

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE FİNANSMAN PROGRAMI
2021-YL-106

DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMEL PSİKOLOJİK
EĞİLİMLERİNİN Z KUŞAĞI ÜZERİNDE TEST EDİLMESİ:
AYDIN ADNAN MENDERES VE PAMUKKALE
ÜNİVERSİTELERİNDE BİR ANKET UYGULAMASI

HAZIRLAYAN
Murat Kutay PAİLER

TEZ DANIŞMANI
Dr. Öğr. Üyesi Bülent YILDIZ

Aydın - 2021

T.C
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

... / ... / 2020

Murat Kutay PAİLER

ÖZET

DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMEL PSİKOLOJİK EĞİLİMLERİNİN Z KUŞAĞI ÜZERİNDE İNCELENMESİ: AYDIN ADNAN MENDERES VE PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİLERİNDE BİR ANKET UYGULAMASI

Murat Kutay PAİLER

Yüksek Lisans Tezi, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Bülent YILDIZ

2021, XV + 104 sayfa

Tarih boyunca kişiler, karar verme durumu ile karşılaştığında çeşitli hatalar yapmaktadırlar. 1950’li yıllara kadar, geleneksel finans teorileri kişilerin bu hataları yapmadığı varsayımı üzerine kurulmuştu. Bilim insanları çeşitli teorilerle, karar verme aşamasındaki kişilerin rasyonel kararlar aldığını, kendi çıkarlarını maksimize eden seçeneği tercih edecekleri düşüncesi ile çalışmalarını yürütmekteydi. 20. Yüzyılın ortalarına doğru kişilerin, karar alma sürecinde çeşitli dış etmenler, geçmişten gelen tecrübeler ve toplumsal kabul görmeme endişeleriyle hatalı tercihlerde buldukları anlaşılmıştır. Bu dönemde, bu alanda finans ve ekonomi ile birlikte birçok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda, kişilerin karar anlarında rasyonel olmadığı, çıkarlarını maksimize eden seçeneğe yönelmedikleri ve birçok farklı şekilde hata yaptıkları gözlenmiştir. Bu araştırma alanına, kişilerin karar anlarındaki davranışlarından yola çıkılarak Davranışsal Finans adı verilmiştir.

Bu çalışmada, yıllardır bilimsel bilgi birikimiyle ortaya çıkan Davranışsal Finansın bilişsel önyargıları, Z kuşağı kapsamındaki üniversite birinci sınıf öğrencileri üzerinde incelenmiştir. Çalışmada Geleneksel Finans Teorileri ele alınmış ve genel hatları ile aktarılmıştır. Davranışsal Finansın temeli, tarihçesi, teorileri ve bilişsel önyargıları genel hatlarıyla incelenerek çeşitli örneklerle açıklanmıştır. Çalışmanın amacı kapsamında bulunan kuşaklar genel olarak aktarılmış ve kuşakların özelliklerinden bahsedilmiştir. Bulgular kapsamında, araştırma sonuçları ile geçmişte yapılmış araştırma sonuçları karşılaştırılmış ve sonuçların geçmişteki verilerle uyumlu olduğu gözlenmiştir. Buradan yola çıkarak söylenilebilir ki, Davranışsal Finasta bulunan bilişsel önyargılar, katılımcıların yaşları, kişilikleri ve kuşaklarının farklılıklarına bakılmaksızın geçerliliğini korumaktadır.

Anahtar Sözcükler: Anket, Aşırı Güven, Davranışsal Finans, Z Kuşağı,

ABSTRACT

TESTING THE BASIC PSYCHOLOGICAL TENDENCIES OF BEHAVIORAL FINANCE ON GENERATION Z: A SURVEY APPLICATION AT AYDIN ADNAN MENDERES AND PAMUKKALE UNIVERSITIES

Murat Kutay PAİLER

MSc Thesis at Business, Department Of Business

Supervisor: Assoc. Dr. Bülent YILDIZ

2021, XV + 104 Page

Throughout history, people make various mistakes when faced with decision-making situations. Until the 1950s, traditional finance theories were based on the assumption that people did not make these mistakes. Scientists were working with various theories with the idea that people at the decision-making stage would make rational decisions and would choose the option that maximizes their own interests. Towards the middle of the 20th century, it was understood that people made erroneous choices in the decision-making process due to various external factors, past experiences and concerns about social rejection. During this period, many studies were carried out in this field together with finance and economics. As a result of the studies, it has been observed that people are not rational at decision moments, do not turn to the option that maximizes their interests, and make mistakes in many different ways. This research area is named as Behavioral Finance, based on the behavior of individuals in decision-making moments.

In this study, cognitive biases of Behavioral Finance, which have emerged with years of scientific knowledge, were examined on university freshmen within the Z generation. In the study, Traditional Finance Theories are discussed and conveyed in general terms. The foundation, history, theories and cognitive biases of Behavioral Finance are examined in general terms and explained with various examples. The generations within the scope of the aim of the study were transferred in general and the characteristics of the generations were mentioned. Within the scope of the findings, the results of the research were compared with the results of the previous research and it was observed that the results were compatible with the past data. Based on this, it can be said that the cognitive biases found in Behavioral Finance remain valid regardless of the age, personality and generational differences of the participants.

Key Words: Behavioral Finance, Over Confidence, Survey, Z-Generation.

ÖNSÖZ

Bu çalışma, 2020 yılında ve 2021 yılının ilk aylarında yazılmıştır. Bu sebeple, çalışmanın yazım aşamasında kullanılan kaynaklarda birçok eksiklik bulunmaktadır. Çalışma kapsamında yapılan anket, 2019 yılının son ayında gerçekleştirilmiştir. Anket çalışması Z kuşağı üzerinde yapılacağından üniversitelerin 1. Sınıf öğrencileri araştırma grubu olarak ele alınmıştır. Öğrencilere uygulanan anket çalışması sınıf ortamında gerçekleştirildiğinden anket çalışmalarının sonuçlarında birçok eksik veri ve hatalı doldurulmuş forma rastlanılmış ve bu formlar elenmiştir.

Çalışmanın yazım aşamasında, kişisel sebeplerle yoğunluk yaşanırken hoşgörüsüyle ve tüm engin bilgileri ile yardımcı olan sayın tez danışmanı Doç. Dr. Bülent Yıldız hocama tüm içtenliğimle teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vi
ÖNSÖZ	vii
TABLolar DİZİNİ	xi
EKLER DİZİNİ	xv
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM	3
1. GELENEKSEL FİNANS TEORİLERİ	3
1.1. Beklenen Fayda Teorisi	3
1.2. Bayes Teoremi	5
1.3. Etkin Piyasalar Teorisi	6
2. BÖLÜM	9
2. DAVRANIŞSAL FİNANS	9
2.1. Davranışsal Finans Kavramı, Kapsamı, Tarihsel Gelişimi	9
2.2. Beklenti Teorisi	11
2.3. Davranışsal Finans Modelleri	12
2.3.1. Barberis-Schiffner-Vishny Modeli	12
2.3.2. Daniel-Hirsleifer-Sublahmanyam Modeli	12
2.3.3. Hong-Stein Modeli	13
2.4. Davranışsal Finans Bilişsel Kısa Yolları	14
2.4.1. Aşırı Güven	14
2.4.2. Ayırma Etkisi	15
2.4.3. Belirsizlikten Kaçınma	16

2.4.4. Bilişsel Çatışma.....	16
2.4.5. Çerçeveleme	17
2.4.6. Çıpalama.....	18
2.4.7. Doğrulama	20
2.4.8. Hayal Kırıklığından Kaçınma	20
2.4.9. Kayıptan Kaçınma.....	21
2.4.10. Kumarbaz Etkisi.....	22
2.4.11. Mevcudiyet Önyargısı	22
2.4.12. Pişmanlıktan Kaçınma.....	23
2.4.13. Temsil Etme	24
2.4.14. Tutuculuk	25
2.4.15. Zihinsel Muhasebe	25
3. BÖLÜM	28
3. KUŞAKLAR.....	28
3.1. Kuşak Kavramı	28
3.2. Kuşak Çeşitleri.....	28
4. BÖLÜM	32
4. LİTERATÜR VE UYGULAMA	32
4.1. Uygulama.....	33
4.1.1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi	34
4.1.2. Araştırmanın Metodolojisi	34
4.1.3. Araştırmanın Sınırlılıkları	35
4.1.4. Araştırmanın Hipotezleri.....	35
4.2. Araştırma Sonuçları	38
4.2.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular.....	39

4.2.2. Bilişsel Hataların Ölçülmesine İlişkin Sorulara Verilen Cevapların Bulguları.....	41
4.2.2.1. Aşırı güven bulguları.....	41
4.2.2.2. Aşırı iyimserlik bulguları	45
4.2.2.3. Önceden biliyordum yanılığsı bulguları	48
4.2.2.4. Temsiliyet kısayolu bulguları	51
4.2.2.5. Çerçeveleme etkisi bulguları	52
4.2.2.6. Mevcudiyet etkisi bulguları.....	53
4.2.2.7. Kayıptan kaçınma etkisi bulguları.....	54
4.2.2.8. Bilişsel çelişki bulguları	59
4.2.2.9. Tutuculuk etkisi bulguları.....	62
4.2.2.10. Zihinsel muhasebe bulguları.....	64
4.2.2.11. Ayırma etkisi bulguları.....	66
4.2.2.12. Belirsizlikten kaçınma bulguları.....	67
4.2.2.13. Pişmanlıktan kaçınma bulguları	69
4.2.2.14. Kumarbaz yanılığsı bulguları	72
4.2.3. Psikolojik Ön Yargı Sonuçlarının Literatür Sonuçları ile Karşılaştırılması	75
5. TARTIŞMA VE SONUÇ	77
6. KAYNAKÇA.....	81
EKLER	99
EK-1. Anket Formu	99
ÖZGEÇMİŞ	104

TABLULAR DİZİNİ

Tablo 4.1. Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı.....	39
Tablo 4.2. Katılımcıların yaşa göre dağılımı	39
Tablo 4.3. Katılımcıların okudukları bölüme göre dağılımları.....	39
Tablo 4.4. Katılımcıların okudukları sınıfa göre dağılımları.....	40
Tablo 4.5. Katılımcıların okudukları programa göre dağılımları	40
Tablo 4.6. Katılımcıların aylık gelirlerine göre dağılımları	40
Tablo 4.7. Katılımcıların yaşadıkları bölgelere göre dağılımları	40
Tablo 4.8. Katılımcıların çalışma durumuna göre dağılımları	41
Tablo 4.9. 2018 yılında hangi türde kitap basımı daha fazladır? sorusunun cevapları	42
Tablo 4.10. Verdiğiniz cevaba ne kadar güveniyorsunuz? sorusunun cevapları.....	42
Tablo 4.11. Yanlış cevaba duyulan güvenin ölçülmesi	42
Tablo 4.12. Aşırı güven cinsiyet değişkeni ilişkisi.....	43
Tablo 4.13. Aşırı güven program değişkeni ilişkisi.....	43
Tablo 4.14. Aşırı güven bölüm değişkeni ilişkisi	44
Tablo 4.15. Aşırı güven aylık gelir değişkeni ilişkisi.....	44
Tablo 4.16. Aşırı güven yaşanan coğrafi bölge değişkeni ilişkisi.....	45
Tablo 4.17. Aşırı iyimserlik frekansları.....	46
Tablo 4.18. Aşırı iyimserlik cinsiyet değişkeni ilişkisi	46
Tablo 4.19. Aşırı iyimserlik program değişkeni ilişkisi	47
Tablo 4.20. Aşırı iyimserlik bölüm değişkeni ilişkisi.....	47
Tablo 4.21. Aşırı iyimserlik aylık gelir değişkeni ilişkisi	48
Tablo 4.22. Aşırı iyimserlik coğrafi bölge ilişkisi	48
Tablo 4.23. Önceden biliyordum yanlıgsı frekans analizi.....	49
Tablo 4.24. Cinsiyet önceden biliyordum yanlıgsı ilişkisi	49
Tablo 4.25. Program önceden biliyordum yanlıgsı ilişkisi.....	49

Tablo 4.26. Bölüm önceden biliyordum yanılıgısı ilişkisi.....	50
Tablo 4.27. Aylık gelir önceden biliyordum yanılıgısı ilişkisi	50
Tablo 4.28. Coğrafi bölge önceden biliyordum yanılıgısı ilişkisi	51
Tablo 4.29. Temsiliyet kısayolu frekans analizi	52
Tablo 4.30. Çerçeveleme etkisi hayatta kalma çerçevesi frekans analizi.....	52
Tablo 4.31. Çerçeveleme etkisi hayatını kaybetme çerçevesi frekans analizi.....	53
Tablo 4.32. Çerçeveleme etkisi farklı çerçeve cevaplarının ilişkisi	53
Tablo 4.33. Mevcudiyet etkisi frekans dağılımı	54
Tablo 4.34. Kayıptan kaçınma - kazanç sorusu bulguları	54
Tablo 4.35. Kayıptan kaçınma - kayıp sorusu bulguları.....	55
Tablo 4.36. Kazanç kayıp sorularına verilen cevapların çaprazlama sonuçları.....	55
Tablo 4.37. Cinsiyet kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi.....	56
Tablo 4.38.Cinsiyet kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi	56
Tablo 4.39. Program kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi	56
Tablo 4.40. Program kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi.....	56
Tablo 4.41. Bölüm kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi	57
Tablo 4.42. Bölüm kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi.....	57
Tablo 4.43. Bölüm kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi	58
Tablo 4.44. Bölüm kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi.....	58
Tablo 4.45. Coğrafi bölge kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi.....	58
Tablo 4.46. Coğrafi bölge kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi	58
Tablo 4.47. Bilişsel çelişki frekans analizi	59
Tablo 4.48. Cinsiyet bilişsel çelişki ilişkisi	60
Tablo 4.49. Program bilişsel çelişki ilişkisi.....	60
Tablo 4.50. Bölüm bilişsel çelişki ilişkisi.....	60
Tablo 4.51. Aylık gelir bilişsel çelişki ilişkisi	61

Tablo 4.52. Coğrafi bölge bilişsel çelişki ilişkisi	61
Tablo 4.53. Tutuculuk cevapları frekansları.....	62
Tablo 4.54. Cinsiyet tutuculuk ilişkisi.....	62
Tablo 4.55. Program tutuculuk ilişkisi	63
Tablo 4.56. Bölüm tutuculuk ilişkisi	63
Tablo 4.57. Aylık gelir tutuculuk ilişkisi.....	64
Tablo 4.58. Coğrafi bölge tutuculuk ilişkisi	64
Tablo 4.59. Zihinsel muhasebe uzun süreli fayda ölçeği frekansı.....	65
Tablo 4.60. Zihinsel muhasebe kısa süreli fayda ölçeği frekansı	65
Tablo 4.61. Zihinsel muhasebe maliyet önceliği frekansı	65
Tablo 4.62. Zihinsel muhasebe fayda önceliği frekansı	66
Tablo 4.63. Ayırma etkisi tek soru ölçümü	66
Tablo 4.64. Ayırma etkisi iki aşamalı soru ölçümü.....	66
Tablo 4.65. Belirsizlikten kaçınma frekansı	67
Tablo 4.66. Cinsiyet belirsizlikten kaçınma ilişkisi.....	67
Tablo 4.67. Program belirsizlikten kaçınma ilişkisi	68
Tablo 4.68. Bölüm belirsizlikten kaçınma ilişkisi	68
Tablo 4.69. Aylık Gelir belirsizlikten kaçınma ilişkisi.....	69
Tablo 4.70. Coğrafi bölge belirsizlikten kaçınma ilişkisi.....	69
Tablo 4.71. Pişmanlıktan kaçınma frekansı.....	70
Tablo 4.72. Cinsiyet pişmanlık kaçınma ilişkisi.....	70
Tablo 4.73. Program pişmanlık kaçınma ilişkisi	71
Tablo 4.74. Bölüm pişmanlıktan kaçınma ilişkisi	71
Tablo 4.75. Aylık gelir pişmanlıktan kaçınma ilişkisi.....	72
Tablo 4.76. Coğrafi bölge pişmanlıktan kaçınma ilişkisi.....	72
Tablo 4.77. Kumarbaz yanılığsı frekans dağılımı	73

Tablo 4.78. Cinsiyet kumarbaz yanılığısı ilişkisi	73
Tablo 4.79. Program kumarbaz yanılığısı ilişkisi	73
Tablo 4.80. Bölüm kumarbaz yanılığısı ilişkisi	74
Tablo 4.81. Aylık gelir kumarbaz yanılığısı ilişkisi	74
Tablo 4.82. Coğrafî bölge kumarbaz yanılığısı ilişkisi	75
Tablo 4.83. Araştırma sonuçları - literatür sonuçları karşılaştırması	76

EKLER DİZİNİ

EK-1. Anket Formu	99
-------------------------	----

GİRİŞ

Ekonomi bir tercih bilimidir. Sadece doğru veya yanlışlar bulunmaz, bir düşünce tercih edilir ve bu sebeple diğer seçeneklerden vazgeçilir. İnsanlar, bu tercih anına geldiklerinde ise karar verme problemlerinin sonuçları arasından kendi çıkarlarını maksimize edecek olan seçeneğe yönelmeleri gerekmektedir. 1700'lü yılların ortalarından itibaren, karar verme aşamasında kişilerin tercihleri ve hareketleri üzerine çeşitli çalışmalar yapılmıştır.

1700'lü yıllardan 1900'lü yılların ortalarına kadar kişilerin tercihleri üzerine yapılan araştırmalar literatürde geleneksel finans kapsamı altında ele alınmaktadır. Geleneksel finans kapsamında Beklenen Fayda Teorisi, Bayes Teorisi, Etkin Piyasalar Hipotezi gibi çeşitli kuramlar bulunmaktadır. Bu kuramların temelinde ise karar verme aşamasındaki kişilerin rasyonel olduğu varsayımı bulunmaktadır. Bu varsayımın temelinde, karar verme problemindeki kişilerin, kendi çıkarlarını düşünme ve bu çıkarları için seçenekler arasındaki en iyi alternatife yönelme eğiliminde oldukları düşüncesi vardır. Bu varsayımla birlikte, karar verme problemindeki kişiler kendi çıkarlarını düşünen ve bu çıkarları için seçenekler arasındaki en iyi alternatife yönelmektedirler. 1900'lü yılların ortalarına rağmen bu çerçeve ve ön kabulde yapılan çalışmalardan sonra, İsrail'deki birkaç bilim insanının yaptığı çalışmalarla aslında kişilerin yanlış kararlar verdikleri ortaya çıkmıştır.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky adındaki psikologlar tarafından yapılan çalışma ile ortaya konulan iddiaya göre, karar verme problemi ile karşılaşan kişiler çıkarlarını maksimize etmek yerine, rasyonel olmayan kararlar vermektedirler. 1900'lü yılların ortalarından itibaren kişilerin rasyonel kararlar vermediği, kendi çıkarlarının maksimizasyonunu gözetmediği ve karar alırken yaptıkları çeşitli bilişsel ve duygusal hatalar üzerinde durulmuştur. Bu hataların temelinde kişilerin yaşadıkları çevre, geçmiş tecrübeleri ve olasılık hesaplamalarındaki yapılan yanlışların yer aldığı savunulmaktadır. Kişiler tüm bu dış etmenler ve dış etmenler sebebiyle oluşan zihinsel önyargılara sahip olsa da, yaşadıkları zamana göre değişen karakteristik özellikleri de karar alım aşamasında etkili olmaktadır. Yaşanılan zamana göre değişen karakteristik özellikler ise sosyoloji alanında incelenen kuşaklardır.

Kuşaklar, yaşanılan zaman dilimine göre kişilerin makro karakterlerindeki değişikliklerin incelendiği zaman aralıkları olarak ele alınmaktadır. Birinci Dünya Savaşı sonrası başlayan kuşak sınıflandırmasında tarih sahnesinde yaşanılan her sosyo-ekonomik

olay etki etmektedir. Olaylar bütünüyle belirlenen belirli zaman aralıklarında kişilerin farklı karakteristik özellikleri bulunmaktadır. Kuşak sınıflandırmasında son olarak 2000 yılı ve sonrasında doğanların kapsandığı, internet kuşağı da denilen Z kuşağı bulunmaktadır.

Bu çalışmanın genel amacı, 1960'lı yıllardan itibaren incelenen, davranışsal finansın psikolojik önyargılarının, bu zamana kadar yaşayan tüm kuşaklardan farklı bir zamanda doğan ve bu sebeple bambaşka bir karakter bütünlüğüne sahip olan Z kuşağı üzerinde bir kez daha test edilmesidir. Bu amaç için üniversite hayatına yeni başlamış 2000 ve sonrası doğumlu olan öğrenciler üzerine literatürde sıklıkla kullanılan sorular anket formu haline getirilerek çalışma yapılmıştır. Bu çalışma kapsamında bulgular, Frekans Analizi, Ki Kare Testi, T Testi ve Anova analizine tabii tutularak, belirlenen hipotezler test edilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde geleneksel finans teorileri incelenmiştir. Bu inceleme kapsamında Beklenen Fayda Teorisi, Bayes Teoremi ve Etkin Piyasalar Hipotezleri genel hatları ile ele alınmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde davranışsal finansın kapsamı, tarihçesi, çeşitli tanımları, dayanağı olan beklenti teorisi, çeşitli davranışsal finans modelleri ve davranışsal finansın temelini oluşturan bilişsel eğilimler genel hatları ile ele alınmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde, kuşaklar hakkında temel bilgiler paylaşılmıştır.

