1996: 98). Dış ve iç çevreden edinilen algılar,

insanın düşünme, yorumlama, yargılama ve yanıtlarının temel ögesini oluştururlar. Başka bir deyişle, insan davranışı insanın algılarıyla biçimlenir (Başaran, 2000: 106).

1.5.2 Algının Özellikleri

Duyu organları tarafından beynimize aktarılan verilerin işlenip algılanma süreci belir bir sistem çerçevesinde gerçekleşmektedir. İnsanların çevresindeki nesnelere algılamaları ve çevrelerine uyum sağlamaları bu yolla gerçekleşmektedir. Bu süreç için algılama sisteminin özellikleri adı verilebilir Bu özellikleri şöyle sıralayabiliriz (Güney,2006: 129):

1.5.2.1 Değişmezlik

İnsanlar çevrelerinde gördükleri nesnelere somut olarak sürekli aynı şekilde görür. Bu sonuç da algılamanın değişmezlik özelliğini ortaya koyar. Eğer öyle olmasaydı insanlar nesnelere farklı algılamak zorunda kalır ve her seferinde kargaşa ortamı içinde kalırlardı.

1.5.2.2 Seçicilik

İnsanlar duyu organları tarafından sağlanan verilerin tamamını algılayamazlar. Duyu organlarımız vasıtasıyla organlarımıza ulaşan uyarıcılar arasından hangisinin seçilip algılayacağımızı belirleyen süreç dikkattir. İnsanlar inançları, ilgileri, değerleri ya da ihtiyaçları gibi unsurların devreye girmesiyle ilgili kısmı seçer ve algılar. Bu duruma da algısal seçicilik adı verilir.

1.5.2.3 Algılamada Örgütlenme

Duyu organlarımız tarafından elde edilen duyumsamalar algı sürecinden geçerken sadece tek bir organın sağladığı verilerle süreç başlamaz. Duyu organlarının ortak çalışması sonucu sağlanan veriler farklı derecelerde algı sürecine dahil olurlar. Bize gelen duyuları derler, toparlar, örgütler ve ancak algıya bir anlam veririz.

1.5.3 Algısal Eşikler

İnsanlar çevresindeki bütün soyut ve somut şeyleri aynı şekilde ve oranda algılayamazlar. Algılama eşikleri 3 ana başlık altında işleyebiliriz (Cüceloğlu,1996: 99):

1.5.3.1 Özel Alıcılar

İnsanlar yaşamlarını son derece karmaşık ve birçok enerji türünün iç içe girdiği bir ortamda devam ettirmektedirler. Uzmanlaşmış alıcılar çevredeki belirli enerji türlerine seçici tepki gösterirler. Böylece duyumsama eylemi ortaya çıkar ve algılama sürecine başlarız. Göz ışık dalga boylarına, kulak ses dalga boylarına, dil kimyasal enerjiye seçici tepki gösterir. Bunun nedeni alıcı organlarının yapısının farklı olmasıdır.

1.5.3.2 Mutlak Eşik

Bir alıcı organın uyarılabildiği en ufak uyarıcı şiddeti mutlak eşik olarak tanımlanır. Alıcı organlar çok düşük çok düzeyde uyarıcı şiddetine tepkide bulunamazlar. Bu uyarıcılar sadece duyarlı aletler tarafından algılanabilir. Ses dalgaları belirli bir sınara kadar duyumsanırken görme eyleminin de belirli bir sınırı vardır. Yorgunluk, uyarıcının türü ve ortamsal koşullar eşik değerler üzerinde önemli etkiler sahiptir.

1.5.3.3 Fark Eşiği

Bir uyarıcıda fark edilebilen en ufak şiddet değişimine fark eşiği adı verilir. Duyu organlarına ulaşan uyarıcılar sürekli aynı düzeyde kalmayıp değişim gösterirler. Fark eşiği, bireyin içinde bulunduğu fizyolojik koşullara göre, uyarıcının başlangıç şiddetine, kişinin dikkat derecesine ve diğer bazı şartlara bağlı olarak değişir. Karanlık bir ortamda aniden ortaya çıkan bir ışık kaynağı hemen fark edilirken aydınlık bir ortamda beliren bir ışık kaynağı hemen fark edilmemesinin nedeni algılama eşiğinin farklı seviyelerde olmasıdır.

1.5.4 Sosyal Algı

Sosyal algı insanın çevresi hakkında bilgi sahibi olmasıyla ilgilidir. İnsanların algılamasını etkileyen unsurlar arasında tutumlar, değer yargıları, güdüler, yetişme tarzı, çevrede başka kimselerin mevcut olup olmaması ve diğer insanların itibar sahibi olup olmaması gibi öğeler sosyal algının temelini oluşturan unsurlardır. Çevre ile ilgili bilgiler duyular sayesinde bize ulaşır ama sosyal algıda, organizmayı uyarma düzeyi daha yüksek ve değişkendir. Nesnelerin neden hareket ettiğini ve neden değiştiğini

açıklayabildiğimiz halde insanların tutum ve davranışlarının niçin değiştiğini tam olarak ortaya çıkaramayız, ancak sebeplerini bulabiliriz (Güney, 2006: 136).

2. ÖLÜM

RİSK TOLERANSI

1.1 RİSK TOLERANSI KAVRAMI

İnsan ruhu etrafında gelişen olayların kontrol altına alabilmek için büyük bir arzuyla gayret gösterir. İnsanlar kendileri için önemli konularda kararlar alırken stresli ve endişeli bir hal içinde olurlar. Bu konuların kişisel kontrolünün sağlanmasında bir zayıflık ya da bir tehdit unsuru algılanırsa insanlar endişeli olurlar. İnsanlar kişisel finansal işlerinin yönetiminde, sadece temel ihtiyaçlarını karşılamak için değil kendi gelişimleri için gerekli olan daha yüksek seviyedeki finansal ihtiyaçlarına erişmek için de çalışırlar. (Callan & Johnson, 2002: 31).

Finansal risk toleransı, genellikle, bir bireyin finansal karar verirken kabul etmeye istekli olduğu maksimum sapma miktarı olarak tanımlanır. (Grable & Lytton, 1999a: 1). Müşterilerin yatırım ve finansal planlamalarını uygun bir şekilde yapmak kritik derecede bir öneme sahiptir. Buna rağmen, danışmanlar için müşterilerin finansal risk toleransını belirlemelerine izin veren basit bir formül, araç veya teknik yoktur (The American College, 2007). Finansal risk toleransı iki bölümdür: risk tutumu, risk algısı (Xiao,2008: 4). Risk toleransı ölçmenin en az dört yolu vardır: Yatırım tercihleri hakkında soru sormak, yatırım ile ilgili soruları ve öznel soruları bir arada sormak, gerçek davranışı değerlendirmek, belirli senaryolar birlikte kuramsal sorular sormaktır (Hanna Et al., 2001: 53). Risk toleransının değerlendirilmesi, bireylere yönelik sağlam bir mali planın geliştirilmesi için bir ön koşul olarak kabul edilmektedir. Finansal risk toleransının temel önemli sorunu riskin devredilip devredilemeyeceği veya yumuşatılıp yumuşatılamayacağıdır. (Roszkowski & Davey, 2010: 42).

1.2 RİSK TOLERANSININ BELİRLEYİCİLERİ

1.2.1 Yaş

Hallahan ve diğ. (2004) tarafından yapılan, demografik faktörler ile risk toleransı arasındaki ilişkinin saptanmasına yönelik bir araştırmada bireylerin online olarak katılım sağladığı ProQuest veritabanı kullanılmıştır. Avustralya'da yapılan bir araştırmada, yaş ile risk toleransı arasındaki ilişkinin önemli ölçüde doğrusal bir yapı sergilemediği bulunmuştur.

Grable (1997) tarafından Amerikan Merkez Bankası ve Hazine Bakanlığı ile 1992 Tüketici Finans Anketi (SCF) verileri kullanarak 2.626 kişinin katılımıyla yapılan çalışmada, yaş ile risk toleransı arasında ilişkinin istatistiksel olarak önemsiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sung ve Hanna (1996) tarafından yapılan araştırmada, yaş değişkeni hariç diğer değişkenlerin (meslek, emekliliğe kalan süre) istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Wang ve Hanna (1997) tarafından 1983-1989 SCF paneli kullanılarak yapılan araştırmada, diğer değişkenler sabitken yaş ile birlikte risk toleransının da arttığı saptanmıştır.

Grable (2000) tarafından yaşları 20 ila 75 arasında değişen rastgele seçilmiş 1.075 Southeastern Üniversitesi personeli verileri üzerinde yapılan çalışmada, risk toleransı ile yaş arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu saptanmış ve yaş ile birlikte risk alma eğiliminde arttığı bulunmuştur.

1.2.2 Cinsiyet

Hariharan vd. (2000) tarafından yapılan çalışmada, kadınların erkeklerden daha fazla hazine bonusu gibi risksiz menkul kıymetlere yatırım yaptığı belirtilmiştir. Ayrıca çalışmada, portföy bileşenlerinin önemli bir belirleyicisi olan risk toleransının ötesinde, cinsiyetler arasında tecrübe ve/veya fırsat farklılıklarının olduğu vurgulanmıştır.

Literatür taramalarına göre, genel olarak, erkeklerin kadınlardan riske daha fazla toleranslı olduğu gözlemlenmiştir (Grable, 1997; Roszkowski, 2004; Hariharan, 2000; Yip, 2000; Grable, 2000)

1.2.3 Medeni Durum

Sung & Hanna, (1996) tarafından 1992 Tüketici Finans Anketi verileri kullanarak yaşları 16 ila 70 arasında değişen 2.659 bireyin katılımıyla yapılan çalışmada, risk toleransı üzerinde finansal ve demografik değişkenlerin çalışan hanehalkı bireyelerine etkisi araştırılmıştır. Çalışan bekar kadınların, bekar erkeklere veya evli çiftlere göre risk toleranslarının daha düşük olduğu saptanmıştır.

Grable (2000) tarafından yapılan risk toleransı değerlendirmesinde, evli bireylerin bekar bireylerden daha fazla riske toleranslı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hallahan vd., (2004) tarafından Avustralya'da yapılan çalışmada evliliğin risk toleransı üzerinde önemli bir belirleyici olduğu saptanmış ve evli katılımcıların daha düşük risk toleransı sergilediği bulunmuştur.

Roszkowski vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada eşler arasında finansal risk toleransı üzerinden karşılaştırmalar yapılmıştır. Eşler arasında, erkeğin kadından riske daha fazla tolereli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Grable (1997) tarafından yapılan çalışmada, boşanmış, ayrı veya dul bireylerin evli insanlara göre, risk karşısında daha muhafazakar oldukları saptanmıştır. Bu durum evli bireylerin yatırım seçimi yaparken psikolojik ve finansal olarak kaybedeceklerinin daha az olma ihtimali nedeniyle risk karşısında daha rahat hareket edebilmelerine bağlanmıştır.

Risk toleransı ile medeni durumun yönü araştırılırken literatürde karşılaşılan genel görüş, genç insanların yaşlı insanlara göre riske daha tolereli olduğu yönündedir.

1.2.4 Meslek

Grable (2000) tarafından yapılan araştırmanın sonucuna göre, mesleğinde uzmanlaşan insanların amatörler karşısında riske daha toleranslı olduğu gözlemlenmiştir.

Sung & Hanna (1996) ve Grable (1997) Amerikan Hazine Bakanlığı ile Amerikan Merkez Bankası işbirliğiyle desteklenen ve Chicago Üniversitesi tarafından yapılan “1992 Tüketici Finans Anketi” kullanarak yapılan iki ayrı çalışmada, kendi işini yapan hanehalkı bireyleri, kendi işini yapmayanlara göre riske önemli ölçüde daha toleranslı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Grable, Lytton, (1999a) ve Grable (2000) tarafından yapılan çalışmalarda ise mesleğinde uzmanlaşan insanların risk daha toleranslı olduğu belirtilmiştir.