Çalışmanın beşinci bölümünde, çalışmanın amacı, önemi, kapsamı, yöntemi ve belirlenen hipotezleri paylaşılmış, daha sonra yöntem olarak belirlenen anket testinin sonuçları analiz edilmiş, çeşitli tablolarla analiz sonuçları paylaşılmıştır.

Çalışmanın altıncı bölümünde, araştırma sonucu rastlanılan bulgular tartışılmış ve çeşitli öneriler verilmiştir.

1. BÖLÜM

1. GELENEKSEL FİNANS TEORİLERİ

Geleneksel finans kişilerin rasyonel oldukları varsayımına dayanır. Bu varsayıma göre kişiler karar verme anında kendilerinin en çok işine yarayacak olan seçeneği tercih etmekte ve bunun da birçok farklı sebebi bulunmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde kişilerin rasyonel bir varlık olduğu varsayımından yola çıkarak oluşturulan geleneksel finans teorileri genel kapsamıyla aktarılmıştır.

1.1. Beklenen Fayda Teorisi

Geleneksel finansın temel ve en önemli teorilerinden biri Beklenen Fayda Teorisi'dir (Expected Utility Theory). İlk olarak Bernoulli tarafından 1738 yılında dile getirilmiştir fakat beklenen fayda kavramının nasıl hesaplanabileceğine dair bir hipotez ortaya atılmamıştır (Tuğlu, 2019). Bu hesaplama için daha sonralarında 1944 yılında Jon Von Neumann ve Oscar Morgenstren isimli iki araştırmacı tarafından "Theory of Games and Economic Behaviour" isimli çalışma türetilerek beklenen fayda teorisi geliştirmiş ve matematiksel olarak açıklanmıştır.

Beklenen fayda teorisi, kişilerin nasıl davrandıklarıyla değil, nasıl davranmaları gerektiğiyle ilgilenir (Altın, 2018). Bu sebeple karar alıcı durumdaki kişileri rasyonel olarak kabul eder.

Von Neumann ve Morgenstren beklenen fayda teorisini, bir karar alma durumunun olası faydalarının, eylemin gerçekleşme olasılığıyla çarpılması olarak tanımlar. (Özçelik, 2018)

Literatürde bulunan bir diğer tanıma göre beklenen fayda teorisi, riskli ve belirsiz durumda karar almak durumunda bulunan rasyonel kişilerin, olayın olası tüm sonuçlarını değerlendirerek kendileri için en makul seçeneği tercih edeceklerini açıklamaktadır. (Mongin, 1997)

En genel tabiriyle beklenen faydayı tanımlayacak olursak, beklenen fayda teorisi rasyonel kişilerin belirsizlik ve riskli durumlar içerisinde, karar verecekleri problemin sonuçlarından kendilerine en yüksek faydayı getirmesini bekledikleri sonucu tercih edeceklerdir.

Beklenen fayda teorisi çeşitli varsayımlar içermektedir. Bu varsayımları maddeler halinde sıralarsak şu şekilde olacaktır (Bailey, 2005):

- Rasyonel kişiler, belirsizlik durumunda herhangi bir tercihe taraflılık göstermez. Tercih seçiminde Bayes Teoremini kullanarak yola çıkarlar.

- Herhangi bir seçeneğin faydası, başka bir seçeneğin faydasından yüksekse, rasyonel kişi tarafından hangi seçeneğin sonucu beklenen fayda bakımından yüksekse, o seçenek tercih edilecektir

- Eğer A seçeneği B'ye, B seçeneği de C seçeneğine tercih ediliyorsa, her koşulda A seçeneği C seçeneğine tercih edilecektir.

- Rasyonel birey, olayın muhtemel sonuçlarının beklenen faydasını hesapladıktan sonra bunu kendi içerisinde fonksiyonel olarak sıralar.

Karar vericiler, riske karşı farklı şekilde tavır alabilirler. Bu tavırlar, riski seven, riskten kaçan ve riske karşı kayıtsız kalma durumlarından oluşur.

Karar vericiler, eğer riski seviyorsa daha yüksek getiri elde etmek için, olası sonuçlar arasından en risklisini, riskten kaçan yapıdaysa daha az getiri ihtimalini göz önüne alarak en az riske sahip olası sonucu tercih edecektir. Eğer ki yatırımcı riske karşı kayıtsız durumdaysa, risk faktörünü dikkate almadan sadece beklenen getiriye göre karar alacaktır. (Karaoğlu, 1995)

Beklenen Fayda Teorisi, zaman içerisinde birçok eleştiriye maruz kalmıştır. Bunlardan ilki 1988 Nobel Ödülü sahibi Allais tarafından gelmiştir. Bu eleştirilerin bütününe Allais Paradoksu denmektedir. Daha sonraları Ellsberg tarafından da Ellsberg Paradoksu adı altında beklenen fayda teorisine çeşitli eleştiriler getirmiştir. Ellsberg Paradoksuna göre karar vericiler her zaman en iyi seçeneği tercih etmemektedir. (Tuğlu, 2019)

Bu teoriye getirilen en büyük eleştirilerden biri de Kahneman ve Tversky'e aittir. İki bilim insanı yaptıkları çalışmalarla, karar alıcıların her koşulda faydalarını maksimize edecek seçeneğe yönelmediklerini tespit etmişlerdir ve gelecek bölümlerde aktarılacak Beklenti Teorisini finans literatürüne kazandırmışlardır.

1.2. Bayes Teoremi

Geleneksel finans teorilerinin yatırımcıların karar alma aşamasındaki esas odaklandıkları nokta geleceğin belirsizliğidir. Geleceğin belirsizliğini çözmek için denenen yöntemler karar alıcıları doğru sonuca götüreceği düşüncesi ve arzusu ile filizlenmektedir. Geleceğin belirsizliğini çözebilmek için birçok matematiksel yöntem üzerinde çalışılmıştır ve bu matematiksel yöntemlerin en önemlisi Bayesyen Öğrenme Teorisidir.

Bayesyen Öğrenme Teorisi, 1763 yılında matematikçi ve muhasebeci Thomas Bayes tarafından bulunmuştur fakat bulunduğu tarihten sonra 20. yüzyıla kadar önemini kaybetmiştir. 20. yüzyılın sonlarına doğru Jim Savage ve Dennis Lindley tarafından tekrar gündeme getirilmiştir. Özellikle bilgisayar sistemlerinin gelişmesi ve komplike programların ortaya çıkması ile birlikte Bayesyen Teori astrofizik, hava durumu tahmini, sağlık düzenlemesi, hukuk sistemleri vb. çeşitli alanlarda kullanılmaya başlandı. (Bayesian.org, 2020)

Bayesyen Öğrenme Teorisi gelecekteki olayların sonuçlarını tahmin etmek için geçmişteki olayların bilgilerini kullanmaya dayanır. Beklenen fayda teorisine göre karar vericiler, karar verme problemlerinde kendi çıkarlarını maksimize eden seçeneği tercih etmelidir. Bayesyen öğrenme teorisi ise belirsizlik durumunun olası sonuçlarını bulmak için, karar verme probleminin olasılık dağılımının hesaplanması gerektiğini söylemektedir.

Bayes Teorisinin daha iyi anlaşılması için örnek vermek gerekirse; elimizde içi bilinmeyen bir sepet ve sepetin içinde de üç adet top bulunduğunu varsayalım. Bu topların renkleri yeşil veya kırmızı olabilir. Rastgele bir top seçtiğimizi ve kırmızı renkte olduğunu varsayalım. Bu topu tekrardan sepete attığımızı ve bu işlemi iki kere daha gerçekleştirdiğimizi, yine kırmızı renkli toplar çektiğimizi farz edelim. Bu durumda bütün topların hangi renge sahip olduğunu düşünmek için Bayesyen öğrenme metodunu kullanabiliriz. Buna göre tüm toplar kırmızıdır ve yapılan tüm seçimler kırmızıdır varsayımıyla olasılık hesaplayalım. Potansiyel bütün olasılıklarda topların hepsinin kırmızı olma ihtimali $1/4$ iken, tüm topların kırmızı ve bütün seçimlerin kırmızı olma olasılığı $1/8$ 'dir. Bayes teorisi, bütün seçimlerin kırmızı olma olasılığı $1/2$ 'dir. (Tufan E. , 2008) (Küden, 2014)

1.3. Etkin Piyasalar Teorisi

Geleneksel finansın en önemli ve üzerine akademik çalışmaların en çok yapıldığı teorisi Etkin Piyasalar Teorisidir. 1950’li yıllarda gelişmeye başlayan geleneksel finans teorileri, daha önce de bahsedildiği gibi kişilerin ve piyasaların nasıl olduğu üzerine değil, nasıl olması gerektiği üzerine çalışmalarda bulunmuştur. Bu kapsamda 1960’lı yıllarda Eugene Fama, etkin piyasalar hipotezini geliştirdi.

Fama’nın geliştirdiği teoriye göre piyasalarda tüm fiyatlar geçmişte oluşmuş tüm bilgileri yansıtmaktadır. Bu sebeple yatırımcılar hisse senetleri ile ortalamanın üzerinde bir getiri elde edemezler. Fama kendi geliştirdiği etkin piyasalar hipotezinin temeli olan etkin piyasa kavramını; ‘içerisinde rasyonel, en yüksek karı hedefleyen, rekabet halinde olan, hisse senetlerinin gelecekteki fiyat hareketlerini önceden bilip pozisyon almaya çalışan yatırımcıların bulunduğu ve ilgili hisse senetleri ile alakalı tüm bilgilerin hızlı ve eksiksiz bir şekilde tüm yatırımcılara ulaştığı piyasa’ olarak açıklamaktadır.

Etkin bir piyasadaki varsayımların bazıları şunlardır. Bu varsayımlar şu şekildedir (Barone, 2003):

- Piyasadaki yatırım yapan kişiler rasyoneldir.
- Tüm yatırımcılar kişisel faydalarını en çoklama eğilimindedirler.
- Tüm yatırımcılar ilgili piyasa ve hisse senetleri hakkında tam bilgiye sahiptir.
- Fiyatlar mevcut ve beklenen tüm bilgileri yansıtmaktadır.
- Herhangi bir yatırımcı herhangi bir bilgiyi kullanarak ortalamanın üzerinde getiri elde edemez.

- Fiyatlar yeni bilgiyle rassal olarak değişim gösterirler.
- Yeni bilgi fiyatlara anında etki eder

Bir piyasanın etkin olduğundan söz edebilmek bazı özellikleri taşıması gerekmektedir. Bu özellikler şu şekilde sıralanabilir (Karan, 2011):

- Piyasada çok sayıda katılımcı vardır ve hiçbir yatırımcı tek başına piyasayı etkileyecek finansal güce sahip değildir.

- Menkul kıymetlerle alakalı bilgiler oldukça düşük maliyete sahiptir.

- Piyasalarda likidite yüksek ve alım satım giderleri çok düşüktür.

- Piyasanın kurumsal yapısı üst düzeydedir ve düzenleyici kurumlar piyasanın istikrarlı çalışmasını sağlamaktadır.

- Piyasadaki menkul kıymet fiyatları piyasa dengesini yansıtmaktadır.

- Piyasadaki fiyatlar yeni gelen bilgileri de anında ve eksiksiz olarak yansıtmalıdır.

Etkin piyasalar teorisine göre piyasalar etkinlik seviyelerine göre 3'e ayrılmaktadır. Bu piyasa çeşitleri; zayıf formda etkin piyasa, yarı güçlü formda etkin piyasa ve güçlü formda etkin piyasa olarak sınıflandırılmaktadır.

Zayıf Formda Etkinlik

Bu form türünde piyasada bulunan menkul kıymetle alakalı tüm geçmiş fiyat bilgileri anlık menkul kıymet fiyatında yansıtılmaktadır. Bu sebeple teknik analizle yapılan alım-satım stratejileri kullanılarak ortalamanın üzerinde getiri elde edilemez. Kısacası anlık fiyatlar, geçmiş tüm fiyat bilgilerini yansıtmaktadır.

Geçmiş fiyat bilgilerine tüm yatırımcılar ücretsiz ve kolaylıkla ulaşabilir bu sebeple normal üzeri getiri elde edilemez. Çünkü tüm yatırımcıların geçmiş dönem fiyatlar hakkındaki bilgisi aynıdır ve kimse birbirinden daha fazla bilgiye sahip değildir. Fakat yeni bir bilginin piyasaya girmesi durumunda fiyatlar değişebilecektir ve bu fiyat değişimi ise tamamen rassaldır. (Fama, 1970)

Yarı Güçlü Formda Etkinlik

Yarı güçlü formda etkinlikten söz edebilmek için geçmiş fiyat hareketlerinin yanı sıra kamuya açıklanan tüm bilgiler de hisse senedi fiyatlarına yansımış durumdadır (Yörük, 2000). Bu piyasa çeşidinde kamuya açık bilgiyle ortalama üzerinde getiri elde edilememektedir. Çünkü tüm piyasa katılımcıları aynı bilgilere sahiptir ve tüm fiyatlar bu bilgileri yansıtmaktadır.

Bir yatırımcının bu piyasa türünde ortalama üzerinde getiri elde edebilmesi için ilgili menkul kıymetin sahibi olan firma içerisinde bilgi olarak diğer tüm piyasa oyuncularından önce yatırım kararı alması gerekmektedir.

Güçlü Formda Etkinlik

Bir piyasanın bu piyasa tipinde olabilmesi için mevcut fiyatların; zayıf form özelliği olan geçmiş fiyat hareketlerini, yarı güçlü form özelliği olan kamuya açıklanan bilgileri yansıtmasının yanı sıra kamuya açıklanmayan bilgilerin de fiyatlara yansıtılması durumunda olması gerekmektedir. Bu tarz piyasalara neredeyse hiç rastlanılmamaktadır.

Bu tipte bir piyasanın varlığının tespiti için Jaffe (1974), Reilly (1975), Kerr (1980), Copeland (1982), Stickel (1985), Liu (1990) akademisyenler çeşitli yıllarda firma yöneticileri ile içerden bilgi sahibi olmalarının getirilerine etkilerini incelemiştir. İncelemeler sonunda yöneticilerin ortalamanın oldukça üstünde bir getiri elde ettiklerini tespit etmişlerdir.

Zayıf, yarı güçlü ve güçlü form etkinliği birbirlerinden bağımsız değildir. Bir piyasanın yarı güçlü formda olabilmesi için zayıf formda etkin olması, güçlü formda etkin olabilmesi için ise hem zayıf hem de yarı güçlü formda etkin olması gerekmektedir.

2. BÖLÜM

2. DAVRANIŞSAL FİNANS

Davranışsal Finans, kişilerin rasyonel olmadığı ve karar aşamasında bilerek ve isteyerek hata yaptıkları varsayımına dayanmaktadır. Kişiler bu hataları yaparken çeşitli psikolojik eğilimlerin etkisi altında kalabilmektedirler.

Çalışmanın bu bölümünde, davranışsal finansın tarihçesi, kavramı, kapsamı, modelleri ve temelini oluşturan bilişsel eğilimleri ele alınmaktadır.

2.1. Davranışsal Finans Kavramı, Kapsamı, Tarihsel Gelişimi

Geleneksel finans teorileri, karar vericilerin kendi faydalarını maksimize edebilmek için en karmaşık durumları çözebilen, hiçbir psikolojik ve duygusal eğilime takılmadan karar problemindeki optimal kararı veren rasyonel kişiler olarak tanımlar. Rasyonel kişi, Beklenen Fayda Teorisinde bahsedildiği gibi maksimum getiriye sağlayacak portföyü seçen, Etkin Piyasalar Teorisinde bahsedildiği gibi geçmiş fiyat hareketlerini ve güncel tüm bilgileri kullanarak yatırım kararı pozisyonu alabilen kişiler olarak tanımlanmıştır (Sefil & Çilingiroğlu, 2011). Fakat gerçekte durum böyle değildir. Geleneksel finans teorisine yapılan temel eleştirilerin başında rasyonel insan tanımı vardır. Çünkü yapılan çalışmalarda insanlar yatırım kararları alırken rasyonel davranmamakta, duygularının, ön yargılarının ve dış etmenlerin fazlasıyla etkisi altında kalmaktadır. Bu bağlamda geleneksel finansa yapılan en büyük eleştirilerin başında, geleneksel finansın yatırımcıların nasıl olduklarını değil nasıl olmaları gerektiğini anlatması konusudur.

Birçok ekonomist ve akademisyen geleneksel finans teorilerinin varsayımlarını test etmiş ve eğilimleri kaleme alarak eleştirmişlerdir. Tüm bu eleştirilerin ışığında 1970'lerde Davranışsal Finans ortaya çıkmaya ve adından söz ettirmeye başlamış olsa da Davranışsal Ekonomi-Finans sözcükleri ve düşünceleri çok öncelere dayanmaktadır. Adam Smith, "Ulusların Zenginliği" adlı ekonominin başyapıtları arasında yer alan eserinin bir bölümünde Davranışsal Finanstan bahsetmiştir.

Davranışsal Finans yeni bir yaklaşım olarak ilk başta 1913 yılında John Watson tarafından psikoloji biliminde bahsedilmiştir. Daha sonraları çeşitli akademisyenler tarafından tartışılan ve araştırılan Davranışsal Finans, en derli toplu haliyle ilk kez 1970'lerde yayınlanmıştır.

1979 yılında, Daniel Kahneman ve Amos Tversky, Kudüs'te Hebrew Üniversitesinde İsrail ordusuna katılacak asker adayları üzerinde çalışma yaparak davranışsal finans alanında tam anlamıyla referans alınacak ilk çalışmaya imza atmıştır. Davranışsal finans alanında yapılan en önemli çalışma Kahneman ve Tversky (1979) Econometrica'da yayınlanan "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Verme Analizi (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk)"dir. Yapılan bu en önemli sayılan çalışmanın devamında farklı akademisyenler tarafından davranışsal finansın çeşitli konularında çalışmalar yapılmış ve böylelikle finans literatürüne yeni bir soluk getirmişlerdir. Davranışsal Finans alanındaki çalışmasıyla, Davranışsal Finansın kurucularından sayılan Daniel Kahneman 2002 yılında Nobel ödülünü almaya hak kazanmıştır.

Daniel Kahneman ve diğer akademisyenlere göre geleneksel iktisat teorilerinin temelindeki en büyük hata, rasyonel insan varsayımdır. Geleneksel finansa göre karar verme problemine maruz kalan kişiler faydalarını maksimize etmek için hiçbir geçmiş tecrübe, ön yargı ve dış etmenlerden etkilenmemektedir. Fakat Davranışsal Finans üzerine çalışmalar yapan araştırmacılar insanların böyle davranması gerekmesine rağmen böyle davranmadığını tespit etmişlerdir. Davranışsal Finansa göre kişiler geçmiş tecrübelerinin neredeyse tamamından, bu tecrübeler ışığında var olan ön yargılarının ve neredeyse tüm dış etmenlerin etkisi altında kalmaktadır.

Davranışsal Finansın net bir tanımı literatürde bulunmamaktadır. Geçmiş çalışmalardan derlenen çeşitli davranışsal finans tanımları şu şekildedir:

- Finans alanındaki ana akım düşünce teorilerinin psikoloji ile birlikte değerlendirilmesi
- Finans piyasalarında yaşanan anomalilerin sebeplerini açıklamaya çalışan bilim dalıdır.
- Yatırımcıların karar alma probleminde yaptıkları psikolojik hataların araştırılarak kayda değer bir sonuç elde etmeye çalışan bilim dalı
- Normal insanların irrasyonel kararlarını inceleyen bilim dalı
- Etkin Piyasa Hipotezine karşı alternatif bir yaklaşımdır.
- Karar alıcıların maksimum fayda yerine tatmin olma duygusunu ele aldığı durumların araştırılmasıdır.

Genel bir şekilde tanımlayacak olursak Davranışsal Finans, rasyonel kabul edilen karar alıcıların irrasyonel hareketlerinin sebeplerini, varsayımlarını ve sonuçlarını inceleyen ve bu şekilde ortaya bir metodoloji koyan bilim dalıdır.

2.2. Beklenti Teorisi

Kahneman ve Tversky'nin literatüre kazandırdığı Davranışsal Finans teorisinin temelinde yine Kahneman ve Tversky'nin geliştirdiği Beklenti Teorisi yatmaktadır. Beklenti Teorisi, Beklenen Fayda Teorisinde karar vericilerin tercihleri sırasında dikkate alınmayan kısımları, yani karar vericilerin psikolojilerini dikkate alır (Canbaş & Kandır 2007, s.219). Geleneksel modelde aynı tutarda kazanç ve kayıp eşit olarak görülürken, beklenti teorisinde insanların aynı tutardaki kazanç ve kayba farklı anlamlar atfettikleri anlaşılmıştır. (Kartal, 2019)

1950'li yıllarda Allias, katılımcılara yönelttiği ihtimalli-kesin kazanç-kayıp sorular sonucunda elde ettiği verilerin Beklenen Fayda Teorisi ile çeliştiğini belirterek teoriye çeşitli eleştiriler getirerek Beklenti Teorisinin ilk fikir tohumlarını ekmiştir. Bu eleştiriler literatürde Allias Paradoksu olarak anılmaktadır. Daha sonraları Kahneman ve Tversky bu paradokstan yola çıkarak birçok çeşitli deney yapmış ve 1960'lı yıllarda Beklenti Teorisini geliştirmişlerdir. (Tuğlu, 2019) (Saka, 2018)

Beklenen Fayda Teorisi, aynı miktardaki kayıp durumunda yaşanan acı hissi ile aynı miktarda kazanç durumundaki yaşanan sevinç hissini birbirini nötrlediğini savunmaktadır. Beklenti Teorisine göre kişiler aynı miktardaki kaybın hüznünü aynı miktardaki kazancın sevincine oranla daha yoğun yaşamaktadır. Bu sebeple insanlar kayıptan kaçınma eğilimi göstermektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse; (Akbaş, 2019)

Soru 1: a) %100 ihtimalle 900 dolar kazanç, b) %90 ihtimalle 1000 dolar kazanç

Soru 2: c) %100 ihtimalle 900 dolar kayıp, b) %90 ihtimalle 1000 dolar kayıp.

Birinci Sorudaki kazanç ihtimalinde katılımcıların ezici çoğunluğu a şıkkını seçerken, İkinci sorudaki kayıp ihtimalinde katılımcılar az da olsa kaybetmeme ihtimallerinin bulunduğu b şıkkını tercih etmişlerdir. İlk problemde katılımcılar riskten kaçıp daha düşük tutarda da olsa kesin kazanca yönelirken, ikinci soruda risk alma eğilimi göstermişlerdir. İnsanlar bütün ihtimalleri kaybetme sonucuna çıkan problemlerde kaybetme ihtimalini ortadan kaldıran seçeneği tercih ederek risk almaya yönelmektedirler.

Beklenti Teorisi, birçok yönden geleneksel finanstaki Beklenen Fayda teorisinden ayrılmaktadır. Bu yönler; risk algısı, sahiplik etkisi, çerçeveleme etkisi gibi birçok farklı zihinsel ve psikolojik etmenlerdir. (Döm, 2003)(Tüm bu etmenler “Davranışsal Finans Bilişsel Eğilimleri” başlığı altında detaylıca örneklendirilecektir.)

2.3. Davranışsal Finans Modelleri

Bu bölümde, Davranışsal Finansın temelinde yatan modeller aktarılacaktır.

2.3.1. Barberis-Schiffer-Vishny Modeli

Barberis, Scheiffer ve Vishny tarafından geliştirilen bu modelde, yatırımcıların karar alırken etkilendiği bilişsel eğilimleri gelecek bölümde işlenecek muhafazakarlık ve temsil edilebilirlik ön yargılarına dayandırılmaktadır. (Özçelik, 2018)

Barberis ve arkadaşları 1998 yılında başlattıkları çalışmayla yatırım kararı verecek kişilerin birçok bilişsel eğilim etkisinde kararlarını verdikleri sonucuna ulaşmışlardır. Modele göre işlem yapılan piyasalarda bir adet yatırımcı ve bir adet yatırım enstrümanı bulunmaktadır. Varsayımsal olarak düşünülen bu yatırımcı diğer tüm yatırımcıları temsil eder ve diğer tüm yatırımcıların düşünce duygularının ortalamasını yansıtmaktadır. Söz konusu yatırımcı bir şirkete yatırım kararı almadan önce şirketin geçmiş dönem nakit akışlarına bakarak bir karara vereceği varsayıldığında, yatırımcı bu şirketin nakit akışlarını ortalamadan fazla büyüttüğünü gördüğü zaman bu karların zaman içerisinde düşeceğini ve sonrasında bir trende dönüşeceğini, ortalamadan daha az nakit akışına sahip olan şirketin ise zaman içerisinde ortalamaya yakınsayacağını düşünerek hareket edecektir. (Kartal, 2019)

Genel olarak bu modelin açıkladığı şekliyle, yatırım kararı verecek olan kişiler muhafazakarlık eğilimi etkisi altında kalarak mevcut yatırım pozisyonlarına fazla bağlı kalarak düşük reaksiyon verecek ve beklenilmeyen gelişmeleri takip ederek temsiliyet eğilimi etkisi altında kalarak aşırı tepkiler verebilecektir.

2.3.2. Daniel-Hirsleifer-Sublahmanyam Modeli

Davranışsal finansın temelinde yatan 3 modelden biri olan Daniel, Hirsleifer ve Subrahmanyam modeli, piyasada yaşanan sapmaların, yatırım kararı alacak olan yatırımcıların aşırı güven ve yanlı kendine atfetme eğilimleri sonucunda oluştuğunu savunmaktadır.

Aşırı güven eğilimine göre yatırım kararı alacak kişi yatırım yapmadan önce gerçekleştirdiği analizler ve piyasa üzerine belirttiği fikirler sonucunda belirli karlar kazanırsa bu kazancın kendi bilgilerinin sonucu olduğunu düşünerek kendine olan güveni artacak ve piyasa üzerinde daha kontrolsüz hareket ederek anomali yaratacaktır. Kendisine olan güveni artan yatırımcı, piyasa üzerinden elde ettiği getirileri kendine atfedecek ve olası zararlarını piyasa ve dış etmenlere bağlayacaktır. (Özçelik, 2018)

Öncelikle güveni artan yatırımcı daha sonrasında gelişen olumlu olayları kendi bilgisine, analizine ve tecrübelerine atfederek yanlış kendine atfetme ön yargısına kapılacaktır. Sonrasında yaşanacak tüm kayıpları dış etmenlere bağlayacak ve yanlış analizleri sonucunda piyasa üzerinde ortalamadan fazla getiri elde etme imkanına sahip olamayacaktır. (Akbaş, 2019)

2.3.3. Hong-Stein Modeli

Bu model diğer iki davranışsal finans modelinin aksine yatırım kararı verecek olan kişilerin etki altında kaldığı psikolojik eğilimleri incelemek yerine, farklı yatırım stratejisine sahip yatırımcıların birbirlerine ve piyasaya olan etkisini ölçmektedir. (Hong & Stein, 1999)

Bu modelde Hong ve Stein'a göre piyasada iki türlü yatırımcı vardır. Bu yatırımcılar haber avcıları ve momentum hareketçileri olarak tanımlanabilir. Bu modelde her iki yatırımcı grubu da piyasadaki ilgili yatırım enstrümanı ile alakalı tüm bilgiye sahip olamayacağından rasyonel olarak kabul edilmez. Her iki yatırımcı grubu da içsel bilgilerden dışarı sızan kamusal bilgilerle yatırım yapmaya çalıştığından sınırlı rasyonel olarak kabul edilirler. (Hong & Stein, 1999)

Bu model türünde iki yatırımcı grubu birbirlerinin hareketini tetiklemektedir. İlk etapta fiyatı piyasanın gerisinde kalmış bir şirketin hissesi için haber avcıları medyaya sızmış haberleri önceden öğrenerek yatırım kararı alırlar. Bu tür yatırımcıların alımı sonrasında ilgili hisse senedi fiyatında yukarı yönlü bir momentum gerçekleşir. Bu yükseliş momentumunun başlamasıyla momentum hareketçileri ilgili hisse senedi için alım kararı verirler. Momentum hareketçilerinin de girmesiyle hisse senedi belirli bir seviyede yukarıya doğru hareket eder. Bu hareket sonucunda en başta yatırım yapan haber avcıları hedefine gelince kar ile hisseden ayrılır. Haber avcılarının ayrılışı ile yaşanan satış dalgasında yaşanan küçük çaplı düşüş sonrası momentum hareketçileri de senetten çıkar ve döngü tamamlanır.

Bu modelin diğer iki modelden en büyük farkı ise, birbirinden farklı yatırımcı türlerinin birbirleri ile olan ilişkileri üzerinden piyasanın işleyişini açıklamasıdır. (Hong & Stein, 1999)

2.4. Davranışsal Finans Bilişsel Eğilimleri

Davranışsal Finansın temelinde, bireylerin karar alma aşamasında yaşadığı hatalar yer almaktadır. Bu bölümde, bireylerin karar alırken yaptığı hataların temelini oluşturan bilişsel eğilimleri anlatılmaktadır.

2.4.1. Aşırı Güven

Kişilerin sahip oldukları yeteneklerine ortalamadan daha fazla değer vermesine aşırı güven denir. Aşırı güven eğilimine sahip olan kişiler yaşadıkları başarılı anları kendi yetenekleri ve öngörülerine bağlarken, yaşanan kötü olayları kötü şans gibi dışsal faktörlere bağlama durumundadırlar. Bu durumun sürekli tekrarlanması sonucunda kişiler büyük hatalarla karşı karşıya kalmaktadırlar. (Lawrance A. 2001: 18)

Yapılan çalışmalar sonucunda aşırı güven eğilimi temel olarak 3 sebepten kaynaklanmaktadır (Manglik, 2006: 6);

- Bireyler yaşanan başarı anlarını ve iyi sonuçları kendi yeteneklerine, başarısızlık anlarını ve kötü sonuçları ise harici faktörlere bağlama eğilimindedirler.
- Bireyler, bilgi düzeylerinin artması sonucu öngörülerinin de aynı düzeyde artacağı yanılgısına düşmektedirler.
- Bireyler, artan bilgileri sonucu yaşayabilecekleri potansiyel kriz anlarını olduğundan daha iyi kontrol edebilecekleri yanılgısına düşmektedirler.

Bir grup psikoloğun yaptığı testlerde, teste katılan kişilere bazı istatistiki geçmiş verilere ilişkin basit sorular sorulmuş (örneğin “iki gazeteden hangisinin tirajı daha yüksektir?”) ve daha sonra verdikleri cevabın doğru olma ihtimalini tahmin etmeleri istenmiştir. Katılımcılar, verdiklerin cevabın doğru olma ihtimalini ortalamadan daha fazla tahmin etmişlerdir. (Schiller, 2001: 181)

Kişiler sahip oldukları aşırı güven eğiliminin finansal piyasalarda da oldukça etkisi altında kalmaktadır. Aşırı güven eğilimine maruz kalan yatırımcılar başarılı yatırımlarını

hatırlayıp, başarısız olanları unutmama davranışını göstermektedirler (Korkmaz ve Ceylan,2010:612). Finansal piyasalarda aşırı güven eğilimi, elde ettikleri başarıyı abartmasına neden olarak yatırımcıların daha fazla işlem yapmalarına ve böylelikle yüksek işlem hacimlerine sahip olmalarına sebebiyet vermektedir.

2000 yılında yapılan bir çalışmada, 78000 adet yatırımcı incelenmiş, en sık işlem yaptığı belirlenen %20'lik kısmın yıllık getirilerinin, işlem maliyetleri de hesaba katıldığında en az işlem yapan %20'lik gruptan %6 daha az olduğu saptanmıştır. (Barber ve Odean, 2001: 282)

2.4.2. Ayırma Etkisi

Karar verici kişiler iki aşamalı karar verme problemleriyle karşı karşıya kaldıklarında, problem yalnızca son aşamadan oluşuyormuş gibi değerlendirip ilk aşamayı göz ardı etme eğilimindedirler. Bu etki Davranışsal Finansın kurucuları sayılan Kahneman ve Tversky tarafından araştırılıp “Ayırma Etkisi” olarak adlandırılmıştır.

Kahneman ve Tversky, yaptıkları ilk çalışmada katılımcılara aşağıdaki soruları yöneltmiş ve kararlarını en baştan vermelerini istemişler:

Sorun 1: Aşağıdakilerden birini seçin.

- a) %20 olasılıkla 4000 İsrail pound'u
- b) %25 olasılıkla 3000 İsrail pound'u

Sorun 2: İki aşamadan oluşan bir karar verme problemi düşünelim, ilk aşamada her şeyi kaybetme olasılığınız %75, ikinci aşamaya geçme olasılığınız %25. Eğer ikinci aşamaya geçerseniz;

- c) %80 olasılıkla 4000 İsrail pound'u kazanma,
- d) %100 olasılıkla 3000 İsrail pound'u kazanma.

Birinci sorunun yöneltildiği 96 denekten %65'i A seçeneğini tercih etmiş, İkinci sorunun yöneltildiği 142 denekten %78'i D seçeneğini tercih etmiştir.

Normal şartlarda A ve C seçeneklerinin beklenen getirileri eşit, B ve D seçeneklerinin beklenen getirileri eşittir. Fakat karar vericiler ilk sorunda beklenen değeri yüksek olanı tercih

ederken ikinci sorunda beklenen değeri düşük olanı tercih etmiştir. Çünkü karar vericiler ikinci sorundaki ilk aşamayı göz ardı etmektedir. (Ertan, 2007)

2.4.3. Belirsizlikten Kaçınma Eğilimi

Belirsizlik, gelecekte yaşanacak bir olay veya olgunun sonucuna dair risk parametrelerinin bilinmemesidir. Belirsizlik ve risk birbirinden ayrılır. Risk söz konusu olduğunda olayın olası sonuçları hakkında matematiksel bir fikir yürütülebilirken, belirsizlik durumunda sonuca dair herhangi bir fikir yürütülememektedir. (Otluoğlu, 2009)

Bu eğilim ilk olarak 1961 yılında Ellsberg tarafından ele alınmıştır. Ellsberg, yaptığı çalışmada insanların belirsizlik içeren durumlarda bulunmaktan ötürü rahatsızlık duydukları ve sonuca dair herhangi bir tahmin yürütmek istemediklerini belirtmektedir. Ellsberg belirsizlikten kaçınmayı “İnsanların bilinmeyen ihtimallerden çok bilinen ihtimalleri tercih etmesi” olarak tanımlamıştır. (Böyükaslan, 2012)

Bir örnekle anlatmak gerekirse; bir çekiliş oyununda 2 kap olduğunu varsayalım. İlk kaptaki 50 kırmızı ve 50 mavi olmak üzere 100 top bulunmakta, ikinci kaptaki ise renklerin sayısı bilinmemekle beraber kırmızı ve mavi toplardan oluşan 100 adet top bulunmakta. Eğer kırmızı topu çekebilerseniz 100 TL kazanacaksınız, eğer çekemezseniz herhangi bir şey kazanmayacaksınız. Hangi kaptan top çekmek isterdiniz? Bu soruda katılımcıların %65'i ilk kabı tercih etmiştir çünkü ikinci kaptaki tercihlerine dair herhangi bir risk ölçüsü yapılamamaktadır. (Turan, 2010)

Yatırım dünyasında belirsizlikten kaçınma etkisi yatırımcıların tercihlerini etkilemektedir. Amerika'da yapılan bir çalışmada yatırımcılar, emeklilikleri için ayırdıkları birikimi kendi çalıştıkları şirketlerin hisse senetlerini alarak değerlendirmektedir (Ertan, 2007). Bunun sebebi, kişiler çalıştıkları kurumların gelecekleri hakkında daha sağlıklı risk ölçümlemesi yapmalarındadır.

2.4.4. Bilişsel Çatışma

Kişiler sahip oldukları bilgi, inanış ve bunlar yoluyla edindiği davranışsal eğilimlerin ve alışkanlıklarının tersine bir yeni bilgi veya kanıtla karşılaştıklarında zihinlerinde yaşadıkları kabullenememe problemine davranışsal finansta bilişsel çelişki denilir (Döm, 2003). Diğer bir ifadeyle insanlar inançlarının veya varsayımsal davranışlarının yanlış olduğunu deneyimledikleri anda yaşadıkları pişmanlık duygusuna denilir. (Turan, 2010)

Kişinin sahip olduğu temel bilginin yanında edindiği yeni bilgi birbiriyle çatıştığında bilişsel bir rahatsızlık verir. Bu rahatsızlığın giderilmesi için ya yeni bilginin yanlışlanması ya da sahip olduğumuz eski bilginin güncellenmesi gerekir. Kişi bu noktada kendisi hakkında daha önce anlatılan aşırı güven önyargısına düşerek mevcut bilgilerine gereğinden fazla güven duyar ve yeni gelen bilgi eğer eski bilgisiyle çelişiyorsa öncelikle bu bilgiyi reddedecek ve kendi bilgisine güvenmeye devam edecektir. Daha sonrasında kişi bilginin doğruluğundan şüphelenmeye başlayınca ya ilk bilgiyi veya bunun doğrultusunda gerçekleşen davranışını değiştirecektir. (Kara, 2005)

Bilişsel çelişki haline yatırımcılar üzerinde de sık sık rastlandığı gözlenmektedir. Ağırlıklı karşılaşılan ilk davranış şekli düşünüş yaşayan menkul kıymetin ısrarla elden çıkartılmaması olmaktadır. Çünkü yatırımcı bu menkul kıymeti satın alırken düşündüğü planın gerçekleşmemesi üzerine özgüven kaybına uğrar ve pişmanlık hissi yaşar. Bu duyguları yaşamamak için ilk başta düşünüşün geçici olduğu hissi gibi geçici bahaneler üretmektedir. Düşüşte olan bu menkul kıymetin elden çıkarılmaması ise yatırımcının daha büyük zararlar etmesine neden olabilmektedir. (Goetzmann ve Peles, 1997).

Örneğin bir yatırımcının A ve B hisse senetlerini aldığını düşünelim. İkisinde de maliyeti 10 TL'dir. A hisse senedi yıl sonuna kadar yavaş yavaş 7,5 TL'ye düşerken B hisse senedi yıl sonunun son haftasında bir anda 8 TL'ye düşmüştür. Yatırımcı bu iki hisse senedi içerisinde B hisse senedinde daha az zarar etmiş olsa da bilişsel çelişki sebebiyle daha büyük üzüntü yaşayacaktır.

2.4.5. Çerçeveleme

Çerçeveleme etkisi, karar problemiyle karşı karşıya kalan karar alıcıların, problemin sunulmuş şeklindeki farklılıklara göre kararlarını değiştirmesini anlatan bir bilişsel kısa yoldur. Davranışsal Finans alanında en çok araştırılan bilişsel eğilimler arasında bulunan Çerçeveleme etkisini ilk Kahneman ve Tversky 1981 yılında "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" adlı makalesinde aynı sorun farklı şekillerde sorularak ölçülmüştür. Çeşitli sorular ve bunlara verilen cevaplar ışığında kişilere aynı soru farklı çerçevelerle sorulduğunda, kişilerin karar verme yetilerini etkileyen psikolojik ve duygusal etkenlerin devreye girdiği ve kişilerin rasyonel kararlar alamadığı gözlenmiştir. (Sefil & Çilingiroğlu, 2011)

İlgili eserde kişilere sorulan şu soru ile çerçeveleme etkisi ölçülmeye çalışılmıştır:

ABD’de 600 kişinin hayatını kaybetmesine sebep olabilecek bir rahatsızlık farklı iki deney grubuna farklı iki senaryo ile sunulmuştur. İlk gruba;

A programı uygulanırsa 200 kişinin hayatta kalacağı

B programı uygulanırsa 600 kişi 1/3 ihtimalle hayatta kalacağı,

Sorulmuş ve bir tercih yapılması istenmiştir.

İkinci gruba ise;

C programı uygulanırsa 400 kişinin hayatını kaybedeceği,

D programı uygulanırsa 600 kişi 2/3 ihtimalle hayatını kaybedeceği,

İhtimalleri sorulmuş ve tercih yapılması istenmiştir. Başka bir deyişle aynı problem aynı ihtimallerle iki farklı gruba iki farklı şekilde sorulmuştur. Tüm seçenekler aslında aynı sonuca varmaktadır fakat ilk gruba hayatta kalma çerçevesi ile ikinci gruba ise ölüm çerçevesi ile sunulmuştur. Sonuç olarak ilk gruptaki A seçeneğini seçen katılımcılar %72 oranında iken, ikinci gruptaki C seçeneğini seçen katılımcılar %22 düzeyinde kalmaktadır.

Günümüzde artan reklam, promosyon ve halkla ilişkiler çalışmaları neticesinde neredeyse her gün karar almak durumunda kalan insanlar her geçen daha fazla dışsal etkilere maruz kalmaktadır. Bu dışsal etkilerin başında gelen Çerçeveleme etkisi, finans alanında da sıkça karşımıza çıkmaktadır.

Finans piyasasında bir yatırım fonuna yatırım yapma tercihiyle karşı karşıya kalan yatırımcılara sorulan “%70 ihtimalle kar edecek fon mu yoksa %30 ihtimalle kaybedecek fon mu?” sorusuna büyük çoğunluk (%70) kazanacak fonu tercih etmiştir.