Gelir ve servet etkisi, risk tolerans düzeyleri ile pozitif bir ilişkiyi destekleme eğilimindedir (Grable & Lytton, 1999a: 3). Risk toleransı ile gelir arasında ilişki araştırıldığında yüksek gelirli insanların düşük gelirli insanlara göre riske daha toleranslı olduğu saptanmıştır (Grable, 1997: 80 ; Grable, 2000: 628)

1.2.5 Eğitim

Risk toleransını etkileyen belirleyicilerden biri de kişinin aldığı eğitim derecesidir.

Hallahan ve diğ. (2004) tarafından ProQuest veritabanı kullanılarak yapılan çalışmada bireylerin eğitim durumlarının risk toleransı seviyesini belirlemede önemli bir değişken olduğu ve aralarındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu saptanmıştır. Ortalama 17.000 katılımcının büyük bir kısmının en az lise mezunu (%92) olduğu ve lise derecesi almayıp değerlendirmeye tabi tutulan katılımcıların %8 gibi düşük bir oran olduğu çalışmada öne çıkan verilerdir. Buna göre risk toleransı seviyesinin belirlenmesinde katılımcıların büyük çoğunluğunun eğitim seviyesinin yüksek olması veri havuzundaki bilgilerin online olarak sağlandığı da dikkate alınır, genele yayılmadığı izlenimi uyandırmıştır.

Sonuç olarak, eğitim seviyesi arttıkça risk toleransında da arttığı gözlemlenmiştir (Sung & Hanna, 1996; Grable, 1997; Grable ve Lytton 1999a; Hariharan vd., 2000; Grable 2000).

Genel olarak risk toleransın değerlendirilmede karşılaşılan önemli belirleyiciler yaş, cinsiyet, medeni durum, meslek, gelir, eğitim gibi değişkenlerdir. Bunların yanı sıra, literatürde rastlanan diğer bazı belirleyiciler etnik grup, emekliliğe kalan süre gibi

faktörler de diğer belirleyicilerdir. Ayrıca, ekonomik beklenti düzeyi yüksek olan bireylerin ekonomik beklentisi düşük olanlara göre riske daha toleranslı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. (Grable, 2000: 628).

Araştırma geçmişi şunu göstermiştir ki demografik nitelikler ve risk toleransı ile ilgili aşağıdaki ilişkiler literatürde ve yatırım yöneticileri tarafından yapılan uygulamalar ile paralellik göstermektedir (Grable J. E., 1997: 39):

- Erkekler kadınlardan riske daha çok toleranslıdır.
- Genç bireyler yaşlı bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.
- Bekâr bireyler evli bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.
- Profesyonel mesleklerde çalışan bireyler profesyonel olmayan mesleklerde çalışan bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.
- Kendi işini yapan bireyler başkası için çalışan bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.
- Yüksek gelire sahip bireyler düşük gelire sahip bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.
- Beyaz insanlar beyaz olmayan insanlara göre riske daha fazla toleranslıdır
- Eğitim seviyesi yüksek bireyler eğitim seviyesi düşük bireylere göre riske daha fazla toleranslıdır.

1.3 RİSK TOLERANSI ÖLÇMEDE KULLANILAN ANKETLER

Risk toleransı tutumlarını ölçmek için kullanılan iyi bir aracın temel göstergesi sağladığı geçerlilik ve güvenilirlik seviyesidir. Geçerlilik, test ölçülerinin ne olduğu ve ölçümleri ne kadar iyi yapıyor olduğudur. Güvenilirlik, sınanan aynı kişinin test sonuçlarının tutarlılığıdır (Callan & Johnson, 2002: 36). Risk toleransı ölçmek amacıyla literatürde yaygın olarak kullanılan genel kabul görmüş önemli anketler şunlardır:

1.3.1 Tüketici Finans Anketi (Survey of Consumer Finance-SCF)

Tüketici Finans Anketi Amerikan Merkez Bankası'nın desteği ve Amerikan Hazine Bakanlığı'nın işbirliği ile Chicago Üniversitesi bünyesinde bir araştırma merkezi tarafından yapılmaktadır. SCF, Birleşik Devletler'deki ailelere üçer yıl arayla (1983- 1989 yılları aralığında anket çalışması yapılmamıştır. Üçer yıllık ara, 1989 yılından itibaren başlamıştır) 1983 yılından bu yana yapılan bir ankettir. Anket verileri ailelerin ekonomik durumlarını, emeklilik maaşlarını, gelirlerini ve demografik niteliklerini içermektedir (Amerikan Merkez Bankası, 2012). SCF, bireylerin kendi beyanlarına dayanan ve tüketicilerin risk tercihlerini ölçmek amacıyla pek çok araştırmacı tarafından yaygın olarak kullanılan bir ankettir (Sung ve Hanna, 1996; Wang ve Hanna, 1997; Grable, 1997; Hanna vd., 2001; Yao vd., 2004).

Yao vd. (2004) tarafından 1983-2001 yılları arasında finansal risk toleransındaki değişimleri SCF verileri kullanılarak yapılan bir araştırmada, 1983 ve 1989 yılları arasında risk alma isteğinin azaldığı, 1989 ve 1992 yılları arasında sabit kaldığı ve 1995 ve 1998 yıllarında arttığı ama 2001 yılında tekrar azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Anketin bazı maddelerinin, tüketicilerin finansal tercihlerini yansıtırken genel bir yaklaşım sergilediği ve tüketicinin hisse senedi, bono ve yatırım fonuna yatırım konusunda, risk alıp almamak adına herhangi bir şey söyleyemeyeceği yönelik eleştiriler de mevcuttur.

1.3.2 FinaMetrica

FinaMetrica, finansal hizmet sektörüne risk toleransı değerlendirmeleri sunan ve 1999 yılından bu yana finansal risk toleransı ile ilgili veriler toplayan, bilgisayar tabanlı risk toleransı ölçümleri yapan Avustralya bir şirkettir (<http://www.riskprofiling.com>). FinaMetrica verileri çeşitli zamanlarda çeşitli araştırmacılar tarafından literatürde kullanılmıştır (Yip, 2000; Hallahan, 2004; Faff vd. 2009; Santacruz, 2009; Roszkowski ve Cordell, 2009; Roszkowski & Davey, 2010; Gerrans vd., 2012). FinaMetrica tarafından pazarlanan bu kapsamlı risk toleransı anketinde sınanlar, ağırlıklı olarak finans danışmanlarının müşterileridir. 360.000'den fazla profile öncelikle Birleşik Krallık, Birleşik Devletler ve Avustralya gibi ülkeler kaynaklık etmektedir (Roszkowski & Davey, 2010: 47).

1.3.3 Sağlık ve Emeklilik Anketi (Health and Retirement Survey-HRS)

Sağlık ve Emeklilik Anketi, risk toleransı verilerin toplanılmasında kullanılan ve Michigan Üniversitesi'nin desteğiyle çalışmaların yürütüldüğü bir ankettir. HRS' deki risk toleransı soruları, ödeme garantisi olan ya da olmayan varsayımsal meslekler arasında bir seçim yapmayı gerektirir. Riske toleranslı olan kişi risk almak isterken riskten kaçınan kişi garanti sonucu tercih eder. Bu ankette, ankete katılanlardan garanti ödemesi olan daha düşük gelirli (mevcut işten) bir iş ile olası farklı sonuçları olan, garanti ödemeli işten daha yüksek ya da daha düşük gelirli iş arasında bir tercih yapılması istenir. Örneğin 1992 yılında yapılan ankette yer alan senaryo şudur (Roszkowski & Davey, 2010:46):

Farz eden ki ailenizin tek gelir kaynağınız ve her yıl düzenli olarak gelir getiren garanti bir mesleğiniz var. %50 şansla gelirinizi ikiye katlayacak ya da %50 şansla gelirinizi üçte bir oranında kesintiye uğratacak yeni ve eşit dereceli iyi bir iş için size fırsat sunuluyor. Yeni işi kabul eder misiniz?

Sağlık ve Emeklilik Anketi verileri kullanarak Hariharan vd. (2000) tarafından yapılan çalışmada, emekliliği yaklaşan yatırımcılar için risk toleransı ve portföy dağılımı araştırılmış, riske toleranslı yatırımcıların portföylerinde hazine bonolarına az sayıda yer verdikleri belirtilmiştir.

1.3.4 MacCrimmon ve Wehrung Tarafından Geliştirilen Risk Toleransı Ölçeği

MacCrimmon ve Wehrung (1986) tarafından geliştirilen risk toleransı ölçeği 20 maddeden oluşmaktadır. Kişisel finansal durumlarını risk içeren soruların kapsadığı çok boyutlu bir araçtır. Risk olmayan seçeneklerin asgariye indirildiği ölçek kısa senaryolardan oluşmaktadır. MacCrimmon ve Wehrung' a göre, bir risk toleransı değerlendirme aracı en fazla 5 unsurdan oluşmalıdır (Grable & Lytton: 167):

1. Bazı temel risk kavramları
2. Risk ölçütünün türetilmesi için ödenek
3. Ankete katılanların ilgisi
4. İdari kolaylık

5. Yeterli geçerlilik ve güvenilirlik

MacCrimmon ve Wehning'a göre, geliştirilen risk değerlendirme toleransı aracındaki maddeler aşağıda belirtilen diğer çeşitli gereksinimleri de karşılamalıdır:

1. Standarda karşı doğal olarak oluşan riskler, tutumlar, tehditler, fırsatlar; basite karşı karmaşık durumlar da dâhil olmak üzere çok boyutlu çeşitli riskli finansal durumları kapsamalı,
2. Tutarlı olmalı, yetersiz olmamalı,
3. Değerlendirme soruları ilgi çekici olmalı,
4. Değerlendirme, kısa sürede tamamlanabilmeli,
5. Yüksek güvenilirlik ve geçerlilik derecesine sahip olmalı,
6. Finansal risk toleransını ölçecek diğer değerlendirme araçlarına rehberlik etmelidir.

1.3.5 Ruth Lytton ve John Grable Tarafından Geliştirilen Finansal Risk Toleransı Değerlendirme Aracı

Lytton ve Grable (1999) tarafından geliştirilen finansal risk toleransı değerlendirme aracı, kavramsal, metodolojik ve empirik konular ile ilgili konuları araştırmak için geliştirilmiştir. Orijinal değerlendirme aracı 20 maddeden oluşmuştur. Faktör analizleri sonucunda 13 maddeye indirgenmiştir. Yaygın olarak kabul görmüş ve sağlam temellere dayanan güvenilir ve geçerli bir araç olan anket, araştırmamızda finansal risk değerlendirme aracı olarak ankettir.

Literatürde kullanılan diğer bazı risk toleransı anketleri; ProQuest Risk Toleransı Anketi (Yip, 2000, Hallahan, 2004), Jacobs-Lawson tarafından geliştirilen finansal risk toleransı anketi (Jacobs-Lawson, 2005), Amerikan Koleji tarafından geliştirilen 40 maddelik finansal risk toleransı anketi (Roszkowski vd. , 2004, 2005) literatürde rastlanan diğer risk toleransı anketleridir.

3. BÖLÜM

BİREYLERİN PARAYA İLİŞKİN TUTUMLARI İLE GELİR ALGISI VE RİSK TOLERANSI ARASINDAKİ İLİŞKİYİ ÖLÇMEYE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1.1 ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

1.1.1 Araştırmanın Amacı

Bireylerin paraya ilişkin tutumlarını belirlemek amacıyla geliştirilen faktörler ile cinsiyet, bireylerin reel gelir aralıkları, bireylerin öznel gelir algı seviyesi gibi demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak ve bireylerin öznel gelir algısı ile bireylerin paraya ilişkin tutumları ve risk toleransları arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçlara ek olarak risk toleransı ile demografik değişkenler arasında ilişkinin anlamlılığı ayrıca araştırılmıştır.