2.4.6. Çıpalama

Karar vericiler, hakkında hiçbir fikirlerinin olmadığı bir karar problemiyle karşı karşıya kaldıklarında, kendilerine sunulan bir başlangıç noktasından veya ilgili problemle alakalı geçmiş dönemde maruz kaldıkları tecrübelerden yola çıkarak bir karara varırlar. Karar vericiler karar alırken referans aldıkları bu noktaya çıpalama noktası (demir atma) denir. Bu tarz bir çıpalama noktasına en iyi örnek anket sorularıdır. Anket katılımcıları kendilerine

yöneltilen çeşitli sorularda belirli aralıklar arasında seçim yapmak zorunda kalmaktadır. (Turan, 2010)

Kahneman ve Tversky, çıpalama etkisini ölçmek için bir denek grubuna Birleşmiş Milletlerdeki Afrikalıların yüzdesini sormuş. Soruyu sormuş, sormadan önce ise 0-100 aralığında sayılar bulunan bir şans çarkı çevirtilmiştir. Denekler bu deneyde hiçbir bağlantısı bulunmamasına rağmen Afrikalı yüzdesi tahmini yaparken ilk önce yaptıkları şans çarkı çevirme işleminde çıkan sayıdan büyük ölçüde etkilenmiştir. Görüldüğü gibi karar vericiler, fikirlerinin olmadığı konuda kendilerine hemen önce verilen rastgele bir sayıyı çıpa noktası olarak kullanmıştır. (Erdemci, 2018)

Çıpalama noktası etkisine en çok karar vericilere karar verme probleminden önce verilen bir başlangıç noktası örneklerinde karşılarız. Çoğu satıcı, yüksek fiyatlı bir ürünü satarken öncelikle ürünün ederinden daha yüksek bir fiyat vererek pazarlığa başlar ve satmaya çalıştığı ürünü daha yüksek fiyattan satmaya çalışır. Bu durumda karar alıcılar, bir başlangıç değerden yola çıkarak nihai kararı başlangıç noktasının çevresinde verirler. Bu konuda yapılmış bir çalışmada rastgele seçilen iki grup emlakçı aynı eve bir gün arayla götürülüyor ve evin fiyatını değerlemeleri isteniyor. İlk gruba evin liste fiyatının 65.900 dolar olduğu, ikinci gruba ise evin liste fiyatının 83,900 dolar olduğu aktarılıyor. İlk grup evin değerlemesini yaptıktan sonra 67,811 dolarlık değere ulaşırken, ikinci grup 75,190 dolarlık değere ulaşmaktadır. Emlakçılar bu testte kendilerine verilen liste fiyatını başlangıç değeri olarak kullanıyor ve değerlemeleri bu başlangıç değeri etrafında şekilleniyor. (Bayar, 2012)

Karar alıcılar, bir karar probleminde birden fazla tercih imkânı varsa bir seçeneği kendisine çıpa noktası olarak belirleyip diğer seçeneği tercih etme eğilimdedirler. Dan Ariely tarafından yapılan bir çalışmada üniversite öğrencilerine bir derginin üyelikleri ile alakalı paket fiyat bilgileri verilmiş ve bir tercih yapmaları istenmiştir;

1) 59 dolar karşılığı derginin internet sayfasına 1 yıllık üyelik ve 1997 yılından beri yayımlanmış tüm makalelere ücretsiz erişim

2) 125 dolar karşılığı bir yıllık basılı dergi üyeliği

3) 125 dolar karşılığı 1 yıllık dergi aboneliği ve 1997'den beri yayımlanmış tüm makalelere ücretsiz erişim

Öğrencilerin %16'sı ilk seçeneği, %84'ü üçüncü seçeneği tercih etmiş, ikinci seçeneği

tercih eden olmamıştır. Bir diğer öğrenci grubuna aynı soru ikinci seçenek olmadan sorulduğunda ise öğrencilerin %68'i ilk seçeneği, %32'si is üçüncü seçeneği tercih etmiştir.

Sonuç olarak karar alıcılar karar verme problemleriyle karşılaştıklarında bir başlangıç değeri veya tecrübe kaynaklı bir çıpalama noktasını dikkate alırlar ve kararlarını çıpalama noktasının çevresinde vermektedirler.

2.4.7. Doğrulama

Kişiler, karşılırlarına çıkan yeni önermelerde mevcut bulunan bilgilerini ve inanışlarını doğrulayan taraflar ararlar. Karşılırlarına çıkan yeni bilgiler arasında kendi inanışını destekleyen nitelikte bilgilere öncelik verir ve bunları daha çok dikkate alırlar. Kişilerin düştüğü bu yanılgı Davranışsal Finasta “Doğrulama Eğilimi” olarak adlandırılır.

Kişilerin yeni bilgiler arasında kendi inançlarını destekleyen bilgileri seçmesi bir nevi algıda seçicilik yaratmaktadır. Yatırımcı mevcut bilgilerini destekleyen bilgileri daha çabuk kabul ederken, desteklemeyen bilgileri ya görmezden gelir ya da kabullenmekte zorlanır. Bu da yatırımcıları karar verme aşamasında ya yanlış kararlara ya da geç kararlara almaya maruz bırakır. (Otluoğlu, 2009)

Finansal piyasalardaki etkisine bakıldığında yatırımcıların ellerindeki hisse senetlerini, yeni gelen bilgiler ışığında erken satma imkânı varken, yeni gelen bilgiler kendi bilgileriyle çelişmesi sebebiyle geç karar alıp yüksek kar ile satış yapma ve düşük zararlı hisse senedinden çıkma imkanını engellemektedir. (Yaşar, 2008)

2.4.8. Hayal Kırıklığından Kaçınma

İnsanlar verdikleri kararların sonuçları bekledikleri gibi çıkarsa pozitif, beklemedikleri gibi çıkarsa negatif duygu durumuna geçerler. Düşündükleri gibi sonuçlanmayan durumlarda kişiler hayal kırıklığı etkisi altına girmektedir. (Ertan, 2007)

Hayal kırıklığından kaçınma, ilk kez 1985 yılında David Bell tarafından incelenmiştir. Bell, bireylerin yalnızca hayal kırıklığı hissetmediklerini, bu hayal kırıklığını önlemek için çaba sarf ettiklerini ve bu çaba kapsamında karar verirken hayal kırıklığı yaşama ihtimallerini de hesap ettiklerini açıklamıştır. (Ertan, 2007).

Kişiler sermaye piyasalarında bazı durumlarda para kaybedip hayal kırıklığına uğramamak uğruna alınabilecek riskleri almamaktadır. Bu durum kişileri olası yüksek karlardan mahrum bırakabilmektedir.

2.4.9. Kayıptan Kaçınma

Kayıptan kaçınma kavramı, karar alıcıların potansiyel kayıplara karşı daha duyarlı olduğunu açıklamaktadır. Bireylerin kazanca verdikleri olumlu tepkiden daha fazla eşit büyüklükte kayba karşı olumsuz tepki vermektedir. Bu etkiyi literatüre kazandıran Kahneman ve Tversky, yaptıkları çalışmada katılımcılara iki opsiyon sunmuş ve bir tanesini tercih etmesi istemiştir. Seçenekler şu şekildedir. (Alpdündar, 2016):

1- 7500 dolarlık kesin kayıp

2- %75 olasılıklar 10000 dolar kayıp, %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemedir.

Söz konusu iki seçenekte de kayıp oranları eşit olmasına karşın katılımcılar, kayıptan kaçınma içgüdüleriyle çoğunlukla ikinci seçeneği tercih etmiştir ve kesin kayıptan kaçınmaya çalışmışlardır.

Yapılan bir diğer çalışmada, katılımcılara aşağıdaki seçenekler sunulmuş ve tercih yapmaları istenmiştir.

1- A) %80 olasılıkla 4000 dolar kazanma

B) %100 olasılıkla 3000 dolar kazanma

2- C) %80 olasılıkla 4000 dolar kaybetme

D) %100 olasılıkla 3000 dolar kaybetme.

Yukarıdaki soruların yöneltildiği katılımcılar kazanma senaryosunda %72'lik oranla B şıkkını tercih ederken, kaybetme senaryosunda C şıkkını tercih etmiştir. Yani katılımcılar kazanma senaryosunda kesin olan miktara yönelirken kaybetme senaryosunda potansiyel kayıp yaşamama ihtimali için daha yüksek kayba uğrayabilecekler riskli seçeneği tercih etmişlerdir. (Kahneman ve Tversky, 1984)

Kahneman ve Tversky ikinci soruya verilen yanıtların nedenini yansıma etkisi ile açıklamıştır. Yansıma etkisi yatırımcılara, kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçınırken

kayıp söz konusu olduğunda riske katlanma yönünde etkilemektedir.

Kayıptan kaçınmanın finansal piyasalarda, yatırımcıların satın aldıkları hisselerde yaşanan düşüşler sonrası ellerinde uzun süre tutması ve ellerindeki hisselerin yükselmesi sonrası hemen elden çıkartma olarak görülmektedir. Yatırımcılar, kazanan hisseden hemen çıkarak küçük bir kar alarak mutlu hissetseler de oluşabilecek büyük karlardan mahrum olmaktadır. Tam tersi düşmeye başlayan hisselerden erkenden çıkmak yerine “zararına satmayalım, elbet tekrar yükselecektir” düşüncesiyle uzun süre ellerinde tutarak portföylerinin zararlarını büyümesine sebep olmaktadır.

2.4.10. Kumarbaz Etkisi

Kumarcı tuzağı, kişilerin rasgele gerçekleşen birbirinden bağımsız olaylar dizisinde daha önce gerçekleşmiş sonuçlara bakarak bir sonraki sonucu tahmin edebileceklerini düşünmeleridir. (Ertan, 2007)

Kumar, bahis vb. şans oyunlarında her bir değişken bir diğerinden bağımsızdır ve bir diğerinin sonucunu etkilemez. Ancak kişiler geçmiş dönemde yaşanan olayların sonucuna göre gelecekteki olayın sonucunu değiştireceğini düşünmektedir. Bir araştırmada katılımcılara “hilesiz bir madeni para 10 kere atılıyor ve hepsinde de yazı geliyor, 11. atışın sonucu sizce ne olur? A) yazı B) eşit C) tura.” Sorusu sorulmuş ve cevaplanmaları istenmiştir. Cevapların %70’i C olmuştur. Çünkü katılımcılar önceki 10 atışta yazı gelmesi sebebi ile “yazı üst üste çok geldi, artık tura gelmeli” olarak düşünmeleridir. Fakat gerçek böyle değildir, yapılan yazı tura atışı bağımsızdır ve önceki atışlardan etkilenmez.

Bu etki sermaye piyasalarında, yatırımcıların yükselen hisselerden “çok yükseldi artık düşmeli” düşüncesiyle erken çıkmasına, düşen hisseleri ise “çok düştü artık muhakkak yükselecektir” düşüncesiyle ellerinde varsa tutmaya devam etmesine sebep olmaktadır. Bu gibi durumlar da yatırımcıların düşük kar ile realizasyon yapmalarına ve düşen hisseleri gereğinden fazla tutarak portföylerinin daha da düşmesine sebep olmaktadır. (Ertan, 2007)

2.4.11. Mevcudiyet Eğilimi

İnsanlar karar verme sürecinde karşılaştıkları seçenekler içerisinde daha çabuk hatırlayabildikleri seçeneklere ağırlık verirler. Bu eğilime “Mevcudiyet Eğilimi” denmektedir. Bu eğilimin temelinde kişilerin sürekli karşılaştıkları konuların veya son zamanlarda karşılaştıkları olayları daha kolay hatırlamaları yatmaktadır. (Turan, 2010)

İlk defa 1974 senesinde Kahneman ve Tversky tarafından incelenen mevcudiyet eğilimi, araştırmayı yapan bilim insanları tarafından “herhangi bir olayın gerçekleşme olasılığının” hesaplanmasında o olayla ilgili örneklerin hatırlanış kolaylığı olarak tanımlanmıştır (Kahneman ve Tversky, 1974).

İnsanlar bir olayın veya olgunun gerçekleşme olasılığını hesaplariken yakın geçmişteki veya sürekli maruz kalınan örneklerin sonuca etki ihtimalini yüksek olduğu yanılığısına kapılırlar (Altan, 2007). Bir çalışmada insanlara “üzerinize uçak parçası düşmesi sonucu ölme ihtimaliniz mi yoksa köpek balığı saldırısı sonucu ölme ihtimaliniz mi daha yüksektir?” diye sorulduğunda insanların büyük çoğunluğu köpek balığı saldırısı sonucu cevabını vermiştir fakat gerçek tam tersidir. Üzerinize uçak parçası düşmesi sonucu ölme ihtimaliniz, köpek balığı saldırısı sonucu ölme ihtimalinizde 30 kat daha fazladır (Pompian, 2006)

Tversky ve Kahneman yaptıkları bir araştırmada İngilizce dilinde ilk harfi R olanlar mı daha fazla yoksa üçüncü harfi R olan kelimeler mi çoğunlukta diye sormuştur. Cevaplar kontrol edildiğinde %70 R harfinin ilk sırada çoğunlukta olduğu cevabını vermiştir fakat doğru cevap tam tersidir. İngilizcedeki R harfi üçüncü sırada bulunan kelimeler ilk sırada bulunan kelimelerden tam 3 kat daha fazladır. Kişilerin ilk harfinin R olan kelimelerin çoğunlukta olduğunu düşünmesinin sebebi ise akla kolay gelmesidir. (Fox, 2006)

Kişilerin mevcudiyet, temsiliyet vb. eğilimlere başvurmasının temelinde yatan sebep ise karmaşık ve zor karar tercihlerinde işlerini kolaylaştırarak sade bir şekilde son kararı verme içgüdüleridir.

2.4.12. Pişmanlıktan Kaçınma

İnsanlar genel olarak kendilerini gururlandıracak ve olumlu duygularının ortaya çıkmasını sağlayacak eylemlerin peşinden koşar. Bu sebeple kişiler, verecekleri kararlarda yaşayabilecekleri potansiyel bir pişmanlıktan kaçınmaktadır. Pişmanlık çok güçlü bir negatif duygudur. Yapılan çeşitli çalışmalar sonucunda gün içerisinde en çok zikredilen olumsuz duygunun pişmanlık olduğu ortaya çıkmaktadır. (Ertan, 2007).

Pişmanlık doğru karar verilmemesi sebebiyle yaşanan duygu olarak tanımlanmaktadır (Döm, 2003). Kişiler gelecekte pişmanlık yaşamamak için verecekleri kararlarda daha dikkatli davranırlar. Gelecekteki yaşanması muhtemel pişmanlıkları da dikkate alan kişilerin tercihlerinde daha dikkatli olmasına pişmanlıktan kaçınma eğilimi

denmektedir. Daniel Kahneman, pişmanlıktan kaçınma eğilimi ile ilgili olarak “mali karar alma sistemlerimiz sadece para ile ilgili değildir. Pişmanlıktan kaçınmak veya gururlanmak gibi duygusal güdülerle de ilgilidir.” diyerek fikrini belirtmektedir.

Yatırımcılar açısından bakacak olursak pişmanlıktan kaçınma, yatırımcıların diğer eğilim ve önyargıların etkisinde kaldığı gibi, düşük kâr ve büyük zarar uğramasına sebep olabilmektedir. Yatırımcılar, yatırımlarında belirli bir miktarda kâr gördükleri zaman daha sonra o kârın azalmasıyla yaşayacakları pişmanlıktan kaçınarak yatırım aracından erkenden çıkma eğiliminde olmaktadır. Tam tersi değer kaybeden yatırım araçlarında ise eğer zararlı bir şekilde pozisyonlarını kapatırlarsa, zarar etmeleri sebebiyle yaşayacakları pişmanlık ve yanlış karar verme duygusundan kaçınarak yatırım aracına satmama yoluna gider ve çok daha büyük zararlar ile karşı karşıya kalma durumları oluşabilir. (Yaşar, 2008)

2.4.13. Temsil Etme

Temsil Etme eğilimi, insanların karar verme sürecinde en çok kullandığı zihinsel eğilimlerden biridir. Temsil etme eğilimi, insanların karar verme sürecinde en son meydana gelen veya en çok karşılaştıkları olayların tekrarlanma ihtimallerine daha yüksek önem verme eğilimi olarak tanımlanabilir. Bu eğilimde kişiler karar verme sürecinde istatistiksel temel olasılık prensiplerini göz ardı etmektedir. (Ülkü, 2001: 106).

İstatistik prensiplerine göre bir örneklemin bir evreni temsil edebilmesi için örneklem büyüklüğünün büyük ve yeterli düzeyde olması gerekir. Bu gerekliliğe büyük sayılar kanunu denmektedir. Bireyler karar verirken küçük sayıda ve yetersiz büyüklükteki örneklerin tüm evreni temsil ettiğine inanmaktadır. Bu duruma psikolojide küçük sayılar kanunu denmektedir. Temsiliyet eğilimi, temel olarak küçük sayılar kanunu üzerine kurulmuş bir zihinsel eğilimdir.

Temsiliyet eğilimini çeşitli araştırmalarda kişilere sorulan şu soru üzerinden bir örnekle açıklayabiliriz: “Steve utangaç ve çekingen, sürekli yardımsever fakat insanlarla ve gerçek dünyayla pek bir ilişkisi yoktur. Uysal, düzenli, planlı ve ayrıntılara çok önem verir. Steve’in mesleği aşağıdakilerden hangisidir? A) kütüphaneci B) pazarlamacı.” Araştırmaya katılan kişiler bu soruya cevabını Steve’in belirli bir mesleğin özelliklerini taşıdığını düşünerek temsiliyet eğilimi etkisinde kalarak vermektedirler. Soruya verilen cevaplar %70 Steve’in kütüphaneci olduğu yönündeydi. (Kahneman & Tversky, 1974)

Temsiliyet eğilimi finans piyasalarında da karşımıza birkaç farklı şekilde çıkmaktadır. Yatırımcılar bir yatırım fonuna yatırım yapmayı düşündüklerinde fonun sadece son birkaç yıllık getiri performansını dikkate alarak yatırım fonu tercihlerinde bulunurlar. Doğrudan hisse senedi yatırımı yapan yatırımcılar son dönemde yükselişte olan hisseleri tercih etmekte, son dönemde başarısız performans gösteren hisseleri ise almamaktadır (Tufan E. , 2008). Bir diğer temsiliyet eğilimi kullanımı ise iyi hisse senedi seçimindeki hatadadır. Yatırımcılar hisse senedi seçerken iyi şirketlerin hisselerine yönelmektedir. Halbuki iyi hisse senedi iyi şirkete ait olmak zorunda değildir. İyi hisse senedi önündeki belirli bir zaman diliminde belirli bir trendle para kazandırması beklenen hisse senedir ve bu hisse senedi iyi bir şirkete ait olmak zorunda değildir (Nofsinger, 2001: 114).

2.4.14. Tutuculuk

Tutuculuk kelime anlamı olarak var olanı korumaya yönelik istektir. Davranışsal Finans açısından tutuculuk, kişilerin karşılaştıkları yeni bilgiler ışığında ellerindeki bilgiyi yenilemekte geç kalması anlamında kullanılmaktadır. (Turan, 2010)

Tutuculuk eğilimi bir nevi daha önce ele alınan Aşırı Güven Eğilimi ve Çıpalama Eğilimi etkilerinin karışımı olarak da anlatılabilir. Kendi mevcut bilgisine yüksek güven duyan yatırımcı, yatırım yapmasına sebep olan bilgiye zihnini bir nevi çıpalalar ve bu bilgi etrafında dolaşır. Bu sebeple yeni gelen bilgiyi hemen kabullenmez ve düşük tepki vererek mevcut bilgisini güncellemez. (Sönmez, 2010)

Finansalar piyasalarda bu eğilim, yeni bilgiyi geç özümseyerek yatırımcıların elinde bulunan mevcut hisse senetlerinden çıkış yapmasında düşük reaksiyon göstermesi ve bu sebeple daha az kar, daha çok zarara maruz kalması olarak karşımıza çıkmaktadır. (Sönmez, 2010)

Yatırımcıların muhafazakarlık eğiliminden korunması için yeni gelen bilgiyi çok çabuk bir şekilde kabullenmeleri ve yakın gelecekte ellerindeki menkul kıymete ne gibi etkileri olacağını araştırmaları gerekmektedir.

2.4.15. Zihinsel Muhasebe

İşletmeler, parasal aktivitelerini zaman, kaynak, tür vb. durumlara göre tasnif ederler. Bu işlemlerin organizasyon bütününe muhasebe denmektedir. İnsanlar da günlük hayattaki mali aktivitelerini çeşitli sınıflara ayırmaktadır. Bu sınıflandırma işlemini “Zihinsel

Muhasebe” denmektedir.

Zihinsel muhasebe kavramı ilk olarak Richard Thaler tarafından kullanılmıştır (Pompian, 2006). Thaler zihinsel muhasebeyi, kişilerin finansal aktivitelerin organize ederken ve hesabını tutarken kullandıkları bilişsel operasyon olarak tanımlamaktadır. Thaler’e göre paranın nasıl kazanıldığı, nerede ve ne zaman harcanacağı gibi değişkenler paranın nasıl harcanacağını etkilemektedir. (Thaler, 1999).

Yapılan çalışmalarda zihinsel muhasebenin üç temel aşaması fark edilmiştir (Thaler, 1985). Bu aşamalar;

- A) Birinci bileşen, sonuçların algılanmasını ve deneyimlenmesini, kararların alınış biçimini ve nasıl değerlendirildiğini kapsamaktadır.
- B) İkinci bileşen, adeta gerçek muhasebe işleminde olduğu gibi, maddi kaynakları kullanım yerlerine göre sınıflandırma yapma işlemini kapsamaktadır.
- C) Üçüncü bileşen ise, zihinsel olarak sınıflandırılan maddi hesapların kontrol etme sıklığını kapsamaktadır.

Bir örnekle zihinsel muhasebeyi açıklayacak olursak eğer, bir sinemaya gitmeye karar verdiniz ve sinema bileti 15 TL. Bileti sinemaya gitmeden bir gün önce satın aldınız. Sinemaya giderken yolda sinema biletini kaybettiğinizi fark ettiniz. Bu durumda sinemaya gitmek için yeni bir bilet alma konusunda isteksiz olursunuz, çünkü zihninizde sinema için 15 TL ayırmıştınız ve bunu çoktan harcadınız. Bir diğer senaryoda, sinema biletini seanstan hemen önce alacağınızı varsayın. Yolda sinemaya giderken 15 TL’nizi kaybettiğinizi düşünün. Bu durumda sinemaya gitmek için herhangi bir isteksizlik yaşamazsınız çünkü sinema için henüz para harcamamıştınız. İki senaryoda da yaşanan maddi kayıp aynı olsa da zihninizdeki etkisi aynı olmamaktadır. (Kara, 2005)

Yapılan bir çalışmada katılımcılara, “6 ay sonra taşınacağınız yeni eviniz için 1200 TL tutarında çamaşır makinesi alacaksınız, 6 eşit taksitle taşınmadan önce mi ödemek isterdiniz yoksa taşındıktan sonra mı?” diye sorulmuş. Katılımcıların %84’ü taşındıktan sonra cevabını vermiştir. Buna karşın “6 ay sonra gideceğiniz 1200 TL değerindeki tatilin bedelini gitmeden önce 6 taksitte mi ödemek istersiniz yoksa tatil bittikten sonra 6 taksitte mi ödemek istersiniz?” sorusuna katılımcıların %60’ tatil öncesi ödemek istediğini belirtmektedir. 2 sorunun 4 seçeneğinin de maliyetler aynı olmasına rağmen tercih farklılaşmıştır. Buradaki farklılaşmanın temel sebebi, çamaşır makinesinin uzun vadeli kullanılacak dayanıklı bir ürün

olması ama tatilin kısa vadeli bir fayda sağlayacak olması durumu cevapları etkilemiştir. Kişiler kısa vadeli fayda sağlayacak olan tatilden sonra ödemeyi tercih etseydi tüm tatil boyunca ödeme planını düşünecekti. Fakat çamaşır makinesi uzun vadeli fayda sağlayacağından, ödeme planının sonraya kalması zihinsel hesaplarımızda sorun teşkil etmeyecektir. (Şenkesen, 2009)

Yatırımcılar ise yatırım yapacakları fonu kaynağına göre sınıflandırmaktadır. Kredi kartı borcu için ayırdığı fonu rahatlıkla sermaye piyasası yatırımlarında kullanan yatırımcılar, çocuklarının okul taksiti veya sağlık sigortası için ayırdığı para ile riskli bir yatırım yapmamaktadır.

Yatırımcılar, çeşitli yatırımlarından aynı anda hem kâr hem de zarar yaşaması durumunda bu yatırımları farklı zihinsel hesaplarda kayıt altına aldığı için aynı anda hem mutluluk hem de üzüntü yaşar, portföylerindeki genel durumlara göre duygu durumuna girmezler.

3. BÖLÜM

3. KUŞAKLAR

3.1. Kuşak Kavramı

Kuşak, yaklaşık 20-25 yıllık skalalarla yaş gruplarını oluşturan bireyler öbeği olarak tanımlanmakla birlikte, nesil, jenerasyon vb. kelimelerle de ifade edilebilmektedir. Türk Dil Kurumu'nun felsefe terimleri sözlüğünde ise hemen hemen aynı yıllarda doğan, aynı çağın koşullarını yaşamış olan ve benzer sorumluluk ve yaşama duygusuna sahip olan, geçmişinden ve geleceğinden keskin çizgilerle ayrılan kişiler topluluğu olarak tanımlanmaktadır. (TDK, 2020)

Literatüre bakıldığı zaman, genel anlamda sosyal ve ekonomik hareketler neticesinde davranışları ve kişilik özellikleri değişen insan topluluklarına kuşak denmektedir ve bu bağlamda incelenmektedir. Yetişme tarzları ve içinde buldukları ortamlar sebebiyle kuşaklar arasında hayattan beklentiler, kişilik özellikleri vb. konularda bariz farklılıklara rastlanılmaktadır. (Keleş, 2011)

Geçmişten beri çalışmalara konu olabilen toplam 5 farklı kuşak bulunmaktadır. Bunlar;

- Gelenekselciler – sessiz nesil (1925 – 1945)
- Bebek patlaması kuşağı (1946 – 1964)
- X kuşağı (1964 – 1979)
- Y kuşağı (1980-2000)
- Z kuşağı (2000 ve sonrası)

Devam eden bölümde bu kuşakların özelliklerine ve farklılıklarına değinilecektir.

3.2. Kuşak Çeşitleri

Kuşak konusuna dair ilk çalışmalar 2. Dünya Savaşı zamanlarından başlaması sebebiyle kuşak sıralaması 1.Dünya Savaşı sonrasında doğanlarla birlikte başlamaktadır. Şu

anda bilinen mevcut 5 farklı kuşak vardır ve 6. Kuşak olan Alpha kuşağı 2020 ve sonrasında doğanlarla birlikte hayatımıza dahil olacaktır. Bu bölümde üzerine çalışmalar yapılabilmiş ve özellikleri belirlenmiş kuşaklar kısa kısa tanıtılacaktır.

Gelenekselciler-Sessiz Kuşak (1925 – 1945)

1925-1945 yılları arasında doğmuş olan kişiler sessiz kuşak olarak anılmaktadır. 1. Dünya Savaşı bitimi, devamında yaşanan global ekonomik buhran ve sonrasında patlak veren 2. Dünya Savaşını yaşamış olan bu nesil üstlerine boyun eğen, liderlerinin peşinden giden kişilerden oluşmaktadır. Genel olarak şikâyet etmek yerine kurallara uyum sağlayan bir yapıları vardır. Bu yapılarına sebep olan şey ise artık savaşa katılamayacak olan bireylerin bir arada kalması ve daha çok aile içi ve yakın çevre bağlarının güçlenmesidir. (Akdemir vd. 2013)

Bu dönemin insanları genel olarak ayakları yere basan, macera aramayan çok daha dikkatli insanlardan oluşmaktadırlar. Karar vermekte çok zorluk çekerler, kararları bir liderin almasını isterler ve bu kararlara koşulsuz itaat ederler. (Demirkaya vd. 2015)

Bebek Patlaması Kuşağı (1946 – 1964)

2. Dünya Savaşı sonrasında Dünya nüfusunda gözle görülür şekilde yaşanan düşüşten sonra hem dünyadaki ekonomik buhran izlerini ortadan kalkmaya başlaması hem de artık daha fazla savaş olmayacağına inanılan inanç sayesinde doğum oranlarında büyük patlama yaşanmıştır. Bu yıllar arasında yaşanan yüksek doğum oranları ile yerleşim yerlerinde mecburi genişleme yaşanmıştır. Bu genişleme neticesinde kentleşme dışarısında varoş kültürü yaygınlaşmaya başlamıştır. (Levickaite, 2010)

Bu dönemde doğan insanların genel özelliklerine bakıldığında, bağlılıkları yüksek, bir yerde uzun zamanlı çalışabilen, kanaatkâr yapıda oldukları görülmektedir. Çalışkan, ideallerinin peşinden giden, tutarlılık özelliklerinin yanı sıra işkoliklik bencillik gibi olumsuz özellikler de görülebilmektedir.

Zorluk seviyesi yüksek işlere ve bu işlerde uzun süre çalışabilmeye elverişli yapıları vardır. Kendilerini motive edebilirler. Ekip çalışmasına son derece yatkındırlar ve iyi bir iletişimleri vardır. İş hayatında öncelikleri aldıkları maaş ve uzun vadeli güvencedir. Savaş sonrası nesli olmaları sebebiyle beklentileri olan uzun vadeli güvence ise günümüzde hala devam eden emeklilik sistemlerinin ve mal varlığı sahipliğini bizlere miras olarak kalmasını

vesile olmuştur. (Toruntay, 2011)

X Kuşağı (1965 – 1980)

İkinci Dünya Savaşı sonrası doğan nesil olan Bebek Patlaması Kuşağından sonra 1965 – 1980 yılları arasında doğan kişilerin oluşturduğu kuşaktır. Bu kuşaktaki kişiler kendilerini dünya savaşları sonrası sert ve disiplinli iklimle kurulmuş toplumsal düzene karşı olarak görüp, kendi tarzını var eden ve farklı yaşam tarzlarına kendilerini adamaktadırlar. (Coupland, 1989: 83)

Bu kuşağa ait kişiler işlerine bağlı fakat daha iyi pozisyonlarda daha iyi bir gelecek yaşamak için fırsat kollamışlardır. Kadınlar bu dönemde iş yaşamına tekrar katılmaya başlamış ve bu sebeple daha az çocuk sahibi olmuşlardır. Bu nesle ait kişiler toplumsal olaylara duyarlı, otoriteye saygılı, iş motivasyonları yüksek, kendi sorunlarını kendileri çözebilen insanlardan oluşmaktadır.

Teknolojik devrime denk geldikleri için doğal olarak başta yadırgasalar da teknoloji kullanımına başlayan ilk nesil olarak anılırlar. Yaşadıkları çağda sürekli bir yenilikle karşılaştıkları için kendilerini bu çağa ait hissetmezler ve dışlandıklarını düşünmektedirler. (Mengi, 2009)

Y Kuşağı (1980 – 2000)

Bu kuşağın tam olarak hangi yılları kapsadığı konusunda literatürde kesinlik yoktur. Kimi kaynaklar ve araştırmacılar 1995'e kadar doğanları kapsarken kimileri ise 2000'e kadar doğanları kapsamaktadır.

Bu kuşağa ait bireyler ebeveynlerinin yarattığı güvenli ve korumacı ortamda doğmuş ve büyümüşlerdir. Bu güvenlik ve korumacılığın kaynağı ise bir önceki kuşaktan kalma toplumsal olayların çocuklarına yansımaları istememeleridir. Doğdukları dönem boşanma oranlarının arttığı ve doğum kontrolün yoğunlaştığı döneme denk gelmiştir. (Keleş, 2011)

Bu kuşağa ait bireyler, kendilerini aşırı önemseyen, egoist, özgürlüğüne düşkün, çalışmayı sevmeyen, otoriteyi reddeden ve karşı çıkan, eğlenceyi vb. özellikleri ön plana alan kişilerden oluşmaktadır. Çok zor tatmin olmalarına karşın, sürdürülebilirlik, etik, ahlak, sosyal sorumluluk vb. konulara ise daha fazla hassasiyet göstermişlerdir.

iş yaşamları ile özel yaşamları arasında denge kurmaya çalışmaktadırlar. Kariyerlerinde yükselmek için gereğinden fazla çalışmayı göze almakta, öğrenme konusuna fazla istekli, aynı anda birden fazla işi yapabilen, esnek çalışma koşullarını tercih eden kişilerden oluşmaktadırlar. Sık iş değiştirmekte beis görmeyen bu nesle dahil kişiler, iş hayatında açık ve belirgin talimatları bekler üstlerinden. Çeşitli sosyal iletişim ağlarıyla iletişim kuran bu nesle ait kişiler, çok para kazanmaya önem vermektedirler. (Haserot, 2011)

Z Kuşağı (2000 Sonrası Doğumlular)

2000 sonrası doğan kişilerden oluşan bu kuşağa, internet döneminde doğdukları için çeşitli internet kaynaklı isimler de verilmektedir.

Teknoloji ile hayatlarına başladıkları ve iç içe yaşadıkları için diğer tüm kuşaklardan farklı karakterlere sahip durumundadırlar. Bu kuşak henüz 20'li yaşlarına yeni girdiği için hem sosyal hem de iş yaşamındaki tutumları ve beklentileri üzerine tam olarak çalışılmamıştır. (Strauss ve Howe, 1991)

Bu kuşak hakkındaki tahminler ise; çalışma hayatında sadakatsiz olabilecekleri, azimsiz, kolay vazgeçebilen karakterler olması beklenmektedir. Yaratıcılık, hakkının peşinden koşma, farklı sosyal gruplara dahil olma gibi konularda diğer kuşaklara göre daha başarılı olmaları beklenmektedir. Tabii ki tüm bu düşüncelerin birer tahmin ve beklenti olduğu unutulmamalıdır. Karakterleri hakkında gerçek çıkarımlar en az 20 yıl sonra ortaya çıkmaya başlayacaktır.

4. BÖLÜM

4. LİTERATÜR VE UYGULAMA

Bu bölümde Davranışsal Finans alanındaki başlıca çalışmalar genel bilgileriyle paylaşılacaktır.

Kahneman ve Tversky (1979), Davranışsal Finans literatürünü düzenli şekilde başlamasını sağladıkları “Prospect Theory: An Analysis of Under Risk” eserinde, Davranışsal Finansın bilişsel eğilimlerinden Çerçeveleme Etkisi ve Kayıptan Kaçınma Eğilimi üzerinde durmuşlardır.

Taner ve Akkaya (2005), Davranışsal Finansa dair Türkiye literatüründeki ilk çalışmalardan birine imza atmışlardır. Çalışmalarında Davranışsal Finansı teorik olarak incelemiş ve temel/teknik analiz yapılarına uygun olduğu sonuçlarına ulaşmışlardır.

Korkmaz ve Çelik (2007), İMKB’de işlem yapan yatırımcılar üzerinde Davranışsal Finansın bilişsel eğilimlerinden Aşırı Güven eğilimini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda işlem yapan yatırımcıların Aşırı Güven davranışı göstermeye eğilimli oldukları belirlenmiştir.

Alper ve Ertan (2008), bireysel yatırımcıların Çerçeveleme Etkisinden etkilenme derecelerini ölçmek için teknik analiz verileri kullanılmış ve bireysel yatırımcıların Çerçeveleme Etkisi altında kaldıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Tomak (2009), çalışmasında Davranışsal Finans hevristiklerini teorik çerçeve incelemiş ve bireysel yatırımcıların Davranışsal Finans hevristiklerini kişiler tarafından bilinmesi gerekliliğine değinilmiştir.

Korkmaz, Başaran ve Çelik (2010), çalışmalarında Davranışsal Finansın anomalilerinden yaz saati uygulamsı ve hafta sonu anomalisini İMKB üzerinde geçerliliği test etmiştir. Çalışmada 1987-2009 yılları arasında İMKB-100 endeksinin getirileri GARCH yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda ilkbahar mevsiminde anomali tespit edilmiş ve İMKB’nin zayıf formda etkin piyasa olduğu kanısına ulaşılmıştır.

Sefil ve Çilingiroğlu (2011), çalışmalarında Davranışsal Finansın eğilimlerini sınıflandırmış ve bu eğilimlerin kişileri finansal karar alırken ne derecede etkili olduğu konusuna eğilmiştir.

Ege, Topaloğlu ve Coşkun (2012), Ocak Ayı Anomalisini 2001-2011 yılları arasındaki IMKB-30 ve IMKB-50'nin finansal verilerine göre Gç Oranı Yöntemi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda çeşitli yıllarda Ocak Ayı Anomalisi IMKB-30 ve IMKB-50 endekslerinde gözlenmiştir.

Kuksille (2013), çalışmasında ayın evrelerini Davranışsal Finans kapsamında incelemiştir. Çalışma sonucunda ayın herhangi bir evresinde işlem hacmi ve getiri özelinde anlamlı bir farklılığa rastlanılmadığı belirtilmiştir.

Köse, Atik ve Yılmaz (2014), Türk Foreks yatırımcıları üzerinde incelemelerde bulunmuştur. Çalışma bütününde, Foreks yatırımcılarına çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

Tetik, Karadeniz ve Margazieva (2015), Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Finansın bilişsel eğilimleri üzerine teorik çalışmada bulunmuş ve bireysel yatırımcıların bilinçlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Angı, Bekçi ve Karataş (2016), çalışmada anket yöntemi ile bilişsel eğilimler incelenmiştir ve anket uygulamsı öncesinde katılımcılara eğilimler hakkında bilgiler verilmiştir. Çalışma sonucunda katılımcıların demografik değişkenleri ile bilişsel eğilimler arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiş ve bilişsel eğilimlerin varlığından bahsedilmiştir.

nc ve zevin (2017), çeşitli illerden rasgele seçilen 300 kadın üzerinde anket çalışması yaparak, kadınların bilişsel eğilimlere ne derecede meyilli olduklarını incelemişlerdir. Çalışma sonucunda çeşitli eğilimlerde kadınların etkilendikleri aktarılmıştır.

Buut ve Er (2018), çalışmada kurum yöneticileri ile incelenen Kurumsal Davranışsal Finansı teorik olarak ele almaktadır. Çalışma sonucunda kurumsal finansın çoğunlukla Aşırı Güven eğilimi üzerinden değerlendirildiği vurgulanmıştır.

4.1. Uygulama

Bu bölümde çalışmanın ana konusu olan davranışsal finans konularının sorulmasıyla elde edilen veriler aktarılacaktır. Verilerin aktarılmasından önce çalışmaya dair genel kapsamlı bilimsel dayanaklardan bahsedilecektir.

4.1.1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Kişilerin gündelik hayatta karşılaştığı karar konularında yaptıkları birçok bilişsel hata bilinmektedir. Bu hataların finans alanındaki karşılığı ise davranışsal finans başlığı altında toplanmıştır. Bu araştırmanın konusu geleneksel finans düşünceleri ve akımları yerine gelen davranışsal finanstır. Konu kapsamında davranışsal finans modelleri, teorileri, temeli ve bilişsel hataları ile tanıtılmıştır.

Bu alanda yıllarca birçok çalışma yapılmış ve literatüre katkı sağlanmıştır. Bu çalışmaların büyük çoğunluğu ise çalışma kuşağındaki veya öğrencilik zamanındaki X ve Y kuşağına dahil kişilere yapılmıştır. Bu kapsamda, bu çalışmanın amacı “Davranışsal Finanstaki bulunan bilişsel eğilimler Z kuşağına mensup kişilere uygulanırsa farklı bir sonuç ortaya çıkar mı?” sorusuna cevap aramaktır.

Çalışma hazırlığına başlamadan önce tüm yabancı ve yerli kaynaklar incelenmiş ve kuşak ayrımı yapılan bir çalışmanın olmadığı saptanmıştır. Bu sebeple çalışma sadece Z kuşağı üzerine yapılmış olup literatürdeki örneklerinden ayrılmaktadır ve çalışmanın bu özelliği literatüre yeni bir boyut kazandırması bakımından önem arz etmektedir.

4.1.2. Araştırmanın Metodolojisi

Bu araştırmada Davranışsal Finanstaki bulunan bilişsel hataların tespitinde kullanılan sorulardan sağlıklı sonuçlar vereceği düşünülen sorular bir araya getirilerek anket oluşturulmuş ve 2000 yılı ve sonrasında doğmuş olan birinci sınıf öğrencilerine anket yapılmıştır. Bu anket çalışması sınıf içerisinde yapılacağından sınıf ortamında cevaplanması mümkün olan sorulardan faydalanılmıştır.

Anket 31 sorudan oluşmaktadır. Anket soruları ana hatlarıyla iki bölüme ayrılmıştır. Anketin ilk bölümünde demografik sorular bulunurken, ikinci bölümünde Davranışsal Finanstaki bulunan bilişsel hataların ölçüldüğü sorular katılımcılara yöneltilmiştir. Bu konuları alt başlık olarak belirtecek olursak; Aşırı Güven, Aşırı İyimserlik, Önceden Biliyordum Yanılgısı, Temsiliyet, Çerçeveleme Çıpalama-Demirleme, Mevcudiyet, Kayıptan Kaçınma, Bilişsel Çelişki, Zihinsel Muhasebe, Ayırma Etkisi, Kumarcı Tuzağı, Belirsizlikten Kaçınma, Pişmanlıktan Kaçınma şeklinde belirtebiliriz.

Anket çalışmasında kullanılan sorular tüm yerli ve yabancı kaynaklar taranarak oluşturulmuştur. Soru seçiminde, anket çalışması sınıf ortamında yapılacağından ötürü sınıf ortamında sağlıklı bir şekilde cevaplanabilecek sorular tercih edilmiştir.

Bu çalışmada ana kütleyi Aydın ili Nazilli ilçesi ve Denizli ilindeki üniversitelerde okuyan İİBF öğrencileri oluşturmaktadır. Anket çalışmasındaki sorularda, tek bir soru hariç, iki şıklı çoktan seçmeli sorular tercih edilmiştir. Anket verileri SPSS 24.0 paket program ile incelenmiştir. Anket sorularının analizi için Ki Kare Testi, Frekans Analizi ve Tek Yönlü ANOVA Testi kullanılmıştır. Anket soruları çoğunlukla seçmeli cevaplardan oluştuğu için güvenilirlik ölçümü yapılamamaktadır. Fakat Cronbach Alpha değeri ölçümlendiğinde 0,753 çıktığı görülmektedir. Sonuç sağlıklı olmasa da çalışmanın güvenilir olduğu söylenebilmektedir.

4.1.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Anket çalışması, Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde 9-13 ARALIK 2019 tarihinde ve Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde 16-20 ARALIK 2019 tarihinde, her iki fakültede de bulunan bölümlerin 1. sınıf öğrencilerine yapılmıştır. Çalışmada 1. Ve 2. Öğretim öğrencileri de yer almıştır. Demografik soru olarak katılımcıların cinsiyet, yaş, bölüm, sınıf, program, aylık gelir, üniversiteye gelmeden önce yaşanan şehir ve aktif olarak bir işte çalışma durumu katılımcılara sorulmuştur. Araştırma kapsamında toplam 1037 anket yapılmış, eksik ve hatalı verilere sahip formlar çıkarıldığında 716 adet araştırmada kullanılacak anket formu elde edilmiştir.