1.1.2 Araştırma Hipotezleri

Paraya ilişkin tutumun değerlendirilmesi yönelik geliştirilmiş çeşitli ölçekler literatürde pek çok araştırmaya konu olmuştur. Risk toleransı seviyesini belirlemek amacıyla gerek bireysel araştırmacılar tarafından gerek kurum ve kuruluşlar tarafından risk toleransı değerlendirme araçları geliştirilmiştir. Paraya ilişkin tutum ile risk toleransı arasındaki ilişkiyi doğrudan araştıran bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Araştırmamıza konu olan bireylerin paraya ilişkin tutumları ile risk toleransı arasındaki ilişkinin ve bireylerin paraya ilişkin tutumları ile gelir algı düzeylerinin araştırılması üzerine kurulan hipotezler şunlardır:

H_1 : Paraya karşı tutum ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1a} : Paraya karşı tutumun *tutku* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1b} : Paraya karşı tutumun *güç* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1c} : Paraya karşı tutumun *bütçeleme* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1d} : Paraya karşı tutumun *başarı* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1e} : Paraya karşı tutumun *endişe* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1f} : Paraya karşı tutumun *elde tutma* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂ : Paraya ilişkin tutum ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2a} : Paraya karşı tutumun *tutku* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2b} : Paraya karşı tutumun *güç* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2c} : Paraya karşı tutumun *bütçeleme* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2d} : Paraya karşı tutumun *başarı* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2e} : Paraya karşı tutumun *endişe* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{2f} : Paraya karşı tutumun *elde tutma* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

1.1.3 Araştırmanın Türü

Araştırma belirli bir zaman aralığında sistematik bir soru formu aracılığıyla bireylere yöneltilen bir anket çalışmasıdır.

1.1.4 Örneklem, Veri Toplama Süreci ve Aracı

Araştırma verileri Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi aktif öğrencileri arasından rastgele seçilen bireylerden anket yoluyla sağlanmıştır. Üniversite öğrencilerine dağıtılan 600 anket formundan 162 tane soru formu cevaplanarak %27'lik bir dönüş sağlanmıştır.

1.1.5 Anketin Yapısı ve Hazırlanması

Anketin yapısının hazırlanması aşamasında, araştırmanın amacına hizmet edecek bilgileri toplaması, cevaplayanın zaman imkânları, dikkatini toplama yeteneği ve ilgi gösterme isteği de dikkate alınarak soru formunun içeriği hazırlanmıştır.

Hazırlanan anket 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, Grable ve Lytton tarafından geliştirilen 13 maddelik risk toleransı değerlendirme aracı kullanılmıştır. Bireylerin risk toleransı seviyelerini belirlemeye yönelik ifadelerin yer aldığı bu araçta; belirli bir puana sahip, çoktan seçmeli şıklar içeren ve katılımcıları düşünmeye iten sorulara yer verildiğinden, katılımcıların ilgisi çekmek amacıyla risk toleransı sorularına anket formunun ilk kısmında yer verilmiştir. İkinci bölümde, bireylerin paraya ilişkin tutumlarını ölçme amacıyla Lim ve Teo tarafından geliştirilen 8 faktörlü, 5'li likert ölçeği ile ölçeklendirilmiş 34 maddelik ölçek kullanılmıştır. İlgili faktör maddeleri güvenilirlik analizine tabi tutulmuş, “eli sıkılık-cimrilik” ve “değer biçme” faktörlerinde yer alan ifadelerin Cronbach Alpha değerleri düşük çıktığından bu faktörlere ait maddeler analize dâhil edilmemiştir. Üçüncü ve son bölümde ise, bireylerin demografik değişkenlerini araştıran ifadelerle yer verilmiştir. Zaman kaygısını en aza indirmek ve anket formlarının dönüşünü sağlamak amacıyla bu ifadelerle soru formunun son bölümünde yer verilmiştir.

1.2 DEĞİŞKEN ÖLÇÜMLERİ

Risk toleransı değerlendirme aracında yer alan ifadeler ve paraya ilişkin tutumu ölçmek amacıyla geliştirilen ölçekte yer alan faktörler ve maddeleri sırasıyla aşağıda yer almaktadır.

1.2.1 Risk Toleransı Ölçümü

Grable ve Lytton tarafından geliştirilen ve bireylerin risk toleransı seviyelerini ölçmeyi hedefleyen ölçek 13 sorudan oluşmaktadır. Sorularda yer alan şıklar çoktan seçmeli ifadelerden oluşmakta ve sorulardaki her ifade ayrı bir puana (a=4; b=2; c=1 gibi) sahiptir. 13 soruya verilen cevaplara ait puanların toplanmasıyla elde edilen risk toleransı skorların ulaştığı aralık katılımcının risk puanını (1: 0-22, Düşük risk; 2: 23-28, Orta Risk; 3: 29-47, Yüksek risk) belirlemektedir. Risk toleransı seviyesini belirlemeye yönelik sorular şunlardır:

1. **Sizi çok iyi tanıyanlar, risk alma eğiliminiz konusundaki tutumunuzu nasıl tanımlarlar?**
 - a. Gerçek bir kumarbaz
 - b. Yeterli araştırmayı yaptıktan sonra risk almaya istekli
 - c. Dikkatli
 - d. Risk almaktan kaçınan
2. **Katılmış olduğunuz bir televizyon yarışmasında, aşağıdaki seçeneklerden birini tercih etmeniz istenseydi, hangisini tercih ederdiniz?**
 - a. 1.000 TL kesin ödeme
 - b. %50 şansla 5.000 TL'lik ödeme
 - c. %25 şansla 10.000 TL'lik ödeme
 - d. %5 şansla 100.000 TL'lik ödeme
3. **Varsayın ki uzun zamandır hayal ettiğiniz bir tatil için gerekli parayı biriktirdiniz ve hayalinizin tatiline çıkmayı planladığınız zamandan üç hafta önce işten çıkarıldınız. Bu durumda aşağıdaki alternatiflerden hangisini seçerdiniz?**
 - a. Tatili iptal ederdim
 - b. Daha düşük maliyetli bir tatile çıkardım
 - c. Yeni bir iş arama sürecine hazır olmak için zamana ihtiyacım olduğunu düşünerek planladığım gibi tatilime çıkardım.

- d. Bunun hayalimdeki tatil için son şansım olduğunu düşünerek planladığımdan daha uzun bir tatile çıkardım
- 4. Beklemediğiniz bir anda 20.000 TL'niz olsaydı, aşağıdakilerden hangisini yatırım için seçerdiniz.**
- a. Banka mevduat hesabına yatırırdım
b. Devlet tahvili alırdım
c. Hisse senetleri borsasına yatırırdım
- 5. Hisse senetleri borsasına veya yatırım fonlarına yatırım yapmış olsaydınız, kendinizi nasıl hissederdiniz?**
- a. Hiç rahat hissetmezdim
b. Bir parça rahat hissederdim
c. Çok rahat hissederdim
- 6. 'Risk' kavramını düşündüğünüzde, aklınıza ilk olarak aşağıdaki kelimelerden hangisi gelir?**
- a. Zarar
b. Belirsizlik
c. Fırsat
d. Heyecan
- 7. Uzmanlar, gelecekte altın, mücevher, gayrimenkul gibi yatırımların değerinin artacağını, tahvil fiyatlarının ise düşeceğini söylemektedirler. Bununla birlikte bir kısım uzmanlarda devlet tahvillerinin daha güvenli yatırım alternatifi oldukları konusunda ortak görüş beyan etmektedirler. Böyle bir ortamda paranızın önemli bir kısmını yüksek faiz getiri devlet tahviline yatırmış olsaydınız, aşağıdaki seçeneklerden hangisini izlemeyi tercih ederdiniz?**
- a. Devlet Tahvilleri elde tutmaya devam ederim
b. Devlet tahvillerini satar; paranın yarısını mevduat hesabına yatırır, diğer yarısını da altın, mücevher veya gayrimenkul yatırımlarında değerlendirirdim
c. Devlet tahvillerini satar; paranın tamamını mevduat hesabına yatırırdım
d. Devlet tahvillerini satar; paranın tamamını altın, mücevher veya gayrimenkule yatırırdım ve daha fazla yatırım yapmak için de ekstradan borçlanırdım

8. Aşağıda 4 adet yatırım alternatifi için en iyi ve en kötü senaryolar sunulmaktadır. Bunlardan hangisini tercih ederdiniz?

- a. **En iyi durumda** 200 TL Kar; **En kötü durumda** 0(sıfır) Zarar
- b. **En iyi durumda** 800 TL Kar; **En kötü durumda** 200 TL Zarar
- c. **En iyi durumda** 2.600 TL Kar; **En kötü durumda da** 800 TL Zarar
- d. **En iyi durumda** 4.800 TL Kar; **En kötü durumda** 2.400 TL Zarar

9. Sahip olduğunuzun üzerine sizin 1.000 TL ekstra paranız olmuş olsaydı, aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?

- a. 500 TL'lik kesin kazanç
- b. %50 şansla 1.000 TL kazanmak, %50 şansla hiçbir şey kazanmamak

10. Sahip olduğunuzun üzerine 2.000 TL ekstra paranız olmuş olsaydı, aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?

- a. 500 TL'lik kesin kazanç
- b. %50 şansla 1.000 TL kazanmak, %50 şansla hiçbir şey kazanmamak

11. Varsayın ki bir yakınınızdan size 100.000 TL miras kaldı. Bu parayı bir yatırım da değerlendirmek istemektesiniz. Aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?

- a. Banka mevduat hesabı
- b. Yatırım fonu
- c. 15 adet hisse senedinden oluşan bir portföy
- d. Altın ve benzeri kıymetli madenler

12. 20.000 TL'lik bir yatırım düşünmüş olsaydınız, yatırımınızın dağılımı konusunda aşağıdaki alternatiflerden hangisini cazip bulurdunuz?

- a. %60 düşük riskli, %30 orta riskli, %10 yüksek riskli
- b. %30 düşük riskli, %40 orta riskli, %30 yüksek riskli
- c. %10 düşük riskli, %40 orta riskli, %50 yüksek riskli

13. Yıllarca tanıdığınız ve kendisine güveninizin sonsuz olduğu bir arkadaşınız bir yatırım fırsatını değerlendirmek için oluşturulan fona sizinde katılmanızı istemekte. Bu yatırımda; başarılı olduğunda yatırılan paranın 50 ila 100 katı kazanç potansiyeli var iken, başarısızlık durumunda yatırılan paranın tamamı kaybedilecektir. Başarı şansının %20 olduğu bu yatırıma ne kadar para ayırırdınız.

- a. Hiç
- b. Bir aylık gelirim kadar
- c. Üç aylık gelirim kadar
- d. 6 aylık gelirim kadar

1.2.2 Paraya İlişkin Tutumun Ölçümü

Lim ve Teo tarafından geliştirilmiş 8 faktörlü, 34 maddeden oluşan ölçekte yer alan ifadeler 5'li likert ölçeği (5: Kesinlikle katılıyorum, 4: Katılıyorum, 3: Kararsızım, 2: Katılmıyorum, 1: Kesinlikle katılmıyorum) ile ölçülmüştür. Paraya ilişkin tutumu ölçen ifadeler şunlardır:

Sabit Fikir-Tutku

1. Paranın, bütün problemlerimi çözebileceğine tüm kalbimle inanıyorum.
2. Gerçekten güvenebileceğim tek şeyin para olduğunu hissediyorum.
3. Hayatımdaki en önemli amaç paradır.
4. Para her şeyi satın alabilir.
5. Para kazanmak için harcanmayan zamanın, zaman israfı olduğuna inanıyorum.
6. Para için yasal olan hemen hemen her şeyi yaparım.
7. Sık sık para ve onunla ne yapabileceğim hakkında hayal kurarım.

Güç

8. Para size olmak istediğinizi olma fırsatı verebilir.
9. Para, kendi kendini yönetme hakkı ve özgürlük verir.
10. Para güç demektir.
11. Para, yetenek ve becerilerinizi göstermeye yardım eder.
12. Para size pek çok arkadaş kazandırır.

Bütçeleme

13. Para biriktirme yeteneğimle gurur duyuyorum.
14. Paramı çok iyi bütçelerim.
15. Paramı çok dikkatli kullanırım.
16. Şartların ne zaman kötüye gideceğinden ve ne zaman nakit ihtiyacım olacağından hiç bir şekilde emin olamadığımdan para biriktirmeyi tercih ederim.
17. Satın aldığım hemen hemen tüm şeylerin fiyatlarına itiraz etmeye veya fiyatları üzerine pazarlık etmeye kendimi mecbur hissederim.