4.1.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada katılımcıların karar verme anındaki tercihleri sebebiyle etkisinde kaldıkları psikolojik eğilimler ile bazı demografik özellikleri arasındaki ilişkiler açıklanmaya çalışılmıştır. Buradan yola çıkarak araştırma çerçevesinde, psikolojik ön yargılar üzerinden 8 ana ve her bir ana hipotezin altında 5'er hipotez ortaya konmuştur. Psikolojik ön yargılardan cevapları bir kararı değil tutumu belirtenler hipotez belirleme tercih edilmiştir.

H0: Aşırı Güven Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.

“H01: Cinsiyet ile Aşırı Güven yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H02: Program ile Aşırı Güven yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H03: Bölüm ile Aşırı Güven yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H04: Aylık Gelir ile Aşırı Güven yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H05: Aylık Gelir ile Aşırı Güven yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

H1: Aşırı İyimserlik Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.

“H11: Cinsiyet ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H12: Program ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H13: Bölüm ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H14: Aylık Gelir ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H15: Coğrafi Bölge ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

H2: Önceden Biliyordum Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.

“H21: Cinsiyet ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H22: Program ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H23: Bölüm ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H24: Aylık Gelir ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H25: Coğrafi Bölge ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

H3: Kayıptan Kaçınma ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamli Bir İlişki Vardır.

“H31: Cinsiyet ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H32: Program ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H33: Bölüm ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H34: Aylık Gelir ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H35: Coğrafi Bölge ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamli bir ilişki vardır”

H4: Bilişsel Çelişki ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamli Bir İlişki Vardır.

“H41: Cinsiyet ile Bilişsel Çelişki arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H42: Program ile Bilişsel Çelişki arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H43: Bölüm ile Bilişsel Çelişki arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H44: Aylık Gelir ile Bilişsel Çelişki arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H45: Coğrafi Bölge ile Bilişsel Çelişki arasında anlamli bir ilişki vardır”

H5: Tutuculuk Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamli Bir İlişki Vardır.

“H51: Cinsiyet ile Tutuculuk arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H52: Program ile Tutuculuk arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H53: Bölüm ile Tutuculuk arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H54: Aylık Gelir ile Tutuculuk arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H55: Coğrafi Bölge ile Tutuculuk arasında anlamli bir ilişki vardır”

H6: Belirsizlikten Kaçınma Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamli Bir İlişki Vardır.

“H61: Cinsiyet ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamli bir ilişki vardır”

“H62: Program ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H63: Bölüm ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H64: Aylık Gelir ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H65: Coğrafi Bölge ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

H7: Pişmanlıktan Kaçınma Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.

“H71: Cinsiyet ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H72: Program ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H73: Bölüm ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H74: Aylık Gelir ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H75: Coğrafi Bölge ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır”

H8: Kumarbaz Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.

“H81: Cinsiyet ile Kumarbaz Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H82: Program ile Kumarbaz Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H83: Bölüm ile Kumarbaz Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H84: Aylık Gelir ile Kumarbaz Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

“H85: Coğrafi Bölge ile Kumarbaz Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır”

4.2. Araştırma Sonuçları

Araştırmada öncelikle katılımcıların demografik özelliklerinin frekans analizi yapılmıştır. Daha sonrasında cevapları sağlıklı şekilde alınmış olan Davranışsal finans sorularının her biri geçmiş referans çalışma ile kıyaslanmış daha sonrasında her bir demografik soru ile ki kare testine tabi tutulup farklılıklar incelenmiştir.

4.2.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Bu bölümde ankete katılan kişilerin demografik özelliklerini hem sayısal hem de yüzdesel olarak aktarılacaktır.

Tablo 4.1. Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı

CİNSİYET	SAYI	YÜZDE
ERKEK	332	46,4
KADIN	384	53,6
TOPLAM	716	100

Katılımcıların %46,4'ü erkek %53,6'sı kadın olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 4.2. Katılımcıların yaşa göre dağılımı

YAŞ	SAYI	YÜZDE
17-20	716	100
21-24	0	0
TOPLAM	716	100

Katılımcıların yaş dağılımlarına bakıldığında, tüm katılımcıların 20 yaşında veya daha küçük olduğu görülmektedir. Böylelikle tüm katılımcıların Z kuşağına dahil olan 1999 ve sonrasındaki yıllarda doğduğu karşımıza çıkmaktadır

Tablo 4.3. Katılımcıların okudukları bölüme göre dağılımları

BÖLÜM	SAYI	YÜZDE
ÇALIŞMA EKONOMİSİ	37	5,1
İKTİSAT	65	9,1
İKTİSAT İÖ	19	2,6
İŞLETME	85	11,9
MALİYE	117	16,3
MALİYE İÖ	37	5,2
SBKY	77	10,7
SBKY İÖ	65	9,2
ULUSLARARASI İLİŞKİLER	65	9,2
ULUSLARARASI İLİŞKİLER İÖ	57	7,9
UTF	73	10,2
UTF İÖ	19	2,6
TOPLAM	716	100

Katılımcıların okudukları bölümler incelendiğinde en çok maliye bölümündeki öğrencilerin ankete dahil oldukları görülürken, en az iktisat ikinci öğretim ve UTF ikinci öğretim öğrencilerinin ankette yer aldıkları gözlenmektedir.

Tablo 4.4. Katılımcıların okudukları sınıfa göre dağılımları

SINIF	SAYI	YÜZDE
1.SINIF	703	98,2
2.SINIF	13	1,8
TOPLAM	716	100

Katılımcıların okudukları sınıflar incelendiğinde %98,2'sinin birinci sınıf olduğu görülmektedir. Kalan kısmın ise alttan aldıkları derslerde anket çalışmasına katıldıkları düşünülmektedir.

Tablo 4.5. Katılımcıların okudukları programa göre dağılımları

PROGRAM	SAYI	YÜZDE
BİRİNCİ ÖĞRETİM	517	72,2
İKİNCİ ÖĞRETİM	199	27,8
TOPLAM	716	100

Katılımcıların okudukları programa göre dağılımları incelendiğinde büyük çoğunluğunun (%72,2) birinci öğretim olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 4.6. Katılımcıların aylık gelirlerine göre dağılımları

AYLIK GELİR	SAYI	YÜZDE
0-500 TL	266	37,2
501-750 TL	196	27,4
751-1000 TL	111	15,5
1001 TL VE ÜZERİ	143	19,9
TOPLAM	716	100

Katılımcılar öğrencilerden oluştukları için finansal özgürlükleri çoğunlukla bulunmamaktadır. Katılımcıların çoğunluğunun gelirleri aileden ve çeşitli kurumlardan aldıkları burslardan oluşmaktadır. Bu sebeple büyük çoğunluk (%64,6) 0-750 TL'lik gelir arasında bulunmaktadır.

Tablo 4.7. Katılımcıların yaşadıkları bölgelere göre dağılımları

YAŞANILAN BÖLGE	SAYI	YÜZDE
MARMARA	215	0,30
EGE	222	0,31
AKDENİZ	93	0,13
İÇ ANADOLU	64	0,09
KARADENİZ	36	0,05
DOĞU ANADOLU	36	0,05
GÜNEY DOĞU ANADOLU	36	0,05
YURTDIŞI	14	0,02
TOPLAM	716	100

Katılımcıların okullarına gelmeden önce yaşadıkları coğrafi bölgeye göre dağılımlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun Marmara-Ege-Akdeniz (%74) bölgelerinde yaşadıkları saptanmıştır. Bu bölgelerin katılımcılar arasında yoğun olmalarının temel sebepleri hem Aydın ve Denizli illerine nispi yakınlığı hem de Türkiye nüfusunun büyük çoğunluğunun burada yaşıyor olmasıdır.

Tablo 4.8. Katılımcıların çalışma durumuna göre dağılımları

ÇALIŞMA DURUMU	SAYI	YÜZDE
EVET	14	0,2
HAYIR	702	0,98
TOPLAM	716	100

Kişilerin çalışma durumları finansal durumlarda karar vermelerini etkilemektedir. Katılımcılara çalışma durumları sorulduğundan çok büyük çoğunluğunun (%98) çalışmadığı görülmektedir. Bunun temel sebebi olarak katılımcıların henüz 1. Sınıf olması ve yaşlarının oldukça küçük olması gösterilebilir.

4.2.2. Bilişsel Hataların Ölçülmesine İlişkin Sorulara Verilen Cevapların Bulguları

Bu bölümde katılımcılara sorulan Davranışsal Finanstaki bilişsel hataları ölçmeye yönelik sorulan soruların her bir demografik soru ile ölçülmesi ve geçmişteki Z kuşağı dışındaki kuşaklara yapılmış, literatürde genel kabul görmüş anket sonuçları ile karşılaştırılması verilmiştir.

4.2.2.1. Aşırı güven bulguları

Bu çalışmada Aşırı Güven eğilimini ölçmek için birbiriyle bağlantılı iki soru sorulmuştur. İlk soru kesin ve doğru bir yanıtı olan iki şıklı bir sorudan oluşmaktayken ikinci soru ise ilk soruya verdiğiniz cevabın doğruluğuna ne kadar güvenildiğini 0-100 arasında cevap verilmesi istenilen açık uçlu bir sorudur. 2. Soruya verilen cevaplar ile katılımcıların kendilerine ne kadar güvendikleri ölçülecektir.

İlk bölümde 2.soruya verilen cevaplar 1.soruya verilen cevaplar ile ilişkilendirilerek incelenecektir. Devamında ise 2.soruya verilen yanıtlar ile demografik sorular arasında bir ilişki kurularak literatüre katkıda bulunulacaktır.

a. Aşırı Güven sorularının frekansları

Tablo 4.9. 2018 yılında hangi türde kitap basımı daha fazladır? sorusunun cevapları

HANGİ TÜR DAHA FAZLA BASILMIŞTIR?	SAYI	YÜZDE
EĞİTİM YAYINLARI	475	66,4
EDEBİ YAYINLARI	241	33,6
TOPLAM	716	100

Bu bölümde sorulan soruda 2018 yılında hangi kitap türünün daha fazla basıldığı sorulmuştur. Sorunun doğru cevabı Eğitim Yayınlarıdır ve katılımcıların %66,4'ü bu şıkkı işaretlemiştir.

Tablo 4.10. Verdiğiniz cevaba ne kadar güveniyorsunuz? sorusunun cevapları

YUKARIDAKİ SORUYA VERDİĞİNİZ CEVABA 100 ÜZERİNDEN NE KADAR GÜVENİYORSUNUZ?	SAYI	YÜZDE
0-25	7	0,9
26-50	217	30,4
51-75	323	45,1
76-100	169	23,6
TOPLAM	716	100

Katılımcılara cevabını bilmedikleri ilk soruya verdikleri cevaba ne kadar güvendikleri sorulduğunda ise 492 kişi (%68,7) çoğunlukla verdiği cevaba güvendiğini belirtmektedir.

İlk soruya yanlış cevap verenlerin kendilerine ne kadar güvendiği ölçüldüğünde ise;

Tablo 4.11. Yanlış cevaba duyulan güvenin ölçülmesi

	0-25	26-50	51-75	76-100
EĞİTİM	%0,3	%28,7	%45,9	%25,1
EDEBİ	%1,9	%33,8	%43,5	%20,8

Verilen cevaplara duyulan güven seviyesi incelendiğinde, kişilerin verdikleri cevapların doğru olup olmamasına bakılmaksızın verdikleri cevaba çoğunlukla güvendikleri görülmektedir (eğitim %71 – edebi %64,3). Bu sonuçları göz önünde bulundurursak, kişilerin verdikleri cevaplara koşulsuz bir şekilde güvendikleri görülmektedir.

b. Aşırı Güven – Demografik Sorular Arasındaki İlişki

Bu bölümde Aşırı güven sorularından olan “Verdiğiniz cevaba ne kadar güveniyorsunuz?” sorusuna verilen cevaplar ile demografik sorular arasındaki ilişki ölçülecektir.

2. soruya verilen cevap ile cinsiyet değişkeni arasındaki ilişki incelendiği takdirde;

Tablo 4.12. Aşırı güven cinsiyet değişkeni ilişkisi

CİNSİYET	GÜVEN DERECESESİ				X ²	SD	P
	0-25	26-50	51-75	76-100			
Erkek	%0,9	%28,6	%40,4	%30	9,335	1	0,025
Kadın	%0,8	%32	%49,2	%18			

Karşımıza çıkan sonuçlar bu şekilde oluşmaktadır. Bu tablodan çıkarılan sonuca ve $p=0,025$ değerine göre verilen cevaplara güven derecesi ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Bu sonuçla, aşırı güven hipotezlerinden “*H01: Cinsiyet ile Aşırı Güven yanılığısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi doğrulanmaktadır. Verilen cevaplara erkeklerin %70’inden fazlası 51-100 aralığında daha fazla dahil olduğu ve erkeklerin cevaplarına daha çok güvendiği sonucu çıkartılmaktadır.

Aşırı güven önyargısını katılımcıların okudukları programa göre incelersek eğer;

Tablo 4.13. Aşırı güven program değişkeni ilişkisi

PROGRAM	GÜVEN DERECESESİ				X ²	SD	P
	0-25	26-50	51-75	76-100			
Birinci Öğr	%0,6	%30,2	%46,5	%22,7	2,065	3	0,559
İkinci Öğr	%1,6	%31	%41,3	%26,2			

Karşılaşacağımız sonuç bu şekilde olacaktır. $P= 0,559$ olduğu ve $0,005$ ’den büyük olduğu için okunulan program ile aşırı güven yanılığısı arasında herhangi bir anlam olduğu söylenememektedir. Bu durumda “*H02: Program ile Aşırı Güven yanılığısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Aşırı güven yanılığısını katılımcıların okudukları bölüme göre değerlendirmeye alacak olursak eğer;

Tablo 4.14. Aşırı güven bölüm değişkeni ilişkisi

BÖLÜM	GÜVEN DERECESESİ				X2	SD	P
	0-25	26-50	51-75	76-100			
ÇEKO	%0	%29,2	%50	%20,8	55,562	36	0,20
İktisat	%2,4	%22	%51,2	%24,4			
İktisat İÖ	%0	%8,3	%50	%41,7			
İşletme	%0	%22,6	%49,1	%28,3			
Maliye	%0	%40	%41,3	%18,7			
Maliye İÖ	%0	%39,1	%47,8	%13			
SBKY	%2	%30,6	%38,8	%28,6			
SBKY İÖ	%4,8	%50	%33,3	%11,9			
Uls. İliş.	%0	%41,5	%41,5	%17,1			
Uls. İliş. İÖ	%0	%18,9	%45,9	%35,1			
UTF	%0	%21,3	%59,6	%19,1			
UTF İÖ	%0	%8,3	%33,3	%58,3			

Ortaya bu şekilde bir dağılım çıkmaktadır. Bu dağılım sonucunda $P = 0,2$ olarak görülmektedir. Bu durumda da Aşırı güven değişkeninin okunulan bölüme göre anlamlı bir şekilde ilişkiye sahip olmadığı ortaya çıkmaktadır ve “*H03: Bölüm ile Aşırı Güven yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Çalışmamız katılımcıları 1.sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır. Bu sebeple öğrencilerimizin maddi gelirleri büyük çoğunlukla ailelerinden aldıkları para ile çeşitli kurumlar tarafından sağlanan burs ve kredilerden oluşmaktadır ve katılımcı olan öğrencilerin maddi gelir düzeyleri de değişiklik arz etmektedir.

Katılımcıların aylık gelirleri ile aşırı güven yanılıgısını değerlendirecek olursak eğer;

Tablo 4.15. Aşırı güven aylık gelir değişkeni ilişkisi

AYLIK GELİR	GÜVEN DERECESESİ				X2	SD	P
	0-25	26-50	51-75	76-100			
0-500	%0,6	%32,1	%41,7	%25,6	7,784	9	0,556
501-750	%1,6	%25,4	%53,3	%19,7			
751-1000	%0	%35,7	%40	%24,3			
1000 ve üzeri	%1,1	%31,1	%41,1	%26,7			

Karşımıza çıkacak tablo bu şekilde oluşacaktır. Tablo sonucunda $P = 0,556$ değeri $0,05$ 'den büyük olduğu için aylık gelir ile kişilerin aşırı güven yanılıgısına kapılması arasında anlamlı herhangi bir ilişki bulunmadığı söylenebilir. Böylelikle, “*H04: Aylık Gelir ile Aşırı Güven yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Ankete katılan kişiler iki farklı şehirde bulunan, ülkenin dört bir yanından bir araya gelmiş öğrencilerden oluşmaktadır. Bu öğrencilerin üniversiteye gelmeden önce yaşadıkları coğrafi bölgeye göre aşırı güven yanılığın ilişkisine bakılacak olursa;

Tablo 4.16. Aşırı güven yaşanan coğrafi bölge değişkeni ilişkisi

COĞRAFI BÖLGE	GÜVEN DERECESESİ				X ²	SD	P
	0-25	26-50	51-75	76-100			
Marmara	%0	%22,6	%50,4	%27,1	26,804	18	0,083
Ege	%0,7	%39,9	%39,1	%20,3			
Akdeniz	%1,5	%25,8	%50	%22,7			
İç Anadolu	%2,3	%37,2	%44,2	%16,3			
Karadeniz	%0	%24,2	%33,3	%42,4			
Doğu Anadolu	%5	%30	%45	%20			
G.Doğu Anadolu	%0	%29,2	%54,2	%16,7			

Karşımıza bu şekilde bir tablo çıkmaktadır. Bu bağlamda, $P = 0,083$ olarak görülmekte, p değeri 0,05 üzeri olduğu için yaşanan bölge ile aşırı güven yanılığın arasında anlamlı bir ilişki olmadığı çıkarımı yapılabilmektedir. Buradan yola çıkılarak bakılırsa eğer, “*H05: Coğrafi Bölge ile Aşırı Güven yanılığın arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.2. Aşırı iyimserlik bulguları

Aşırı İyimserlik, Aşırı Güven yanılığının bir çeşit türevidir. Keskin bir farkı bulunmamaktadır. Kişilerin kendileri hakkındaki düşüncelerini ölçmeye çalışır ve çoğunlukla kişiler kendileri hakkında ortalamadan daha fazla iyimserlik gösterdikleri görülmektedir. Bu bölümde Aşırı İyimserlik yanılığın ölçmek için sorulan sorunun çeşitli demografik değişkenlerle incelenmesi ele alınacaktır.

a. Aşırı İyimserlik Sorusunun Frekansı

Aşırı iyimserlik sorusu olarak katılımcılar olan öğrencilere kendilerini, buldukları sınıfta bir ayrıştırma yapılırsa kendilerini iyi öğrenci mi yoksa kötü öğrenci mi olarak tanımladıkları sorulmuştur. Bu soruya verilen cevapların frekans değerleri aşağıdaki tabloda mevcuttur:

Tablo 4.17. Aşırı iyimserlik frekansları

KENDİNİZİ HANGİ GRUPTA GÖRÜYORSUNUZ?	SAYI	YÜZDE
İyi Öğrenciler	586	81,8
Kötü Öğrenciler	130	18,2
TOPLAM	716	100

Tabloya bakıldığında, iki gruba ayrılan bir topluluk genel olarak %50 şeklinde ayrılması gerekirken, katılımcıların büyük çoğunluğu (%81,8) kendisini daha iyi öğrencilerin olduğu gruba ait görmektedir. Bu bağlamdan bakıldığında kişilerin kendileri hakkında olması gerektiğinden çok daha iyimser oldukları görülmektedir.

b. Aşırı İyimserlik ile Demografik Değişkenler Bulguları

Bu bölümde, Aşırı İyimserlik yanılışı ile katılımcıların demografik özellikleri arasında ilişkiler incelenecektir. Kişilerin cinsiyetleri, okudukları bölüm, okudukları program, yaşadıkları coğrafi bölge ve aylık gelirleri üzerinden inceleme yapılacaktır.

Katılımcıların aşırı iyimserlik sorusuna verdikleri cevaplarla cinsiyetleri arasındaki ilişkileri inceleyecek olursak eğer;

Tablo 4.18. Aşırı iyimserlik cinsiyet değişkeni ilişkisi

CİNSİYET	ÖĞRENCİ GRUPLARI		X2	SD	P
	İYİ ÖĞRENCİLER	KÖTÜ ÖĞRENCİLER			
ERKEK	%79,2	%20,8	9,567	3	0,023
KADIN	%87,3	%12,7			

Karşımıza bu şekilde bir tablo çıkmaktadır. Analiz sonuçlarına göre p değeri 0,023 olarak görülmektedir ve 0,05'den daha azdır. Bu sebeple, cinsiyet değişkeni ile aşırı iyimserlik arasında anlamlı bir ilişki mevcuttur ve "*H11: Cinsiyet ile Aşırı İyimserlik yanılışı arasında anlamlı bir ilişki vardır*" hipotezi kabul edilmektedir. Araştırma sonuçlarına bakılacak olunursa kadın katılımcılar, erkek katılımcılara nazaran kendileri hakkında çok daha iyimser düşüncelere sahiptir.