Başarı

18. Bir kişinin kazandığı para miktarının, o kişinin yeteneği ve başarısı ile yakın ilişkili olduğuna inanıyorum.
19. Para, kişinin başarısının bir göstergesidir.
20. Para, bir başarı sembolüdür.
21. Kişilerin zekalarının değerlendirilmesinde, maaşlarının gayet açıklayıcı olduğuna inanıyorum.

Değer Bıçme

22. Arkadaşlarımın çoğunun benden daha fazla parası var.
23. Parasal anlamda, arkadaşlarımın çoğunun sandığından daha fazla kötü durumdayım.
24. Çevremde aklına eseni ve canının istediğini alan kişilere imrenirim.

Endişe

25. Benden daha fazla paraya sahip olan insanlardan kendimi daha aşağıda hissediyorum.
26. Tanıdığım pek çok insanla karşılaştığımda, onlardan çok daha fazla parayı düşündüğüme inanıyorum.
27. Finansal durumum hakkında soru sorulduğu zaman kendimi çoğu kez huzursuz ve savunmacı hissediyorum.
28. Finansal durumum hakkında çoğu zaman kaygılıyım.

Elde Tutma

29. Miktarı ne olursa olsun para harcama ile ilgili kararlarımda çoğu kez güçlük çekerim.
30. Gücüm yetse de yetmese de çoğu kez "bunu almaya gücüm yetmez" derim.
31. Yeterli param olsa dahi elbise gibi harcamalarımda kendimi çoğu kez suçlu hissederim.

Eli Sıklık-Cimrilik

32. Hayır kurumlarına çoğu kez bağış yaparım
33. İnsanlara borç para vermeyi tercih etmem.
34. Dilencilere çok nadir para veririm.

1.3 ANALİZ YÖNTEMİ

Katılımcılar tarafından değerlendirilip dönüşü sağlanan anket verilerinin maddi hataları kontrol edildikten sonra SPSS 18 istatistik veri analizi programına veriler girilerek çeşitli analizler uygulanmıştır. Paraya ilişkin tutum maddeleri üzerinde yapılan güvenilirlik analizi sonucunda *eli sıklık-cimrilik* ve *değer bıçme* faktörlerinin cronbach's alpha değerleri 0,30'un altında kaldığı için analize dâhil edilmemiştir.

Güvenirlik analizi uygulamasından sonra risk toleransı ve paraya ilişkin tutuma yönelik ifadeler ile cinsiyet arasındaki iki gruplu bağımsız örneklemelerin analizinde t-testi, bireylerin reel gelirleri ile bireylerin subjektif gelir algılar gibi 5 gruplu verilerin

karşılaştırmalı analizinde ve paraya ilişkin tutum ile risk toleransı arasındaki ilişkin karşılaştırılmasında tek yönlü ANOVA kullanılmıştır.

1.3.1 Demografik Özellikler

Risk toleransı ve paraya ilişkin tutum üzerine yapılan anketin demografik verilerinin analizinde bireylerin %57,41'ini bayan katılımcılar oluştururken %42,59'unu erkeklerin oluşturduğu tablo 1'de görülmektedir. %27'lik anket dönüş oranı dikkate alındığında bayan ve erkek bireylerin ankete katılım oranları birbirine oldukça yakın olmasının yanı sıra bayan öğrencilerin erkek öğrencilere göre konuya daha fazla ilgi gösterdikleri söylenebilir.

Katılımcı öğrencilerin aile gelir durumlarının dâhil olduğu aralığın tespitinde, katılımcıların objektif olarak belirlediği aralıklar sırasıyla %38,27 ve 36.42'lik payla 500 TL'den az ve 500-1.500 TL arası gerçekleştiği ve öğrencilerin ailelerinin 2/3'sinin 1.500 TL gelirin altında olduğu söylenebilir. 1.500-2.500 TL arası gelir grubunda yer alan öğrenciler tüm bireylerin %16,67'sini oluşturmaktadır. 2.500-3.500 TL grup aralığındaki öğrenciler tüm katılımcıların %5,56'sını oluştururken 3.500 TL ve daha fazla gelir grubundaki öğrenciler tüm öğrencilerin %3,09 oluşturmaktadır. Bu sonuçlar göre Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde aktif olarak öğrenim gören öğrencilerin yaklaşık %75'inin alt gelir grubuna dâhil öğrenciler olduğu söylenebilir. Buna göre, aile gelir durumları 2.500 TL'nin altında kalan öğrencilerin %91,36'sı gıda harcaması ile birlikte giyim, konut (kira, elektrik, su, yakıt), ulaşım, eğitim, sağlık ve benzeri ihtiyaçlar için yapılması zorunlu diğer harcamaların toplam tutarı 3.265,55 TL yoksulluk sınırının altında kalmıştır. Aile gelir durumlarını objektif değerlendirilmesinde, öğrencilerin %38,27'si ise dört kişilik bir ailenin sağlıklı, dengeli ve yeterli beslenebilmesi için yapması gereken gıda harcaması tutarı (açlık sınırı) 1.002,52 TL'nin altında kalmıştır (Türk-İş, 2013).

Katılımcılardan aile gelir durumlarının subjektif değerlendirmesini yapmaları istenildiğinde öğrencilerin hiç biri *çok kötü* seçeneğini işaretlememiştir. Aile gelir durumlarını *kötü* olarak algılayan öğrenciler tüm öğrencilerin %7,41'i oluştururken *orta* olarak algılayanlar tüm katılımcıların %54,32'si oluşturmaktadır. Gelir durumlarını *iyi* olarak algılayan öğrenciler tüm öğrencilerin %35,80 'ini oluştururken durumları *çok iyi*

olarak değerlendiren öğrenciler tüm katılımcıların %2,47'sini oluşturmaktadır. Öğrencilerin aile gelir durumları değerlendirirken sahip oldukları algı düzeyleri genel olarak *orta-iyi* aralığında seyir ettiği sonucuna varılabilir.

Öğrencilerin aile gelir durumlarını objektif olarak tanımlamaları istenildiğinde, 2.500 TL'nin altında kalan öğrenciler tüm öğrencilerin %92,36'sı olduğu tablo 1'de gösterilmiştir. Buna sonuca paralel olarak aile gelir düzeyini subjektif olarak değerlendiren öğrencilerin, *orta-iyi* aralığında seyreden bir hareketle, yaklaşık %90 olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre genel olarak aile gelir düzeyini 2.500 TL altında tanımlayan öğrenciler gelir durumlarını *orta-iyi* aralığında algıladıkları söylenebilir.

Tablo 1: Demografik Özellikler

	Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Bayan	93	57,41
Erkek	69	42,59
Ailenin Objektif Gelir Durumu		
500 TL'den az	62	38,27
500-1.500 TL	59	36,42
1.500-2.500 TL	27	16,67
2.500-3.500 TL	9	5,56
3.500 TL'den fazla	5	3,09
Ailenin Subjektif Gelir Durumu		
Çok kötü	0	0,00
Kötü	12	7,41
Orta	88	54,32
İyi	58	35,80
Çok iyi	4	2,47

1.3.2 Güvenirlik Analizi Sonuçları

Lim ve Teo tarafından geliştirilen 34 maddelik paraya ilişkin tutum ölçeği güvenirlik analizine tabi tutulmuş ve cronbach's alpha değeri %30'un altında kalan *değer biçme* ve *eli sıklık-cimrilik* faktörlerinde yer alan 6 madde analizden çıkartılmıştır.

Tablo 2: Paraya İlişkin Tutumun Güvenirlik Analizleri

	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	Cronbach's Alpha
Tutku			0,82
1. Paranın, bütün problemlerimi çözebileceğine tüm kalbimle inanıyorum.	2,88	1,20	
2. Gerçekten güvenebileceğim tek şeyin para olduğunu hissediyorum.	2,38	1,19	
3. Hayatımdaki en önemli amaç paradır.	2,22	1,17	
4. Para her şeyi satın alabilir.	2,53	1,27	
5. Para kazanmak için harcanmayan zamanın, zaman israfı olduğuna inanıyorum.	2,41	1,20	
6. Para için yasal olan hemen hemen her şeyi yaparım.	3,24	1,24	
7. Sık sık para ve onunla ne yapabileceğim hakkında hayal kurarım.	3,21	1,24	
Güç			0,73
8. Para size olmak istediğinizi olma fırsatı verebilir.	3,72	1,04	
9. Para, kendi kendini yönetme hakkı ve özgürlük verir.	3,85	0,99	
10. Para güç demektir.	4,00	0,93	
11. Para, yetenek ve becerilerinizi göstermeye yardım eder.	3,64	1,12	
12. Para size pek çok arkadaş kazandırır.	2,75	1,40	

Bütçeleme			0,84
13. Para biriktirme yeteneğimle gurur duyuyorum.	3,63	1,19	
14. Paramı çok iyi bütçelerim.	3,76	1,10	
15. Paramı çok dikkatli kullanırım.	3,69	1,03	
16. Şartların ne zaman kötüye gideceğinden ve ne zaman nakit ihtiyacım olacağından hiç bir şekilde emin olamadığımdan para biriktirmeyi tercih ederim.	3,67	1,06	
17. Satın aldığım hemen hemen tüm şeylerin fiyatlarına itiraz etmeye veya fiyatları üzerine pazarlık etmeye kendimi mecbur hissedirim.	3,25	1,14	
Başarı			0,84
18. Bir kişinin kazandığı para miktarının, o kişinin yeteneği ve başarısı ile yakın ilişkili olduğuna inanıyorum.	3,49	1,16	
19. Para, kişinin başarısının bir göstergesidir.	3,17	1,12	
20. Para, bir başarı sembolüdür.	3,10	1,08	
21. Kişilerin zekalarının değerlendirilmesinde, maaşlarının gayet açıklayıcı olduğuna inanıyorum.	2,58	1,17	
Endişe			0,78
22. Benden daha fazla paraya sahip olan insanlardan kendimi daha aşağıda hissediyorum.	1,83	0,88	
23. Tanıdığım pek çok insanla karşılaştığımda, onlardan çok daha fazla parayı düşündüğüme inanıyorum.	2,33	1,21	
24. Finansal durumum hakkında soru sorulduğu zaman kendimi çoğu kez huzursuz ve savunmacı hissediyorum.	2,05	0,99	
25. Finansal durumum hakkında çoğu zaman kaygılıyım.	2,47	1,02	
Elde Tutma			0,77
26. Miktarı ne olursa olsun para harcama ile ilgili kararlarımda çoğu kez güçlük çekerim.	2,80	1,16	

27. Gücüm yetse de yetmese de çoğu kez "bunu almaya gücüm yetmez" derim.	2,45	1,06	
28. Yeterli param olsa dahi elbise gibi harcamalarımda kendimi çoğu kez suçlu hissedirim.	2,40	1,18	

Tablo 2’de paraya ilişkin tutumun faktörlerine yönelik ifadelerin aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları değerlendirildiğinde cevapların, 2 *katılıyorum*, 3 *kararsızım* ve 4 *katılmıyorum* arasında değiştiği gözlemlenmiştir. Katılımcıların “tutku” faktörüne verdiği cevaplar *katılmıyorum* ve *kararsızım* arasında değişirken katılımcılar “elde tutma” ve “endişe” faktörlerine *katılmıyorum* olarak yanıt vermişlerdir. “Başarı” faktöründe *kararsızım* cevabı yoğunlaşırken “güç” ve “bütçeleme” faktöründe yer alan maddelere *katılıyorum* cevabı ağır basmaktadır.

1.3.3 Tanımlayıcı İstatistikler

1.3.3.1 T- Testi sonuçları

Demografik özelliklerden cinsiyet ile paraya ilişkin tutum ve risk toleransı arasındaki anlam farklılıkların belirlenmesinde bağımsız örneklem t-testi uygulanmıştır.