Katılımcıların okudukları programa göre aşırı iyimserlik yanılışı incelenecek olursa eğer;

Tablo 4.19. Aşırı iyimserlik program değişkeni ilişkisi

PROGRAM	ÖĞRENCİ GRUPLARI		X2	SD	P
	İYİ ÖĞRENCİLER	KÖTÜ ÖĞRENCİLER			
1.ÖĞRETİM	%85,3	%14,7	5,765	3	0,124
2.ÖĞRETİM	%79,2	%20,8			

Karşımıza bu şekilde bir analiz sonucu çıkmaktadır. Analiz sonucuna göre $p = 0,124$ olarak görülmektedir. Bu P değeri 0,05'den büyük olduğu için katılımcıların okudukları program ile aşırı iyimserlik yanılgıları arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı ortaya çıkmaktadır ve böylelikle “*H12: Program ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Katılımcıların okuduğu bölümlere göre aşırı iyimserlik yanılgısına verdikleri cevaplar dikkate alınarak yapılan analiz sonuçlarına bakacak olursak eğer;

Tablo 4.20. Aşırı iyimserlik bölüm değişkeni ilişkisi

BÖLÜM	ÖĞRENCİ GRUPLARI		X2	SD	P
	İYİ ÖĞRENCİLER	KÖTÜ ÖĞRENCİLER			
ÇEKO	%83,3	%16,7	34,401	36	0,545
İktisat	%80	%20			
İktisat İÖ	%66,7	%33,3			
İşletme	%90,2	%9,8			
Maliye	%85,3	%14,7			
Maliye İÖ	%78,3	%21,7			
SBKY	%81,6	%18,4			
SBKY İÖ	%73,8	%26,2			
Uls. İliş.	%80,5	%19,5			
Uls. İliş. İÖ	%86,1	%13,9			
UTF	%93,3	%6,7			
UTF İÖ	%91,7	%8,3			

Karşımıza bu şekilde bir sonuç çıkmaktadır. Analiz sonucuna göre p değeri 0,545 çıkmaktadır ve bu değer 0,05'den büyük olduğu için okunulan bölüm ile aşırı iyimserlik arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanılamamaktadır. Bu sebeple “*H13: Bölüm ile Aşırı İyimserlik yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Katılımcıların aylık gelirleri ile aşırı iyimserlik yanılgıları arasındaki ilişkiyi inceleyecek olursak eğer analiz sonucu karşımıza çıkacak tablo şu şekildedir:

Tablo 4.21. Aşırı iyimserlik aylık gelir değişkeni ilişkisi

AYLIK GELİR	ÖĞRENCİ GRUPLARI		X ²	SD	P
	İYİ ÖĞRENCİLER	KÖTÜ ÖĞRENCİLER			
0-500	%86,7	%13,3	17,432	9	0,064
501-750	%89,3	%10,7			
751-1000	%77,6	%22,4			
1000 ve üzeri	%74,4	%25,6			

Analiz sonuçlarında $p=0,064$ olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu P değeri 0,05'den büyük olduğu için aylık gelir ile aşırı iyimserlik arasında anlamlı bir ilişki olmadığı karşımıza çıkmaktadır ve “H14: Aylık Gelir ile Aşırı İyimserlik yanılığısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin üniversiteye gelmeden önce yaşadıkları coğrafi bölgelere göre aşırı iyimserlik yanılığısını inceleyecek olursak eğer;

Tablo 4.22. Aşırı iyimserlik coğrafi bölge ilişkisi

COĞRAFI BÖLGE	ÖĞRENCİ GRUPLARI		X ²	SD	P
	İYİ ÖĞRENCİLER	KÖTÜ ÖĞRENCİLER			
Marmara	%89,6	%10,4	21,967	18	0,233
Ege	%81,8	%18,2			
Akdeniz	%87,3	%12,7			
İç Anadolu	%83,7	%14,3			
Karadeniz	%67,7	%32,3			
Doğu Anadolu	%80	%20			
G.Doğu Anadolu	%73,9	%26,1			

Karşımıza bu şekilde bir sonuç çıkmaktadır. $P = 0,233$ olarak belirlenmiştir ve bu sonuca göre yaşanan coğrafi bölge ile aşırı iyimserlik arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. “H15: Coğrafi Bölge ile Aşırı İyimserlik yanılığısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi de reddedilmektedir.

4.2.2.3. Önceden biliyordum yanılığısı bulguları

Bu bölümde Aşırı Güven yanılığısının bir diğer uzantısı olan Önceden Biliyordum Yanılığısı'nın katılımcılar üzerinde ölçmemizi sağlayan soruya verilen cevaplar incelenecektir. Kişilerin bu yanılığısını ölçebilmek için gerçekleşmiş olayların sonuçlarını gerçekleşmeden önce tahmin etme yeteneklerini sorulmuştur ve sonuçlar T-Testi ve Anova testine tabi tutularak çeşitli demografik değişkenlerle incelenmiştir.

a. Önceden Biliyordum Yanılığısı Frekans Analizi

Bu bölümde önceden biliyordum Yanılgısı sorusuna verilen cevapların frekans dağılımı sizlere verilecektir.

Tablo 4.23. Önceden biliyordum yanılgısı frekans analizi

OLAYLARIN SONUÇLARINI ÖNCEDEDEN TAHMİN EDEBİLİR MİSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
Hiç	11	1,5
Nadiren	34	4,8
Bazen	210	29,4
Sıklıkla	365	50,7
Daima	96	13,4
TOPLAM	716	100

Sonuçlara bakıldığı zaman katılımcıların çoğunluğu Bazen (%29,4) ve Sıklıkla (%50,7) şıklarını işaretlemiştir.

b. Önceden Biliyordum Yanılgısı ile Demografik Değişkenler Arasındaki İlişki

Bu bölümde Önceden Biliyordum Yanılgısı ile katılımcıların demografik dağılımları arasındaki ilişkiler incelenecektir. İlk olarak kişilerin cinsiyetleri ile Önceden Biliyordum Yanılgıları arasındaki ilişki incelenecek olursa eğer;

Tablo 4.24. Cinsiyet önceden biliyordum yanılgısı ilişkisi

CİNSİYET	N	ORTALAMA	STD. SAPMA	t	df	p
Erkek	332	3,7453	0,77351	1,351	716	0,177
Kadın	384	3,6393	0,88486			

Karşımıza bu şekilde bir tablo çıkmaktadır. T Testi analizine göre p değeri 0,177 çıkmış ve 0,05'den büyüktür. Buradan yola çıkarak kişilerin Cinsiyetleri ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Böylelikle "*H21: Cinsiyet ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*" hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin Önceden biliyordum Yanılgıları ile okudukları program arasındaki ilişki T-Testi ile analiz edildiğinde ise;

Tablo 4.25. Program önceden biliyordum yanılgısı ilişkisi

PROGRAM	N	ORTALAMA	STD. SAPMA	t	df	p
1.Öğretim	517	3,6606	0,81399	1,158	716	0,248
2.Öğretim	199	3,7619	0,88930			

Şeklinde bir tablo karşımıza çıkmaktadır. Analiz sonucuna göre p değeri 0,248 çıkmıştır ve 0,05’den büyüktür. Bu sonuca göre Önceden Biliyordum Yanılgısı ile katılımcıların okudukları program arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Bu sebeple “H22: Program ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları bölüm ile önceden biliyordum yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki var olup olmadığını incelemek için Tek Yönlü Anova testi yapılmaktadır ve karşımıza aşağıdaki gibi bir sonuç çıkmaktadır;

Tablo 4.26. Bölüm önceden biliyordum yanılgısı ilişkisi

BÖLÜM	N	ORTALAMA	STD. SAPMA	F	df	p
Çeko	37	3,3750	1,01350	1,108	11	0,353
İktisat	65	3,7250	0,71567			
İktisat İÖ	19	3,5000	0,90453			
İşletme	85	3,7547	0,87499			
Maliye	117	3,6081	0,80780			
Maliye İÖ	37	3,6522	0,83168			
Sbky	77	3,5600	0,81215			
Sbky İÖ	65	3,7143	1,01898			
Uls. İiş.	65	3,7561	0,76748			
Uls. İiş. İÖ.	57	4	0,66667			
UTF	73	3,7660	0,75794			
UTF İÖ	19	3,6667	1,07309			
TOPLAM	716	3,6901	0,03919			

Tablodan elde edilen sonuca göre p değeri 0,353 çıkmıştır ve 0,05’den büyüktür. Bu sebeple katılımcıların okudukları bölüm ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki kurulamamaktadır ve “H23: Bölüm ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık gelirleri ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasındaki ilişki incelemek için Tek Yönlü Anova testi yapılmıştır ve sonuçları aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.27. Aylık gelir önceden biliyordum yanılgısı ilişkisi

AYLIK GELİR	N	ORTALAMA	STD. SAPMA	f	df	p
0-500	266	3,6707	0,88796	0,216	716	0,885
501-750	196	3,6721	0,80743			
751-1000	111	3,7571	0,69022			
1001 ve üzeri	143	3,7111	0,87723			
TOPLAM	716	3,6927	0,83397			

Tablodaki sonuçlara göre p değeri 0,885 çıkmış ve kişilerin aylık gelirleri ile Önceden Biliyordum Yanılgıları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Buradan yola çıkarak, “H24: Aylık Gelir ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Katılımcıların yaşadıkları coğrafi bölge ile Önceden Biliyordum Yanılgıları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını araştırmak için Tek Yönlü Anova testi uygulanmıştır ve sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 4.28. Coğrafi bölge önceden biliyordum yanılgısı ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	N	ORTALAMA	STD. SAPMA	t	df	p
Marmara	215	3,6642	0,84910	1,482	716	0,066
Ege	222	3,6131	0,85962			
Akdeniz	93	3,6818	0,78758			
İç Anadolu	64	3,9535	0,84384			
Karadeniz	36	4	0,66144			
Doğu Anadolu	36	3,4000	0,99472			
G.Doğu Anadolu	36	3,6087	0,65638			
TOPLAM	14	3,6886	0,83571			

Tabloda $p = 0,066$ olarak karşımıza çıkmaktadır ve bu değer 0,05’den büyük olduğu için yaşanan coğrafi bölge farklılığıyla Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Buradan yola çıkarak “H25: Coğrafi Bölge ile Önceden Biliyordum Yanılgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.4. Temsiliyet kısayolu bulguları

Bu bölümde kişilerin bilinçaltında geçmişte tecrübe ettikleri kavramların zihinlerinde yarattığı önyargıyı ölçmek için sorulan 2 cevaplı sorunun frekans analizi yapılacaktır.

a. Temsiliyet Kısayolu Frekans Analizi

Kişilerin temsiliyet kısa yolu için çeşitli sıfatlarla tanımlanan kişinin kendi zihinlerinde hangi mesleğe ait olduklarını ölçmek için sorulan soruya verdikleri cevapların frekansı paylaşılacaktır bu bölümde.

Tablo 4.29. Temsiliyet kısayolu frekans analizi

TANIMLANAN KİŞİ HANGİ MESLEKTENDİR?	SAYI	YÜZDE
Kütüphaneci	642	89,7
Avukat	74	10,3
TOPLAM	716	100

Çeşitli sıfatlarla tanımlanan bir kişinin hangi meslekten olduğu sorulduğunda büyük çoğunluğun, %89,7, kütüphaneci cevabı verildiği görülmektedir. Halbuki temel oran kuralına göre araştırma evreninde oransal olarak çok olan değişkene küçük kümeler içerisinde de oransal olarak daha çok rastlanılır. Bu sebeple verilen cevaplar, tüm dünyada avukatlık mesleğinin kütüphanecilikten oransal olarak çok olması sebebiyle, avukatlık mesleğine yakın olması gerekirken kütüphanecilik mesleğine daha çok oy verildiği gözlenmiştir.

4.2.2.5. Çerçeveleme etkisi bulguları

Bu bölümde katılımcılara aynı soru ve aynı sonuçlar iki farklı çerçeve içerisinde sorulmuştur. Kişilerin sorunun soruluş şekline göre cevaplarının değişip değişmediği incelenecektir. Bu analiz yapılabilmesi için soruların önce frekans analizi yapılacaktır daha sonra Ki-Kare testi ile farklı çerçevelerle sorulmuş sorulara aynı katılımcıların verdiği cevaplar incelenecektir.

a. Çerçeveleme Etkisi Frekans Analizi

Bu bölümde iki farklı çerçevede sorulan aynı soruya verilen cevaplar arasındaki farklılıklar incelenecektir. Bir salgın hastalığın sonucu hayatta kalma ve hayatını kaybetme çerçevesinde sorulmuş ve frekans analizleri aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.30. Çerçeveleme etkisi hayatta kalma çerçevesi frekans analizi

HANGİ SONUCU KABUL EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
200 kişi kesin olarak kurtulacak	493	68,8
1/3 olasılıkla herkes kurtulacak, 2/3 olasılıkla kimse kurtulamayacak	223	31,2
TOPLAM	716	100

Hayatta kalma çerçevesinde sorulduğunda katılımcıların çoğunluğu (%68,8) kesin olarak kurtulma ihtimalini tercih ederek risk almamaya yönelmişlerdir.

Tablo 4.31. Çerçeveleme etkisi hayatını kaybetme çerçevesi frekans analizi

HANGİ SONUCU KABUL EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
400 kişi kesin olarak hayatını kaybedecek	228	31,8
1/3 olasılıkla kimse hayatını kaybetmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi hayatını kaybedecek	488	68,2
TOPLAM	716	100

Hayatını kaybetme çerçevesinde sorulduğunda ise katılımcılar %68.2 gibi yüksek bir oranla risk olarak herkesin kurtulabileceği veya hayatını kaybedebileceği seçeneği tercih etmektedirler.

b. Çerçeveleme Etkisi Her İki Çerçevenin Birbiri İle İlişkisi

Çerçeveleme Etkisinin ölçülebilmesi için iki farklı çerçevede sorulan tek soruya verilen cevaplarda ilk soruda risk almayan katılımcıların ikinci sorudaki kararlarını ölçülebilmesi için Ki-Kare testi yapılmıştır ve sonuçları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.32. Çerçeveleme etkisi farklı çerçeve cevaplarının ilişkisi

		HAYATINI KAYBETME ÇERÇEVESİ	
		400 Kişi Kesin Olarak Hayatını Kaybedecek	1/3 Olasılıkla Kimse Hayatını Kaybetmeyecek
HAYATTA KALMA ÇERÇEVESİ	200 Kişi Kesin Olarak Kurtulacak	%47	%53
	1/3 Olasılıkla Herkes Kurtulacak	%15,7	%84,3

Tabloya göre soru hayatta kalma çerçevesinde iken risk olarak kesin kurtulma seçeneğini tercih eden katılımcıların %53'ü hayatını kaybetme çerçevesinde sorulduğunda risk olarak herkesin hayatta kalması ihtimalini tercih etmektedirler.

4.2.2.6. Mevcudiyet etkisi bulguları

Bu bölümde kişilerin sürekli maruz kaldıkları olaylar üzerinden bilinçlerinde bir olayın daha kolay gerçekleşmesi ihtimalinin yarattığı Mevcudiyet etkisinin ölçülmesi için sorulan soruya verilen yanıtlardan ortaya çıkan frekans analizi bulguları paylaşılacaktır. Bu etkiyi ölçmek için kişilere “uçak parçası sonucu ölme ihtimaliniz mi daha fazla yoksa köpek balığı saldırısı sonucu ölme ihtimaliniz mi daha fazla?” şeklinde soru sorulmuştur. Bu sorunun sorulma amacı medyada sürekli köpekbalığı saldırısı sonucu ölen insanların haberi olmasıdır. Kişilerin çoğunluğu bu iki ihtimal arasında köpekbalığı saldırısı sonucu ölümlerin fazla olduğunu düşünmektedir, bunun sebebi de bahsettiğimiz gibi sürekli bu haberlere maruz

kalmaları ve zihinlerinde bu ölüm tarzının mevcut bulunmasıdır.

Kişilere sorulan soruya verilen cevaplara dağılım aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 4.33. Mevcudiyet etkisi frekans dağılımı

HANGİ OLAY SONUCU ÖLÜM İHTİMALİ YÜKSEKTİR?	SAYI	YÜZDE
Uçak parçası düşmesi sonucu	234	32,7
Köpekbalığı saldırısı sonucu	482	67,3
TOPLAM	716	100

Tabloda gösterildiği üzere kişiler geleneksel ve sosyal medyada köpekbalığı saldırısı sonucu ölüm olaylarına daha fazla mazur kaldıkları için köpekbalığı saldırısı sonucu ölme ihtimalini daha fazla (%67.3) olduğunu düşünmektedirler. Fakat işin aslında, üzerimize uçak parçası düşmesi sonucu ölme ihtimalimiz, köpek balığı saldırısı sonucu ölme ihtimalimizden çok daha fazladır.

4.2.2.7. Kayıptan kaçınma etkisi bulguları

Bu bölümde kişilerin risk algısını ölçmede kullanılan en önemli etken olan kayıptan kaçınma etkisinin ölçülmesi için sorulan soruların cevaplarının istatistiksel dağılımı paylaşılacaktır. Kayıptan kaçınma için literatürde sıkça sorulan kesin veya ihtimalli kazanç ve kesin veya ihtimalli kayıp sorusu sorulmuştur. Literatüre göre kişiler kazanç durumunda risk almazken kayıp durumunda ise risk almaya meyletmektedirler.

a. Kayıptan kaçınma frekans bulguları

Öncelikle kişilere kesin veya ihtimalli kazanç üzerindeki tercihleri sorulmuştur. Tabloda kişilerin verdiği cevaplar aktarılmıştır.

Tablo 4.34. Kayıptan kaçınma - kazanç sorusu bulguları

BİR KAZANÇ DURUMUNDA, HANGİSİNİ TERCİH EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
%80 olasılıkla 4000 TL kazanma, %20 olasılıkla hiçbir şey kazanmama	256	35,8
%100 olasılıkla (kesin), 3000 TL kazanma	460	64,2
TOPLAM	716	100

Tabloda gösterildiği şekliyle kişilerin çoğunluğu (%64,2), kazanma durumunda risk almaktan kaçınmaktadır ve kesin getiri ihtimalini tercih etmektedirler.

Kişilere kesin veya ihtimalli kayıp üzerindeki tercihleri sorulmuş ve bulgular tabloda paylaşılmaktadır.

Tablo 4.35. Kayıptan kaçınma - kayıp sorusu bulguları

BİR KAYIP DURUMUNDA, HANGİSİNİ TERCİH EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
%80 olasılıkla 4000 TL kaybetme, %20 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme	455	63,5
%100 olasılıkla (kesin), 3000 TL kaybetme	261	26,5
TOPLAM	716	100

Kişilere kayıp penceresinden sorulduğunda ise kayıp ihtimalinde risk alma eğilimi göstermektedirler.

İlk soruda risk almayan katılımcıların ikinci soruda hangi şıkkı işaretlediğine bakacak olursak eğer;

Tablo 4.36. Kazanç kayıp sorularına verilen cevapların çaprazlama sonuçları

		KAYBETME ÇERÇEVESİ	
		%80 olasılıkla 4000 TL kaybetme, %20 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme	%100 olasılıkla (kesin), 3000 TL kaybetme
KAZANÇ ÇERÇEVESİ	%80 olasılıkla 4000 TL kazanma, %20 olasılıkla hiçbir şey kazanmama	%58	%42
	%100 olasılıkla (kesin), 3000 TL kazanma	%67	%33

Tabloda da görüldüğü üzere ilk soruda kazanç durumunda risk almaktan kaçınan, kesin getiriye yönelen katılımcıların %67'si, kaybetme durumunda risk alma eğilimine yönelmektedir.

b. Kayıptan Kaçınma Demografik Soru İlişkileri

Bu bölümde katılımcıların demografik özelliklerine göre kayıptan kaçınma sorularına verdikleri cevapların ilişkisi incelenecektir. Her bir demografik soru ile önce kazanç daha sonra kayıp temelli sorulara verilen cevapların ilişkisi sırayla açıklanacaktır.

Öncelikle cinsiyet değişkeni ile kazanç durumu daha sonra ise kayıp durumu ilişkisi incelenecektir.