Tablo 3: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Cinsiyet Arasındaki İlişkiyi Gösteren t-testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Std. Sapma	t	p
Tutku	Bayan	93	2,6146	0,79274	-1,413	0,178
	Erkek	69	2,8035	0,90280	-1,386	
Güç	Bayan	93	3,4495	0,76024	-2,803	0,750
	Erkek	69	3,7826	0,73143	-2,819	
Bütçeleme	Bayan	93	3,6473	0,82430	0,835	0,616
	Erkek	69	3,5333	0,90402	0,824	
Başarı	Bayan	93	3,0403	0,89328	-0,707	0,288
	Erkek	69	3,1449	0,98089	-0,697	
Endişe	Bayan	93	2,1048	0,69969	-1,227	0,064
	Erkek	69	2,2609	0,91899	-1,179	

Elde Tutma	Bayan	93	2,6347	0,91406	1,344	0,820
	Erkek	69	2,4345	0,96907	1,332	
Risk Toleransı	Bayan	93	2,5054	0,54421	0,139	0,213
	Erkek	69	2,4928	0,60932	0,136	

Tablo 3 incelendiğinde katılımcıların paraya ilişkin tutum ve risk toleransı sorularına verdikleri cevaplarda, bayan ve erkek katılımcıların aritmetik ortalamalarının birbirine oldukça yakın olduğu ve yoğunlaşmanın daha çok katılmıyorum ve kararsızım ifadeleri arasında gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Paraya ilişkin tutum faktör bazında değerlendirildiğinde bayan ve erkeklerin katılmıyorum ya da kararsızım ifadelerine verdikleri cevapların aritmetik ortalamaları birbirine paralellik gösterdiği gözlemlenmiştir. Paraya ilişkin tutumu belirleyen tutku, güç, bütçeleme, başarı, elde tutma faktörleri, paraya ilişkin faktörlerin ortalaması ve risk toleransı ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı anlaşılmıştır. Diğer taraftan endişe faktörü ile cinsiyet arasında %10 anlamlılık düzeyinde bir ilişki olduğu ifade edilebilir. Buna göre, erkeklerin bayanlara göre paraya ilişkin endişe halinin daha fazla olduğu söylenebilir. Risk toleransı ve paraya ilişkin tutumun cinsiyet ile arasındaki ilişkinin ise anlamlı olmadığı anlaşılmıştır. Cinsiyet ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki olmaması öğrencilerin risk algılarını yönetebilecek ekonomik varlıklarının kısıtlı olması, tecrübe ve fırsat farklılıkları ile açıklanabilir.

1.3.3.2 Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Tablo 4: Paraya ilişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Ailenin Gelir Durumu Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	Kareler Ort.	F	p
Tutku	Gruplar Arası	5,626	1,406	2,025	0,093
	Gruplar içi	109,027	0,694		
	Toplam	114,652			
Güç	Gruplar Arası	2,732	0,683	1,175	0,324
	Gruplar içi	91,216	0,581		
	Toplam	93,948			

Bütçeleme	Gruplar Arası	1,922	0,480	0,646	0,630
	Gruplar içi	116,678	0,743		
	Toplam	118,600			
Başarı	Gruplar Arası	0,783	0,196	0,222	0,926
	Gruplar içi	138,487	0,882		
	Toplam	139,270			
Endişe	Gruplar Arası	3,807	0,952	1,500	0,205
	Gruplar içi	99,627	0,635		
	Toplam	103,434			
Elde Tutma	Gruplar Arası	0,971	0,243	0,270	0,897
	Gruplar içi	141,341	0,900		
	Toplam	142,313			
Risk Toleransı	Gruplar Arası	0,859	0,215	0,653	0,626
	Gruplar içi	51,641	0,329		
	Toplam	52,500			

Katılımcıların aile gelir durumlarının paraya ilişkin tutum üzerinde anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine yönelik yapılan ANOVA analizi sonucunda tutku, güç, bütçeleme, başarı, endişe, elde tutma faktörlerinde ($p < 0,005$) değerinden büyük değerlerin çıkması paraya ilişkin tutum ile aile gelir durumu arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı tablo 4'te gösterilmektedir.

Tutku faktörü ile aile gelir durumu arasındaki ilişkinin %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu söylenebilir. Tutku faktörüyle aile geliri arasındaki kısmi farklılığın temel nedeni 3.500 TL'den fazla aile gelirin sahip katılımcıların 3.500 TL'nin altında aile gelirin sahip katılımcılara göre paraya tutku derecesinde bağlı oldukları ve parayı daha fazla önemsemeleri ile açıklanabilir. Tutku faktörü ortalamalarına bakıldığında ise 3.500 TL'den fazla aile gelirin sahip katılımcıların paraya ilişkin tutum faktörlerinden tutku faktörüne katılıyorum ifadesinde yoğunlaştıkları gözlemlenirken 3.500 TL'nin altında gelir grubuna dâhil katılımcıların bu faktörde kararsızım ifadesi yönünde yoğunlaştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda tutku faktörünün bireyler üzerindeki etkisinin oldukça fazla olduğu ve paranın insan yaşamında önemli bir yer teşkil ettiği söylenebilir.

Güç faktörü ortalamaları incelendiğinde 2.500-3.500 TL aralığı hariç tüm gelir gruplarında katılımcıların ağırlıklı olarak katılıyorum ifadesine başvurdukları

gözlemlenirken 2.500-3.500 TL gelir aralığında yer alan katılımcıların kararsızım yönündeki ifadelerine başvurdukları sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlara göre, bireylerin parayı bir güç unsuru olarak tanımladığı anlaşılmakta ve hedefe ulaşmak için bireylerin parayı bir araç olarak algıladıkları söylenebilir.

Bütçeleme faktörlerinde 1.500-2.500 TL gelir grubuna dâhil bireyler dışında tüm katılımcıların ağırlıklı olarak katılıyorum ifadesine eğilimli oldukları gözlemlenmiştir. 1.500-2.500 TL aralığı gelir grubuna dâhil katılımcıların ise kararsızım yanıtına yöneldikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre genel olarak bireylerin hanehalkı tasarruf eğiliminin yüksek olduğu ve bütçelemeye önem verdikleri söylenebilir.

Başarı faktörü ortalamaları tüm gelir grupları için katılımcıların ağırlıklı olarak kararsızım ifadesine yöneldiğini göstermektedir.

Paraya ilişkin tutumun endişe faktörü ortalamaları incelendiğinde tüm gelir gruplarında katılımcıların genel olarak katılmıyorum seçeneğini işaretlediği anlaşılmıştır. Ancak; 2.500-3.500 TL gelir aralığında yer alan bireylerin kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum arasında yer alan bir ortalama ile endişe düzeylerinin oldukça düşük olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre, bireylerin finansal durumları ile ilgili kaygı derecesinin alt seviyelerde olduğu söylenebilir.

Paraya ilişkin tutumun elde tutma faktörü ortalamaları incelendiğinde, 3.500 TL'den gelir grubu hariç tüm gelir gruplarında katılımcıların katılmıyorum ve kararsızım ifadeleri aralığında bir ortalamaya sahip oldukları anlaşılmaktadır. 3.500 TL'den fazla aile gelirine sahip bireylerin ortalaması dikkate alındığında ise katılmıyorum ifadesi ile para harcama ile ilgili kararlarında güçlük çekmedikleri ve parayı elden çıkarma konusunda rahat oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Risk toleransı ile aile gelir durumu arasında ilişkinin farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde ($p < 0,005$) değerinden daha büyük bir değer elde edildiğinden aralarında anlamlı bir farkın olmadığı sonucuna varılmıştır. Risk toleransı ile aile gelir durumlarına ait ortalamaların tüm gruplarda değerlendirilmesi sonucunda ise tüm katılımcılara ait risk toleransı seviyesinin ortalama üstü bir seyir izlediği saptanmıştır. Buna göre, bireylerin finansal riski yüksek varlıklara yatırım yapma eğiliminin ortalamanın üstünde bir değere sahip olduğu söylenebilir.

Tablo 5: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı ile Gelir Algı Düzeyi Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	Kareler Ort.	F	p
Tutku	Gruplar arası	15,816	5,272	8,428	0,000
	Grup içi	98,837	0,626		
	Toplam	114,652			
Güç	Gruplar arası	5,790	1,930	3,459	0,018
	Grup içi	88,158	0,558		
	Toplam	93,948			
Bütçeleme	Gruplar arası	2,105	0,702	0,952	0,417
	Grup içi	116,495	0,737		
	Toplam	118,600			
Başarı	Gruplar arası	7,538	2,513	3,014	0,032
	Grup içi	131,733	0,834		
	Toplam	139,270			
Endişe	Gruplar arası	7,386	2,462	4,050	0,008
	Grup içi	96,048	0,608		
	Toplam	103,434			
Elde Tutma	Gruplar arası	,095	0,032	0,035	0,991
	Grup içi	142,218	0,900		
	Toplam	142,313			
Risk Toleransı	Gruplar arası	1,439	0,480	1,485	0,221
	Grup içi	51,061	0,323		
	Toplam	52,500			

Paraya ilişkin tutumun bireylerin aile gelir durumlarının kendi algılarına göre farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde *bütçeleme* ve *elde tutma* faktörleri ($p<0,005$) değerinden büyük bir değere sahip olduğundan bireylerin aile gelir durumlarının subjektif algısı ile bütçeleme ve elde tutma faktörleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Paraya ilişkin tutumun *tutku*, *güç*, *başarı*, *endişe* faktörlerinin analizi sonucunda ($p<0,005$) değerinden daha küçük değerler elde edildiğinden bu faktörlerin, bireylerin aile gelir durumlarının subjektif algısından etkilendiğini ve bu faktörler ile katılımcıların gelir durum algıları arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu anlaşılmıştır.

Paraya ilişkin tutumun *tutku* faktörü ile aile gelir durumu algısının farklılığının temel nedeni, durumunu kötü ve çok iyi algılayan katılımcılar ile orta ve iyi algılayan katılımcılar arasında kaynaklanan farktır. Ailesinin gelir durumuna ilişkin subjektif algısını çok iyi (4,10) ve kötü (3,42) olarak belirten katılımcıların parayı tutku derecesinde önemsedikleri halde gelir algı durumunu orta (2,59) ve iyi (2,60) olarak belirten katılımcıların paraya ilişkin tutkularının daha alt seviyelerde yer aldığı söylenebilir. Paraya ilişkin tutku faktörünün ortalaması değerlendirildiğinde katılımcıların aile gelir durum algılarının kötü ve orta aralığında yer aldığı gözlemlenmiştir.

Paraya ilişkin *güç* faktörü ile aile gelir durum algısı arasındaki anlam farklılığı ise durumunu kötü (3,97) ve çok iyi (4,50) algılayan bireyler ile orta (3,58) ve iyi (3,47) algılayan bireyler arasından kaynaklanan farktır. Aile gelir durumunu çok iyi ve kötü algılayan katılımcıların parayı gücün sembolü olarak görürken durumunu orta ve iyi olarak algılayanların paraya ilişkin güç tutumuna daha az önem verdikleri anlaşılmaktadır. Paraya ilişkin güç faktörünün toplam ortalaması incelendiğinde bireylerin orta-iyi arasında ifadelerde yoğunlaştığı gözlemlenmiştir.

Paraya ilişkin tutumun *bütçeleme* faktörü ile katılımcıların aile gelir durumlarının subjektif algısı arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Katılımcıların bütçeleme faktörü ortalamaları incelendiğinde durumunu kötü (3,45), orta (3,57), ve iyi (3,63) olarak değerlendiren katılımcılar kararsızım-katılıyorum arasında yoğunlaşırken durumunu çok iyi (4,25) algılayanların katılıyorum ifadesine yöneldiği anlaşılmıştır. Bu sonuca göre durumunu çok iyi algılayan bireylerin durumunu kötü, orta, iyi olarak algılayan bireyler karşısında daha çok tasarruf eğilimli olduğu söylenebilir.

Paraya ilişkin tutumun *başarı* faktörü ile katılımcıların aile gelir durumlarının subjektif algısıyla anlamlı farklılıkların nedeni durumunu kötü (3,58) ve çok iyi (3,87) algılayan bireyler ile orta (2,94) ve iyi (3,14) algılayan bireyler arasında kaynaklanan farktır. Aile gelir durumunun subjektif algısı çok iyi ve kötü algılayan bireyler parayı, yeteneklerini ortaya çıkarmaya yardımcı bir unsur ve başarının koşulu olarak kabul ederken orta ve iyi olarak bireylerin başarı için paranın elzem olup olmadığı konusunda

kararsız kaldıkları anlaşılmıştır. Başarı faktörünün toplam ortalaması incelendiğinde bireylerin kararsızım ifadesinde yoğunlaştıkları gözlemlenmiştir.

Paraya ilişkin *endişe* faktörüyle katılımcıların aile gelir durumlarının subjektif algısı arasında anlamlı farklılıklar vardır. Bu sonuca göre farkın kaynağı durumunu orta (2,08), iyi (2,15), çok iyi (2,12) algılayan katılımcıların durumunu kötü (2,91) algılayan katılımcılar karşısında ortaya çıkan sonuçtur. Aile gelir durumunu kötü olarak algılayan bireylerin finansal kaygıları orta, iyi ve çok iyi olarak algılayan bireylere göre daha üst seviyelerde olduğu söylenebilir. Paraya ilişkin *endişe* faktörünün toplam ortalamasına bakıldığında bireylerin genel olarak katılmıyorum ifadesinde yoğunlaştıkları anlaşılmıştır.

Paraya ilişkin tutumun *elde tutma* faktörüyle katılımcıların aile gelirinin subjektif algısı arasında anlamlı farklılıkların olmadığı gözlemlenmiştir. Bireylerin aile gelir durumuna ilişkin verdikleri yanıtların ortalamaları değerlendirildiğinde bireyler genel olarak tüm durumlarda kararsızım katılmıyorum ifadelerinde yoğunlaşmışlardır. Bu sonuca göre; durumunu kötü, orta, iyi ve çok iyi tanımlayan katılımcılar harcama kararları alırken katılımcıların kararlarında güçlük çekme eğiliminde olmadıkları söylenebilir.

Risk toleransı ile katılımcıların aile gelir durumlarının subjektif algısı arasında anlamlı fark olup olmadığı incelendiğinde ($p < 0,005$) değerinden daha büyük bir değer elde edildiğinden anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Katılımcıların aile gelir durumlarına yönelik verdikleri cevapların ortalamaları incelendiğinde tüm gruplarda genel olarak ortalama üstü bir risk algısı mevcut olduğu ifade edilebilir. Bu sonuca göre; aile gelir durumunu kötü, orta, iyi, çok iyi olarak algılayan tüm bireylerin finansal karar alırken riske eğilimli oldukları söylenebilir.

Tablo 6: Paraya İlişkin Tutum ve Risk Toleransı Arasındaki İlişkiyi Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	F	p
Tutku	Grup içi	2,276	1,138	1,610	0,203
	Gruplar arası	112,376	0,707		
	Toplam	114,652			
Güç	Grup içi	2,730	1,365	2,379	0,096
	Gruplar arası	91,218	0,574		
	Toplam	93,948			
Bütçeleme	Grup içi	,114	0,057	0,077	0,926
	Gruplar arası	118,485	0,745		
	Toplam	118,600			
Başarı	Grup içi	,668	0,334	0,383	0,682
	Gruplar arası	138,602	0,872		
	Toplam	139,270			
Endişe	Grup içi	1,430	0,715	1,115	0,331
	Gruplar arası	102,004	0,642		
	Toplam	103,434			
Elde Tutma	Grup içi	7,461	3,730	4,398	0,014
	Gruplar arası	134,852	0,848		
	Toplam	142,313			

Risk Toleransı ile paraya ilişkin tutumun faktörleri arasındaki ilişkinin var olup olmadığına yönelik analizin sonuçları tablo 6'da gösterilmektedir. Buna göre; paraya ilişkin tutumun *tutku*, *bütçeleme*, *başarı*, *endişe* faktörleri ile risk toleransı arasında ($p < 0,005$) değerinden büyük sonuçlar elde edildiğinden aralarında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Paraya ilişkin tutumun *elde tutma* faktörüyle risk toleransı arasında ilişkinin ise anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca göre anlam farklılığının kaynağı düşük ve ortalama risk düzeyine sahip katılımcılar ile yüksek risk düzeyine sahip katılımcılar arasında meydana gelen farktır. Düşük risk ve ortalama risk kategorisinde yer alan bireyler daha çok kararsızım yönünde cevap verirken yüksek risk alma kategorisinde yer alan bireyler elde tutma faktörüne katılmıyorum yönünde cevap vermişlerdir. Buna yanıtlara göre, finansal karar alırken yüksek risk alma eğilimde olan bireylerin düşük ve orta risk alan bireylere göre kaygı seviyelerinin daha az olduğu söylenebilir.

Paraya ilişkin *güç* faktörü ile risk toleransı arasındaki ilişkinin aritmetik ortalamaları değerlendirildiğinde düşük risk ve yüksek risk grubunda yer alan bireylerin kararsızım ve katılıyorum ifadelerine yoğunlaştıkları gözlemlenirken orta düzeyde risk alma eğilimde olan bireylerin daha çok katılıyorum ifadesine yöneldikleri anlaşılmıştır. Buna ifadeler doğrultusunda paraya ilişkin güç faktörü ile risk toleransı arasında %10 anlamlılık düzeyinde bir ilişkiden bahsedilebilir.

Paraya ilişkin tutumun *tutku* faktörü ile risk toleransı arasındaki ilişkinin aritmetik ortalamaları incelendiğinde düşük risk düzeyine sahip bireyler daha çok katılmıyorum ifadesine yönelirken orta ve yüksek risk grubuna dâhil bireylerin daha çok kararsız kaldıkları gözlemlenmiştir. Bu sonuca göre düşük risk düzeyine sahip bireylerin paraya tutku boyutunda önem vermedikleri söylenebilir.

Paraya ilişkin tutumun *bütçeleme* faktörü ile risk toleransı arasındaki ilişkinin aritmetik ortalamaları değerlendirildiğinde düşük risk düzeyine sahip bireylerin daha çok kararsızım ifadesine yakın cevaplar verdiği gözlemlenirken orta ve yüksek risk düzeyine sahip bireylerin katılıyorum yönündeki ifadelere yöneldikleri anlaşılmıştır. Buna göre, orta ve yüksek risk grubundaki bireylerin bireysel tasarruf eğilimlerinin daha yüksek olduğu söylenebilir.

Paraya ilişkin tutumun *başarı* faktörü ile risk toleransı arasındaki ilişkinin aritmetik ortalamaları değerlendirildiğinde bireylerin tüm risk gruplarında daha çok kararsızım ifadesine yöneldiği sonucuna ulaşılmıştır.

Paraya ilişkin tutum ile *endişe* faktörüyle ile risk toleransı arasındaki ilişkinin aritmetik ortalamaları incelendiğinde bireylerin tüm risk gruplarında katılmıyorum ifadesine yönelik seçenekleri tercih ettiği anlaşılmıştır. Bu sonuca göre, bireyler tüm risk gruplarında finansal kararlarını verirken kaygı içerisinde olmadıkları söylenebilir.

1.3.4 Hipotez Testleri

Bireylerin gelir algı düzeyleri ile paraya ilişkin tutum arasındaki ilişkinin ve bireylerin paraya ilişkin tutumları ile risk toleransı arasındaki ilişkinin araştırılması üzerine kurulan hipotezler test edilmiştir. Buna göre, " H_{1a} : Paraya karşı tutumun *tutku*

faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.”, “H_{1b} : Paraya karşı tutumun *güç* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.”, “H_{1d} : Paraya karşı tutumun *başarı* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve “H_{1e} : Paraya karşı tutumun *endişe* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezleri kabul edilirken “H_{1c} : Paraya karşı tutumun *bütçeleme* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve “H_{1f} : Paraya karşı tutumun *elde tutma* faktörü ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezleri ise reddedilmiştir. Buna göre, “H₁ : Paraya karşı tutum ile bireylerin gelir algı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezi kısmen kabul edilebilir.

“H_{2b} : Paraya karşı tutumun *güç* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve “H_{2f} : Paraya karşı tutumun *elde tutma* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezleri kabul edilirken “H_{2a} : Paraya karşı tutumun *tutku* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.”, “H_{2c} : Paraya karşı tutumun *bütçeleme* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.”, “H_{2d} : Paraya karşı tutumun *başarı* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve “H_{2e} : Paraya karşı tutumun *endişe* faktörü ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezleri reddedilmiştir. Bu sonuca göre, “H₂ : Paraya ilişkin tutum ile risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki vardır.” kısmen kabul edilebilir.

1.4 SONUÇ

Para, toplum tarafından elinin kiri olarak görülür ancak hızla gelişen teknoloji ve iletişim ağının insan ihtiyaçlarının sınırsızlığı ile birleşmesiyle modern zamanlarda paraya verilen önem kaçınılmazdır. Sosyal yaşamda bireylerin en çok kullandıkları kelimeler para hakkında olanlarıdır: Para kazanma, para harcama, para biriktirme vb. Medeniyetin en büyük icatlarından biri kabul edilen paraya bireylerin yükledikleri tutumlar da farklılık göstermektedir. Kimi insanlar için para yaşamın vazgeçilmez bir tutkusu, başarının bir anahtarı iken kimi insanlar için de kendini güçlü hissettiren bir *şeydir*.

Literatürde konusu para olan çalışmalar gözden geçirildiğinde parayı somut boyutta inceleyen çalışmaların yanı sıra soyut bağlamda inceleyen pek çok çalışma da mevcuttur. Paraya ilişkin tutum, para ve ahlak, para ve mutluluk bu çalışmaların bazılarıdır. Paraya ilişkin tutumu incelemek amacıyla bilim insanları tarafından çeşitli ölçekler geliştirilmiştir. Yamauche ve Templer tarafından geliştirilen para tutum ölçeği, Lim ve Teo tarafından geliştirilen para tutum ölçeği, Mitchell tarafından geliştirilen para önem ölçeği, Furnham tarafından geliştirilen para inancı ve davranışı ölçeği ve Tang tarafından geliştirilen para etik ve tutku ölçeği önemli bazı paraya ilişkin tutum değerlendirme araçlarıdır. Yapılan çalışmalarda, verilerin kaynağını oluşturan bireylerin paraya ilişkin tutum ile cinsiyet, medeni durum, ırk, millet, aile tipi, ekonomik durum gibi demografik değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Bireyler yaşamlarını devam ettirirken çoğu kez pek çok şeyin kararını vermek zorundadır. Karar verirken insanların karşılaştıkları durumlar karşısında aldıkları riskler birbirinden farklıdır. Risk kavramı bireyin finansal bir karar alırken kaybetmeyi göze aldığı maksimum sapma miktarı olarak tanımlanır. Araştırmacılar ya da kurum ve kuruluşlar tarafından bireylerin finansal risk toleransı ölçmek amacıyla çeşitli araçlar geliştirilmiştir. Tüketici Finans Anketi; Amerikan Merkez Bankası'nın desteği ve Amerikan Hazine Bakanlığı'nın işbirliği ile Chicago Üniversitesi'nde yer alan bir araştırma merkezi tarafından yürütülmektedir. FinaMetrica ve ProQuest gibi kuruluşlar araştırmacılara, kurum ve kuruluşlara risk konusunda veri sağlamak amacıyla risk değerlendirme araçları geliştirmişlerdir. MacCrimmon & Wehrung, Grable & Lytton ve

Roszkowski tarafından geliştirilen risk toleransı değerlendirme araçları da bireysel temelde geliştirilen bazı araçlardır.

Araştırmada paraya ilişkin tutumu ölçmek amacıyla Lim ve Teo tarafından geliştirilen para tutum ölçeği kullanılırken bireylerin risk toleransı seviyelerini ölçmek amacıyla Grable ve Lytton tarafından geliştirilen risk toleransı değerlendirme aracı kullanılmıştır. Paraya ilişkin tutumu etkileyen faktörlerin güvenilirlik analizi sonucunda bireyler; paranın tutku, güç, bütçeleme, başarı, endişe, elde tutma faktörlerinden etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Analizlerin ilk aşamasında demografik değişkenler ile paraya ilişkin tutum faktörleri ve risk toleransı arasındaki ilişki araştırılmıştır. T testi analizi sonucunda cinsiyet ile paraya ilişkin tutum faktörleri ve risk toleransı arasında ilişkinin anlamlı olmadığı anlaşılmıştır. Yapılan tek yönlü ANOVA analizlerinde; aile gelir durumunun subjektif algısı ve bireylerin risk toleransları, paraya ilişkin tutumun faktörleri ile ayrı ayrı incelenmiştir. Buna göre, aile gelir durumunun subjektif algısı ile paraya ilişkin tutumun tutku, güç, başarı, endişe faktörleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanırken bütçeleme ve elde tutma faktörleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı gözlemlenmiştir. Risk toleransı ile paraya ilişkin tutumun faktörleri arasındaki ilişkinin araştırılması sonucunda ise paraya ilişkin tutumun elde tutma ve güç faktörleriyle risk toleransı arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilirken tutku, bütçeleme, başarı, endişe faktörleri ile risk toleransı arasındaki ilişkinin anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre, yüksek risk toleransına sahip bireylerin düşük ve orta risk toleransına sahip bireylere göre harcama kararlarını alırken daha az kaygılı olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak, ailenin objektif gelir durumu ile birey tarafından algılanan aile gelirinin subjektif algısı birbirinden farklı sonuçlar vermiştir. Bireylerin objektif gelir durumunun, sadece paraya karşı tutumun tutku boyutunda etkili olduğu söylenebilirken bireyin subjektif gelir algısının paranın tutku, güç, başarı, endişe boyutlarında etkili olduğu söylenebilir. 1.500 TL altında aile gelirine sahip bireyler tüm bireylerin %75 iken aile gelir durumlarının subjektif algısını kötü, orta ve iyi olarak tanımlayan bireyler tüm bireylerin %97,5'ini oluşturduğu anlaşılmıştır. Bireylerin paraya yükledikleri niceliksel değerler karşısında niteliksel anlamların değişkenlik gösterdiği ve bireyin aile gelir durumu ile aile gelir durumunun subjektif algısı arasında pozitif yönlü bir sonuç

gözlemlenmiştir. Buna göre, bireylerin mevcut ekonomik gelirlerine bakışlarının iyimser olduğu söylenebilir. Ayrıca, ortalama üstü risk alma eğilimine sahip bireylerin parayı elden çıkarma konusunda daha rahat bir tutum sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- Başaran, İ.E, 2000, Örgütsel Davranış, İnsanın Üretim Gücü, Ankara: Feryal Matbaası
- Bir, A. A (ed.), 1999, Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Bozkurt, V. (ed.), 2011, Ekonomi Sosyoloji, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Budak, Ş., 2000, Psikoloji Sözlüğü, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Chisnall, P. M., 1995, Consumer Behaviour, London: McGraw-Hill Book Company.
- Cilasun, S. M., 2009, Income and, Consumption and Saving Behaviour of Turkish Households: Doktora Tezi.
- Clifford, T. M., 1984, Psikolojiye Giriş Ders Kitabı, (Çev.H. A. Arkadaşları) Ankara: Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayını.
- Cüceloğlu, D., 1991, İnsan ve Davranış, İstanbul: Evrim Matbaacılık.
- Dönmezer, S., 1994, Toplum Bilim, İstanbul: Beta Basım-Yayın.
- Eren, E., 2006, Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi (9 b.), İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Erol, İ., 2006, Para-Banka Teori ve Politika, Manisa: Emek Matbaacılık.
- Furnham, A., Argie, M., 1998, The Psychology of Money, New York: Routledge Publications.
- Game, A., Metcalfe, A., 1996, Passionate Sociology, Londra: Sage Publications.
- Grable, J., 1997, Investor Risk Tolerance: Testing the Efficacy of Demographics As Differentiating and Classifying Factors, Doktora Tezi.
- Xiau, J. J. (ed.), 2008, Handbook of Consumer Finance Research, New York: <http://books.google.com.tr/books?id=hIISzSpWcdQC&pg=PA3&dq=grable+handboo>

k+of+consumer+finance&hl=tr&sa=X&ei=txjnUMrDIeOo4ASemYHQCQ&ved=0CDMQ6AEwAA>, (Erişim Tarihi: 11.12.2012)

Güney, S., 2006, Davranış Bilimleri (3 b.), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Güney, S. (ed.), 2007, Yönetim ve Organizasyon, Ankara: Nobel Yayınları.

Hegel, G. W., 1995, Tarihte Akıl (Çev:O. Sözer,), İstanbul: Kabalcı Yayınevi.

Kidwell Et al., 1993, Financial Institutions, Market, and Money (5. b), Orlando: The Dryden Press.

Marshall, G., 1999, Sosyoloji Sözlüğü, (O. Akınhay, & D. Kömürçü, Çev.), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.

Christodoulou G.N. Et al. (ed.), 1999, Issue in Preventive Psychiatry, Basel: Reinhardt Druck.

Parasız, İ., 1999, Para Ekonomisi, Bursa: Ezgi Kitabevi.

Silah, M., 2005, Sosyal Psikoloji, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Smithin, J., 2000, What is Money?, London: Routledge Publications.

Ünsal, E. M., 2007, Makro İktisat (7. Baskı b.), Ankara: İmaj Yayıncılık.

Yip, U. Y., 2000, Financial Risk Tolerance: A State or a Trait?, The University of New South Wales- Yüksek Lisans Tezi.

Zeytinoğlu, E., 1996, Ekonomik Doktrinler ve Ekonomik Sistemler, İstanbul: Mim Yayıncılık.

Makaleler

Ajzen, I., & Fishbein, M, (1977), "Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research", Psychological Bulletin, C.84, S.5, s.911

Bahçeci, B., (2011), "Erişkin Acil Servisinde Psikiyatri Dışı Hekimlerce Konulan Psikiyatrik Ön Tanıların Değerlendirilmesi", J Kartal TR , C.22, S.2, s.65-69

- Baker, W. E. and Jimerson, J. B. (1992), "The Sociology of Money", *The American Behavioral Scientist* , C.35, S.6, s. 678-693
- Callan, V. J. and Johnson, M., (2002), "Some Guidelines for Financial Planners in Measuring and Advising Clients about Their Level of Risk Tolerance", *Journal of Personal Finance* , C.1, S.1, s.31-45
- Faff, R. Et al., (2009), "Nonlinear Linkages Between Financial Risk Tolerance and Demographic Characteristics", *Applied Economics Letters*, S.16, s.1329–1332
- Faff, R. Et al., (2008), "On The Linkage Between Financial Risk Tolerance", *The Journal of Financial Research*, C.31, S.1, s.1-23.
- Furnham, A., (1999), "The Saving and Spending Habits of Young People", *Journal of Economic Psychology*, S.20, s.677-697
- Furnham, A. and Okamura, R., (1999), "Your Money or Your Life: Behavioral and Emotional Predictors of Money Pathology", *Human Relation*, C.52, S.9, s.1157-1177
- Gerrans, P. Et al., (2012), "Individual Financial Risk Tolerance and the Global Financial Crisis", <<https://www.pwlcapital.com/pwl/media/pwl-media/PDF-files/Clough%20Assets/2012-05-04-Financial-Risk-Tolerance-Paper.pdf>>, (Erişim tarihi: 06.12.2012)
- Grable, J. E., (2000), "Financial Risk Tolerance and Additional Factors that Affect Risk Taking In Everyday Money Matters", *Journal of Business Psychology*, C.14, S.4, s.625-630
- Grable, J. E. and Lytton, R. H., (1999a), "Assessing Financial Risk Tolerance: Do Demographic, Socioeconomic, And Attitudinal Factors Work?", *Family Relations and Human Development /Family Economics and Resource Management Biennial*, s. 1-9.
- Grable, J. and Lytton, R. H., (1999b), "Financial Risk Tolerance Revisited: The Development of a Risk Assessment Instrument", *Financial Services Review*, S.8, s.163-181.

- Greenberg, P. E., (1999), "The Economic Burden of Anxiety Disorders in the 1990s", J Clin Psychiatry , C.60, S.7, 427-435
<<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10453795>>, (Erişim Tarihi: 12.11.2012)
- Hallahan, T. A., (2004), "An Empirical Investigation of Personal Financial Risk". Financial Services Review, S.13, s.57-78
- Hanna, S. D. Et al., (2001), "A Measure of Risk Tolerance Based on Economic Theory", Association for Financial Counseling and Planning, C.14, S.2, s.53-60
- Hariharan, G. Et al., (2000), "Risk Tolerance and Asset Allocation for Investors Nearing Retirement", Financial Services Review, S.9, s.159-170
- Jacobs-Lawson J.M., Hershey, D.A., (2005), "Influence of Future Time Perspective, Financial Knowledge, and Financial Risk Tolerance on Retirement Saving Behaviors", Financial Services Review , S.14, s.331-344
- Job, V. Et al., (2009), "Effects of Achievement Goal Striving on Well-Being: The Moderating Role of the Explicit Achievement Motive", Personality and Social Psychology Bulletin , S. 35, s.983-996
- Karataş, M., Gavcar, E., (2001), "Bazı Meslek Gruplarının Tasarruf Eğilimlerinin Araştırılması", Dokuz Eylöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , C.3, S.2, s.38-46
- Lim, V. K. and Teo, T. S., (1997), "Sex, Money and Financial Hardship:An Emprical Study of Attitude towards Money among Undergraduates in Singapore", Journal of Economic Psychology , S.18, s.369-386
- Luna-Arocas, R. and Tang, T. L.-P., (2004), "The Love of Money, Satisfaction, and the Protestant Work Ethic: Money Profiles Among University Professors in the U.S.A. and Spain" Journal of Business Ethics, S.50, s.329–354
- Mitchell, T. R. and Mickel, A. E., (1999), "The Meaning of Money: An Individual-Difference Perspective", The Academy of Management Review, C.24, S.3, s.568-578

Roszkowski, M. J. and Davey, G., (2010), "Risk Perception and Risk Tolerance Changes Attributable to the 2008 Economic Crisis: A Subtle but Critical Difference", Journal of Financial Service Professionals , s.42-53

Roszkowski, M. J., (2004), "The Comparability of Husbands and Wives on Financial Risk Tolerance", Journal of Personal Finance, C.3, S.3, s.129-144

Sancak, E. ve Demirci, N., (2012), "Ulusal Tasarruflar ve Türkiye Sürdürülebilir Büyüme için Tasarrufların Önemi", Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, C.8, S.2, s.159-198

Santacruz, L., (2009), "Effect of General Economic Mood on Investor Risk Tolerance – Implications for Financial Planning", The Finsia Journal of Applied Finance, S.1, s.35-42

Sung, J. and Hanna, S., (1996), "Factors Related to Risk Tolerance", Financial Counseling and Planning , C.7, s.11-19

Tang, T. L.P. and Chiu, R. K., (2003), "Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees?", Journal of Business Ethics, S.46, s.13-30

Tang, T. L.P. and Tang, T. L.N., (2012), "The Love of Money, Pay Satisfaction and Academic Tenure Professors in a Public Institution of Higher Education", Public Personnel Management , C.41, S.1, s. 97-126

Uygur, E., (2003), "Moliere ve Ahundof Tiyatrosunda Cimri Karakterleri ve Harkapon ve Hacı Kara", <<http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/12/842/10650.pdf>>, (Erişim Tarihi: 12.12.2012)

Wang, H. and Hanna, S., (1997), "Does Risk Tolerance Decrease With Age?" Financial Counseling and Planning", C.8, S.2, s.27-32

Yamauchi, K. T. and Templer, D. I., (1982), "The Development of a Money Attitude Scale", Journal of Personality Assessment, C.46, S.5, s.522-528

Yang, Y., (2004), "Characteristics of Risk Preferences: Revelations From Grable & Lytton's 13-Item Questionnaire", Journal of Personal Finance , S.3, s.20-40

Yao, R., (2004), "Changes in Financial Risk Tolerance, 1983–2001", Financial Services Review , S.13, s.249-266

Diğer Kaynaklar

Amerikan Merkez Bankası, “Tüketici Finans Anketi”,
<http://www.federalreserve.gov/econresdata/scf/scfindex.htm>, (Erişim Tarihi: 04.12.2012)

Bozkuş, S. ve Üçdoğruk, Ş, (2008), "Hane Halkı Tasarruf Tercihleri: Türkiye Örneği", 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, 24-25 Mayıs 2007, s.1-20

Business Dictionary, <http://www.businessdictionary.com/definition/internal-equity.html>, (Erişim tarihi: 27.11.2012)

Tang, T. L. Et al., (2002), "Is The Love of Money' The Root of Evil? or Different Strokes for Different Folks: Lessons on 12 Countries", Scholl of the Business, Business Research Centre, s. 1-46.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası-TCMB, (2005)," Finansal İstikrar Raporu", s.1-46

Türk Dil Kurumu, "Güncel Türkçe Sözlük",
<http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts>, (Erişim tarihi: 06.06.2012)

Türk Dil Kurumu, "Ruh Bilim Terimleri Sözlüğü-1974", <<http://tdkterim.gov.tr/bts/>> (Erişim tarihi: 06.06.2012)

Türk Dil Kurumu, "Toplumbilim Terimleri-1975", <<http://tdkterim.gov.tr/bts/>>, (Erişim tarihi: 06.06.2012)

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu, ”Ocak 2013 Açlık ve Yoksulluk Sınırı”,
<<http://www.turkish.org.tr/source.cms.docs/turkish.org.tr.ce/docs/file/aclikocak13.doc>>, (Erişim Tarihi: 18.02.2013)

EKLER

ANKET DEĞERLENDİRME FORMU

Bu araştırma, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Finansman Yüksek Lisans programında yürütülmekte olan bir tez çalışmasıdır. Çalışmada, bireylerin paraya ilişkin tutumları ve risk düzeyleri ile gelir algı durumlarının araştırılması hedeflenmiştir. Aşağıda bulunan her bir ifadeyi dikkatlice okuyunuz ve sizi en iyi tanımlayan cevabı işaretleyiniz. Bu araştırmadan elde edilecek tüm bilgiler tamamen gizli kalacak, akademik amaçlı kullanılacak ve kişisel olarak hiç bir şekilde değerlendirilmeyecektir. Katılımınız ve katkınız için şimdiden teşekkür ederim.

Mehmet ÜCÜRETCİ

1. BÖLÜM: Risk Toleransı

- 1. Sizi çok iyi tanıyanlar, risk alma eğiliminiz konusundaki tutumunuzu nasıl tanımlarlar?**
 - a. Gerçek bir kumarbaz
 - b. Yeterli araştırmayı yaptıktan sonra risk almaya istekli
 - c. Dikkatli
 - d. Risk almaktan kaçınan
- 2. Katılmış olduğunuz bir televizyon yarışmasında, aşağıdaki seçeneklerden birini tercih etmeniz istenseydi, hangisini tercih ederdingiz?**
 - e. 1.000 TL kesin ödeme
 - a. %50 şansla 5.000 TL'lik ödeme
 - b. %25 şansla 10.000 TL'lik ödeme
 - c. %5 şansla 100.000 TL'lik ödeme
- 3. Varsayın ki uzun zamandır hayal ettiğiniz bir tatil için gerekli parayı biriktirdiniz ve hayalinizin tatiline çıkmayı planladığınız zamandan üç hafta önce işten çıkarıldınız. Bu durumda aşağıdaki alternatiflerden hangisini seçerdiniz?**
 - a. Tatili iptal ederdim
 - b. Daha düşük maliyetli bir tatile çıkardım
 - c. Yeni bir iş arama sürecine hazır olmak için zamana ihtiyacım olduğunu düşünerek planladığım gibi tatilime çıkardım.
 - d. Bunun hayalimdeki tatil için son şansım olduğunu düşünerek planladığımdan daha uzun bir tatile çıkardım

4. Beklemediğiniz bir anda 20.000 TL'niz olsaydı, aşağıdakilerden hangisini yatırım için seçerdiniz.
- Banka mevduat hesabına yatırırdım
 - Devlet tahvili alırdım
 - Hisse senetleri borsasına yatırırdım
5. Hisse senetleri borsasına veya yatırım fonlarına yatırım yapmış olsaydınız, kendinizi nasıl hissederdiniz?
- Hiç rahat hissetmezdim
 - Bir parça rahat hissederdim
 - Çok rahat hissederdim
6. 'Risk' kavramını düşündüğünüzde, aklınıza ilk olarak aşağıdaki kelimelerden hangisi gelir?
- Zarar
 - Belirsizlik
 - Fırsat
 - Heyecan
7. Uzmanlar, gelecekte altın, mücevher, gayrimenkul gibi yatırımların değerinin artacağını, tahvil fiyatlarının ise düşeceğini söylemektedirler. Bununla birlikte bir kısım uzmanlarda devlet tahvillerinin daha güvenli yatırım alternatifi oldukları konusunda ortak görüş beyan etmektedirler. Böyle bir ortamda paranızın önemli bir kısmını yüksek faiz getiri devlet tahviline yatırmış olsaydınız, aşağıdaki seçeneklerden hangisini izlemeyi tercih ederdiniz?
- Devlet Tahvilleri elde tutmaya devam ederim
 - Devlet tahvillerini satar; paranın yarısını mevduat hesabına yatırır, değer yarısını da altın, mücevher veya gayrimenkul yatırımlarında değerlendirirdim
 - Devlet tahvillerini satar; paranın tamamını mevduat hesabına yatırırdım
 - Devlet tahvillerini satar; paranın tamamını altın, mücevher veya gayrimenkule yatırırdım ve daha fazla yatırım yapmak için de ekstradan borçlanırdım
8. Aşağıda 4 adet yatırım alternatifi için en iyi ve en kötü senaryolar sunulmaktadır. Bunlardan hangisini tercih ederdiniz?
- En iyi durumda 200 TL Kar; En kötü durumda 0(sıfır) Zarar
 - En iyi durumda 800 TL Kar; En kötü durumda 200 TL Zarar
 - En iyi durumda 2.600 TL Kar; En kötü durumda da 800 TL Zarar
 - En iyi durumda 4.800 TL Kar; En kötü durumda 2.400 TL Zarar
9. Sahip olduğunuzun üzerine sizin 1.000 TL ekstra paranız olmuş olsaydı, aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?
- 500 TL'lik kesin kazanç
 - %50 şansla 1.000 TL kazanmak, %50 şansla hiçbir şey kazanmamak
10. Sahip olduğunuzun üzerine 2.000 TL ekstra paranız olmuş olsaydı, aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?
- 500 TL'lik kesin kazanç
 - %50 şansla 1.000 TL kazanmak, %50 şansla hiçbir şey kazanmamak

11. Varsayın ki bir yakınınızdan size 100.000 TL miras kaldı. Bu parayı bir yatırım da değerlendirmek istemektesiniz. Aşağıdaki seçeneklerden hangisini tercih ederdiniz?

- Banka mevduat hesabı
- Yatırım fonu
- 15 adet hisse senedinden oluşan bir portföy
- Altın ve benzeri kıymetli madenler

12. 20.000 TL'lik bir yatırım düşünmüş olsaydınız, yatırımınızın dağılımı konusunda aşağıdaki alternatiflerden hangisini cazip bulurdunuz?

- %60 düşük riskli, %30 orta riskli, %10 yüksek riskli
- %30 düşük riskli, %40 orta riskli, %30 yüksek riskli
- %10 düşük riskli, %40 orta riskli, %50 yüksek riskli

13. Yıllarca tanıdığımız ve kendisine güveninizin sonsuz olduğu bir arkadaşınız bir yatırım fırsatını değerlendirmek için oluşturulan fona sizinde katılmanızı istemekte. Bu yatırımda; başarılı olduğunda yatırılan paranın 50 ila 100 katı kazanç potansiyeli var iken, başarısızlık durumunda yatırılan paranın tamamı kaybedilecektir. Başarı şansının %20 olduğu bu yatırıma ne kadar para ayırırdınız.

- Hiç
- Bir aylık gelirim kadar
- Üç aylık gelirim kadar
- 6 aylık gelirim kadar

Puanlama

- a=4; b=3; c=2; d=1
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=2; c=3
- a=1; b=2; c=3
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=3
- a=1; b=3
- a=1; b=2; c=3; d=4
- a=1; b=2; c=3
- a=1; b=2; c=3; d=4

Risk Toleransı Skor Aralıkları

Düşük Risk - Ortalama altı	:	0-22 (1)
Ortalama Risk	:	23-28 (2)
Ortalama üstü - Yüksek Risk	:	29-47 (3)

2. BÖLÜM: Para Tutum Ölçeği

Sabit Fikir						
		Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
1.	Paramın, bütün problemlerimi çözebileceğine tüm kalbimle inanıyorum.					
2.	Gerçekten güvenebileceğim tek şeyin para olduğunu hissediyorum.					
3.	Hayatımdaki en önemli amaç paradır.					
4.	Para her şeyi satın alabilir.					
5.	Para kazanmak için harcanmayan zamanın, zaman israfı olduğuna inanıyorum.					
6.	Para için yasal olan hemen hemen her şeyi yaparım.					
7.	Sık sık para ve onunla ne yapabileceğim hakkında hayal kurarım.					
Güç						
8.	Para size olmak istediğinizi olma fırsatı verebilir.					
9.	Para, kendi kendini yönetme hakkı ve özgürlük verir.					
10.	Para güç demektir.					
11.	Para, yetenek ve becerilerinizi göstermeye yardım eder.					
12.	Para size pek çok arkadaş kazandırır.					
Bütçeleme						
13.	Para biriktirme yeteneğimle gurur duyuyorum.					
14.	Paramı çok iyi bütçelerim.					
15.	Paramı çok dikkatli kullanırım.					
16.	Şartların ne zaman kötüye gideceğinden ve ne zaman nakit ihtiyacım olacağından hiç bir şekilde emin					

	olmadığımdan para biriktirmeyi tercih ederim.					
17.	Satın aldığım hemen hemen tüm şeylerin fiyatlarına itiraz etmeye veya fiyatları üzerine pazarlık etmeye kendimi mecbur hissedirim.					
Başarı						
18.	Bir kişinin kazandığı para miktarının, o kişinin yeteneği ve başarısı ile yakın ilişkili olduğuna inanıyorum.					
19.	Para, kişinin başarısının bir göstergesidir.					
20.	Para, bir başarı sembolüdür.					
21.	Kişilerin zekalarının değerlendirilmesinde, maaşlarının gayet açıklayıcı olduğuna inanıyorum.					
Değer Bıçme						
		Kesinlikle Katılı-yorum	Katılı-yorum	Kararsızım	Katılı-yorum	Kesinlikle Katılı-yorum
22.	Arkadaşlarımın çoğunun benden daha fazla parası var.					
23.	Parasal anlamda, arkadaşlarımın çoğunun sandığımdan daha fazla kötü durumdayım.					
24.	Çevremde aklına eseni ve canının istediğini alan kişilere imrenirim.					
Endişe						
25.	Benden daha fazla paraya sahip olan insanlardan kendimi daha aşağıda hissediyorum.					
26.	Tanıdığım pek çok insanla karşılaştığımda, onlardan çok daha fazla parayı düşündüğüme					

	inaniyorum.					
27.	Finansal durumum hakkında soru sorulduğu zaman kendimi çoğu kez huzursuz ve savunmacı hissediyorum.					
28.	Finansal durumum hakkında çoğu zaman kaygılıyım.					
Elde Tutma						
29.	Miktarı ne olursa olsun para harcama ile ilgili kararlarımda çoğu kez güçlük çekerim.					
30.	Gücüm yetse de yetmese de çoğu kez "bunu almaya gücüm yetmez" derim.					
31.	Yeterli param olsa dahi elbise gibi harcamalarımda kendimi çoğu kez suçlu hissedirim.					
Eli Sıkılık						
32.	Hayır kurumlarına çoğu kez bağış yaparım					
33.	İnsanlara borç para vermeyi tercih etmem.					
34.	Dilencilere çok nadir para veririm.					

3. BÖLÜM: DEMOGRAFİK BİLGİLER

1. Cinsiyetiniz

Bayan Erkek

2. Ailenizin Toplam Aylık Gelir Düzeyi (Maaş+Ücret+Kira+ ... gibi)

0-500 TL'den az 500-1500 TL 1500-2500 TL 3500 TL'den fazla

3. Size göre; ailenizin ekonomik durumu nasıldır?

Çok kötü Kötü Orta İyi Çok iyi