Tablo 4.37. Cinsiyet kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi

CİNSİYET	KAZANMA DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAZANÇ	KESİN KAZANÇ			
ERKEK	%42,2	%57,8	6,408	1	0,110
KADIN	%30,3	%69,7			

Tablo 4.38. Cinsiyet kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi

CİNSİYET	KAYBETME DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAYIP	KESİN KAYIP			
ERKEK	%61	%39	1,135	1	0,287
KADIN	%65,8	%34,2			

Her iki tabloda da görüldüğü üzere p değerleri 0,05'den yüksek çıkmış ve böylelikle kişilerin cinsiyetleri ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmeyerek “H31: Cinsiyet ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Okunulan program ile kayıptan kaçınma arasındaki ilişki ölçülmüş ve sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 4.39. Program kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi

PROGRAM	KAZANMA DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAZANÇ	KESİN KAZANÇ			
1.ÖĞRETİM	%33,9	%66,1	1,856	1	0,173
2.ÖĞRETİM	%40,8	%59,2			

Tablo 4.40. Program kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi

PROGRAM	KAYBETME DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAYIP	KESİN KAYIP			
1.ÖĞRETİM	%63	%37	0,165	1	0,684
2.ÖĞRETİM	%65,1	%34,9			

Her iki tabloda da görüldüğü üzere kişilerin okudukları program ile kayıptan kaçınma etkisine verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunamamaktadır ve “H32: Program ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Okunulan bölüm ile kişilerin kayıptan kaçınma etkisine verdikleri cevaplara ait bulgular aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 4.41. Bölüm kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi

BÖLÜM	KAZANÇ DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAZANÇ	KESİN KAZANÇ			
ÇEKO	%33,3	%66,7	9,539	11	0,572
İktisat	%25	%75			
İktisat İÖ	%27,3	%72,7			
İşletme	%38,5	%61,5			
Maliye	%40	%60			
Maliye İÖ	%52,2	%47,8			
SBKY	%36	%64			
SBKY İÖ	%33,3	%66,7			
Uls. İliş.	%26,8	%73,2			
Uls. İliş. İÖ	%45,9	%54,1			
UTF	%31,9	%68,1			
UTF İÖ	%41,7	%58,3			

Tablo 4.42. Bölüm kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi

BÖLÜM	KAYBETME DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAYIP	KESİN KAYIP			
ÇEKO	%54,2	%45,8	8,356	11	0,681
İktisat	%61,5	%38,5			
İktisat İÖ	%66,7	%33,3			
İşletme	%66	%34			
Maliye	%62,7	%37,3			
Maliye İÖ	%47,8	%52,2			
SBKY	%70	%30			
SBKY İÖ	%66,7	%33,3			
Uls. İliş.	%53,7	%46,3			
Uls. İliş. İÖ	%73	%27			
UTF	%68,1	%31,9			
UTF İÖ	%66,7	%33,3			

Her iki tablodan da görüldüğü üzere kişilerin okudukları bölümler ile Kayıptan Kaçınma Etkisine verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunamamaktadır ve “H33: Bölüm ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Katılımcıların aylık gelirleri ile kayıptan kaçınma etkisi arasındaki ilişkisi aşağıdaki tablolarda paylaşılmıştır.

Tablo 4.43. Bölüm kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi

AYLIK GELİR	KAZANÇ DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAZANÇ	KESİN KAZANÇ			
0-500	%34,3	%65,7	2,939	3	0,401
501-750	%33,3	%66,7			
751-1000	%37,1	%62,9			
1000 ve üzeri	%43,8	%56,2			

Tablo 4.44. Bölüm kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi

AYLIK GELİR	KAYBETME DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAYIP	KESİN KAYIP			
0-500	%61,1	%38,9	1,352	3	0,717
501-750	%67,5	%32,5			
751-1000	%62,3	%37,7			
1000 ve üzeri	%62,2	%37,8			

Her iki tabloda da görüldüğü üzere kişilerin aylık gelirleri ile kayıptan kaçınma etkisi altında kalmaları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H34: Aylık Gelir ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölge ile kayıptan kaçınma etkisi arasındaki ilişki incelenerek bulguları aşağıdaki tablolarda aktarılmaktadır.

Tablo 4.45. Coğrafi bölge kayıptan kaçınma kazanç ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	KAZANÇ DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAZANÇ	KESİN KAZANÇ			
Marmara	%35,3	%64,7	7,658	6	0,264
Ege	%30,9	%69,1			
Akdeniz	%33,3	%66,7			
İç Anadolu	%53,5	%46,5			
Karadeniz	%36,4	%63,6			
Doğu Anadolu	%40	%60			
G.Doğu Anadolu	%37,5	%62,5			

Tablo 4.46. Coğrafi bölge kayıptan kaçınma kaybetme ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	KAYBETME DURUMU		X2	SD	P
	OLASILIKLI KAYIP	KESİN KAYIP			
Marmara	%58,2	%41,8	4,183	6	0,652
Ege	%64,2	%35,8			
Akdeniz	%61,5	%38,5			
İç Anadolu	%67,4	%32,6			
Karadeniz	%72,7	%27,3			
Doğu Anadolu	%70	%30			
G.Doğu Anadolu	%70,8	%29,2			

Her iki tabloda da görüldüğü üzere kişilerin coğrafi bölgeleri ile kayıptan kaçınma etkisine verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H35: Coğrafi Bölge ile Kayıptan Kaçınma Etkisi arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.8. Bilişsel çelişki bulguları

Bu bölümde kişilerin bilişsel olarak yanlış olan şeyi bildikleri halde seçme sebepleri araştırılmıştır. Kişilere aynı sonuçları yaşadıkları yatırım durumunda neden farklı duygulara kapıldıklarını araştırmak için iki hisse senedi yatırımında aynı sonucu farklı senaryolarla verilmiştir ve hangi yatırım hakkında daha fazla hayal kırıklığına uğradıkları sorulmuştur. Öncelikle kişilerin verdikleri cevapları dağılımı incelenmiştir daha sonra ise demografik değişkenlere göre ilişkileri incelenmiştir.

a. Bilişsel Çelişki Frekans Dağılımı

Bu bölümde kişilerin Bilişsel Çelişki sorusuna verdikleri cevapların dağılımı incelenecektir ve sonuçları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4.47. Bilişsel çelişki frekans analizi

HANGİ YATIRIM SİZİ DAHA FAZLA HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRATMAKTADIR?	SAYI	YÜZDE
Yavaş yavaş 175 TL'ye düşen A hisse senedi	216	30
Bir anda 185 TL'ye düşen B hisse senedi	500	70
TOPLAM	716	100

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin çoğunluğu (%70) daha fazla zarar etmelerine rağmen esas hayal kırıklığını B hisse senedinde yaşamaktadır.

b. Bilişsel Çelişki Demografik Değişkenler İlişkisi

Bu bölümde kişilerin demografik özellikleri ile Bilişsel Çelişki sorusuna verdikleri cevapları arasındaki ilişki incelenmektedir.

Kişilerin cinsiyeti ile Bilişsel Çelişki arasındaki ilişki aşağıdaki tabloda belirtilmektedir.

Tablo 4.48. Cinsiyet bilişsel çelişki ilişkisi

CİNSİYET	HAYAL KIRIKLIĞI ETKİSİ		X2	SD	P
	A HİSSESİ	B HİSSESİ			
ERKEK	%31	%69	0,105	1	0,746
KADIN	%29,6	%70,4			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin cinsiyetleri ile bilişsel çelişki sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H41: Cinsiyet ile Bilişsel Çelişki arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları program ile bilişsel çelişki arasında ilişki incelenmiş ve aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.49. Program bilişsel çelişki ilişkisi

PROGRAM	HAYAL KIRIKLIĞI ETKİSİ		X2	SD	P
	A HİSSESİ	B HİSSESİ			
1.ÖĞRETİM	%32,5	%67,5	4,429	1	0,350
2.ÖĞRETİM	%35,8	%64,2			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin programları ile bilişsel çelişki sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H42: Program ile Bilişsel Çelişki arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları bölüm ile bilişsel çelişkileri arasındaki ilişki incelenmiş ve aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.50. Bölüm bilişsel çelişki ilişkisi

BÖLÜM	HAYAL KIRIKLIĞI ETKİSİ		X2	SD	P
	A HİSSESİ	B HİSSESİ			
ÇEKO	%25,8	%74,2	21,970	11	0,258
İktisat	%33,7	%66,3			
İktisat İÖ	%31,9	%68,1			
İşletme	%26,2	%73,8			
Maliye	%26,7	%73,3			
Maliye İÖ	%30,9	%69,1			
SBKY	%29,1	%70,1			
SBKY İÖ	%33,3	%66,7			
Uls. İliş.	%27	%73			
Uls. İliş. İÖ	%32,5	%67,5			
UTF	%31,9	%68,1			
UTF İÖ	%27,5	%72,5			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları bölüm ile bilişsel çelişki sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H43: Bölüm ile Bilişsel Çelişki arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık gelirleri ile bilişsel çelişki sorularına verdikleri cevaplar arasındaki ilişki incelenmiş ve sonuçlar aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4.51. Aylık gelir bilişsel çelişki ilişkisi

AYLIK GELİR	HAYAL KIRILIĞI ETKİSİ		X2	SD	P
	A HİSSESİ	B HİSSESİ			
0-500	%28,3	%71,7	4,567	3	0,206
501-750	%37,7	%62,3			
751-1000	%27,5	%72,5			
1000 ve üzeri	%25,8	%74,2			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin aylık gelirleri ile bilişsel çelişki sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H44: Aylık Gelir ile Bilişsel Çelişki arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölgeleri ile bilişsel çelişki etkisi altında kalmalarının arasındaki ilişki incelenmiş ve aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4.52. Coğrafi bölge bilişsel çelişki ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	HAYAL KIRIKLIĞI ETKİSİ		X2	SD	P
	A HİSSESİ	B HİSSESİ			
Marmara	%30,8	%69,2	5,625	6	0,466
Ege	%31,1	%68,9			
Akdeniz	%26,2	%73,8			
İç Anadolu	%41,9	%58,1			
Karadeniz	%18,2	%81,8			
Doğu Anadolu	%30	%70			
G.Doğu Anadolu	%29,2	%70,8			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin yaşadıkları coğrafi bölgeler ile bilişsel çelişki sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H45: Coğrafi Bölge ile Bilişsel Çelişki arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.9. Tutuculuk etkisi bulguları

Bu bölümde kişilerin sahip oldukları yatırımlar veya herhangi bir emtia hakkında olumsuz haberler çıkması durumunda davranış biçimlerinin ölçülmesine yarayan Tutuculuk etkisinin sonuçlarına dair bulgular incelenmiştir. Kişilere yatırımlarınız hakkında olumsuz haber çıkarsa tutumunuz ne olur, satar mısınız tutar mısınız şeklinde sorulan sorulmuştur. Öncelikle soruya verilen cevapların frekans dağılımları incelen daha sonra demografik sorularla ilişkileri incelenmiştir.

a. Tutuculuk Etkisi Frekans Dağılımları

Bu bölümde kişilerin tutuculuk etkisine verdikleri cevapların dağılımları incelenmiştir.

Tablo 4.53. Tutuculuk cevapları frekansları

HABERLER SONRASI TUTUMUNUZ NEDİR?	SAYI	YÜZDE
Dedikodu olduğu düşünür, dikkate almam	468	65,4
Para kaybedecek olsam da satarım	248	34,6
TOPLAM	716	100

Tablodan anlaşılacağı üzere katılımcıların çoğunluğu (65,4), sahip oldukları yatırımlar hakkında daha korumacı davranarak dış etkenleri ciddiye almama eğilimine kapılmaktadırlar.

b. Tutuculuk Etkisi Demografik Değişkenler İlişkisi Bulguları

Bu bölümde kişilerin demografik özellikleri ile Tutuculuk eğilimleri arasındaki ilişki incelenmektedir.

Cinsiyet ile Tutuculuk eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş ve aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4.54. Cinsiyet tutuculuk ilişkisi

CİNSİYET	TUTUCULUK ETKİSİ		X2	SD	P
	SATMAM	SATARIM			
ERKEK	%67,7	%32,3	0,841	1	0,359
KADIN	%63,4	%36,6			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin cinsiyetleri ile tutuculuk sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H51: Cinsiyet ile Tutuculuk arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları programları ile tutuculuk etkisi sorusuna verdikleri cevaplar incelenmiştir ve bulgular aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.55. Program tutuculuk ilişkisi

PROGRAM	TUTUCULUK ETKİSİ		X2	SD	P
	SATMAM	SATARIM			
1.ÖĞRETİM	%64,2	%35,8	0,751	1	0,386
2.ÖĞRETİM	%68,7	%31,3			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin programları ile tutuculuk sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H52: Program ile Tutuculuk arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları Bölüm ile tutuculuk eğilimi arasındaki ilişkileri incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.56. Bölüm tutuculuk ilişkisi

BÖLÜM	TUTUCULUK ETKİSİ		X2	SD	P
	SATMAM	SATARIM			
ÇEKO	%59,1	%40,9	8,408	11	0,676
İktisat	%62,2	%37,8			
İktisat İÖ	%66,7	%33,3			
İşletme	%54,9	%45,1			
Maliye	%65,7	%34,3			
Maliye İÖ	%73,7	%26,3			
SBKY	%75	%25			
SBKY İÖ	%66,7	%33,3			
Uls. İliş.	%64,1	%35,9			
Uls. İliş. İÖ	%75	%25			
UTF	%66,7	%33,3			
UTF İÖ	%50	%50			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin bölümleri ile tutuculuk sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H53: Bölüm ile Tutuculuk arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık geliri ile tutuculuk eğilimleri arasındaki bağlantı incelenmiş ve bulguları tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.57. Aylık gelir tutuculuk ilişkisi

AYLIK GELİR	TUTUCULUK ETKİSİ		X2	SD	P
	SATMAM	SATARIM			
0-500	%62,6	%37,4	4,123	3	0,248
501-750	%62,6	%37,4			
751-1000	%64,6	%35,4			
1000 ve üzeri	%74,7	%25,3			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin aylık geliri ile tutuculuk sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H54: Aylık Gelir ile Tutuculuk arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölge ile tutuculuk eğilimi arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.58. Coğrafi bölge tutuculuk ilişkisi

COĞRAFI BÖLGE	TUTUCULUK ETKİSİ		X2	SD	P
	SATMAM	SATARIM			
Marmara	%66,4	%33,6	4,143	6	0,657
Ege	%60,3	%39,7			
Akdeniz	%65,5	%34,5			
İç Anadolu	%71,4	%28,6			
Karadeniz	%61,3	%38,7			
Doğu Anadolu	%72,2	%27,8			
G.Doğu Anadolu	%77,3	%22,7			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin yaşadıkları coğrafi bölge ile tutuculuk sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H55: Coğrafi Bölge ile Tutuculuk arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.10. Zihinsel muhasebe bulguları

Bu bölümde, davranışsal finansın üzerine en çok çalışma yapılmış olan, kişilerin gelirleri ve giderlerini zihinlerinde sınıflara ayırmasını ölçen zihinsel muhasebe yanılığısı için sorulmuş olan soruların cevapları incelenmiştir.

Zihinsel muhasebe ölçümü için 2 sorudan oluşan, birbiriyle bağımlı 2 soru grubu katılımcılara iletilmiştir. İlk soru grubunda, ödeme planını karşılığında elde edinilen faydanın süresine göre değiştirilmesi ölçülmüştür. İkinci soru grubunda bir maddi kaybın zamanlamasına göre sınıflandırılması ölçülmektedir. Sırasıyla öncelikle sorulara verilen cevapların frekans dağılımları, sonralıkla iki sorunun birbiri ile bağlantısı ölçülmektedir.

a. Zihinsel Muhasebe Fayda Süresi Ölçeği

Bu bölümde katılımcılara alınan faydanın ödeme planını önce mi sonra mı yapmak isteyecekleri sorulmuştur ve soruların sırasıyla cevapları aşağıdaki tablolarda aktarılmıştır.

Tablo 4.59. Zihinsel muhasebe uzun süreli fayda ölçeği frekansı

ÖDEME PLANINI NASIL BELİRLERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
Taşınmadan önce 5 ay boyunca	259	36,2
Taşındıktan sonra 5 ay boyunca	457	63,8
TOPLAM	716	100

Alınan ürün buzdolabı gibi dayanıklı, uzun vadeli bir ürün olması sebebiyle katılımcıların çoğunluğu (%63,8) ödemeyi kullanmaya başladıktan sonra yapmayı tercih etmektedir.

Tablo 4.60. Zihinsel muhasebe kısa süreli fayda ölçeği frekansı

ÖDEME PLANINI NASIL BELİRLERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
Tatile gitmeden önce 5 ay boyunca	430	60
Tatile gittikten sonra 5 ay boyunca	286	40
TOPLAM	716	100

Alınan ürünün faydası tatil gibi kısa vadeli olduğu zaman katılımcıların çoğunluğu (%60), tatilden önce ödeme yaparak tatil sırasında rahat kalmayı tercih etmektedir.

b. Zihinsel Muhasebe Fayda Maliyet Önceliği Ölçeği Frekansı

Bu bölümde kişilere, sinemaya gitme kararı sonrasında, bilet almadan bilet ederi kadar parayı kaybetme sonucu davranışı ve bilet aldıktan sonra bileti kaybetme sonrası davranışı ölçülmüştür. Bu ölçümleme sonucu oluşan frekans verileri aşağıdaki tablolarda aktarılmıştır.

Tablo 4.61. Zihinsel muhasebe maliyet önceliği frekansı

BİLET ALMADAN ÜCRETİNİ KAYBETTİNİZ, YİNE DE BİLET ALIR MIYDINIZ?	SAYI	YÜZDE
Evet bilet satın alırdım	394	55
Hayır bilet satın almazdım	322	45
TOPLAM	716	100

Bilet almadan önce ücretin kaybedildiği senaryoda kişilerin çoğunluğu (%55) yine tekrardan bilet satın alacağını belirtmiştir.

Tablo 4.62. Zihinsel muhasebe fayda önceliği frekansı

SİNEMAYA GİTMEYEN ÖNCE ALINAN BİLETİ KAYBETTİNİZ, TEKRAR BİLET ALIR MIYDINIZ?	SAYI	YÜZDE
Evet tekrar bilet satın alırdım	290	40,5
Hayır tekrar bilet satın almazdım	426	59,5
TOPLAM	716	100

Kişilere sinemaya hemen girmeden önce bileti kaybettiklerini, tekrardan alıp almayacakları sorulduğunda ise çoğunluğu (%59) tekrardan bilet almayacaklarını belirtmektedir.

4.2.2.11. Ayırma etkisi bulguları

Bu bölümde kişilerin karar verme aşamasında, iki aşamalı problemlerde ilk aşamayı yok saymasının ölçümleyen Ayırma Etkisi bulguları paylaşılmıştır. Bu etkinin ölçümlenebilmesi için literatürde sıklıkla kullanılan basit matematik hesabıyla çözümlenebilen kazanç durumu karar verme sorusu katılımcılara iletilmiştir ve bulguları paylaşılmıştır.

Sorulara verilen cevapların frekans dağılımı aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.63. Ayırma etkisi tek soru ölçümü

LÜTFEN AŞAĞIDAKİ SEÇENEKLERDEN BİRİNİ SEÇİN	SAYI	YÜZDE
a) %20 olasılıkla 4000 TL kazanma	412	57,5
b) %25 olasılıkla 3000 TL kazanma	304	42,5
TOPLAM	716	100

Tablo 4.64. Ayırma etkisi iki aşamalı soru ölçümü

EĞER %25 İHTİMALLE 2.AŞAMAYA GEÇERSENİZ AŞAĞIDAKİLERDEN HANGİSİNİ TERCİH EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
a) %80 olasılıkla 4000 TL kazanma	274	38,3
b) %100 olasılıkla 3000 TL kazanma	442	61,7
TOPLAM	716	100

Katılımcıların çoğunluğu, aynı sonuçlar tek aşamada sorulduğunda daha yüksek riskli seçeneği tercih ederken (%57,5), iki aşamada sorulduğunda ise %61,7'si ilk aşamayı göz ardı ederek ikinci aşamada garanti olduğunu düşündüğü seçeneği tercih etmektedirler.

4.2.2.12. Belirsizlikten kaçınma bulguları

Bu bölümde katılımcılara, belirsiz durumları mı yoksa riski belirli durumları mı tercih ettiklerini ölçen belirsizlikten kaçınma eğilimi ölçülmüş ve bulguları paylaşılmıştır. Ölçümleme için katılımcılara literatürde sıklıkla sorulan “iki kutu var iki kutuda da mavi ve kırmızı toplar var, birisinde renk oranı %50, diğerinde belirsiz. Top çekmek için hangi kutuyu tercih edersiniz?” sorusu sorulmuş ve öncelikle frekansları aktarılmış daha sonrasında ise demografik sorularla ilişkisi ölçümlenmiş ve aktarılmıştır.

a. Belirsizlikten Kaçınma Frekansları

Kişilere sorulan sorunun frekans değerleri aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.65. Belirsizlikten kaçınma frekansı

HANGİ KUTUYU TERCİH EDERSİNİZ?	SAYI	YÜZDE
A kutusu: 50 kırmızı 50 mavi top	452	63,1
B kutusu: Belirsiz dağılım	264	36,9
TOPLAM	716	100

Katılımcılara ilgili sorulduğunda büyük çoğunluğu riskin belirgin olduğu A kutusunu tercih etmektedir.

b. Belirsizlikten Kaçınma Demografi İlişkisi

Bu bölümde katılımcıların demografik özellikleri ile Belirsizlikten Kaçınma sorusuna verdikleri cevapların ilişkileri aktarılacaktır.

Cinsiyet değişkeni ile Belirsizlikten Kaçınma cevaplarının ilişkisi incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.66. Cinsiyet belirsizlikten kaçınma ilişkisi

CİNSİYET	HANGİ KUTUYU TERCİH EDERSİNİZ?		X ²	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
ERKEK	%61,6	%38,4	0,405	1	0,525
KADIN	%64,6	%35,4			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin cinsiyetleri ile belirsizlikten kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H61: Cinsiyet ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları program ile Belirsizlikten Kaçınma eğilimleri arasındaki ilişkili incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda sizlerle paylaşmıştır.

Tablo 4.67. Program belirsizlikten kaçınma ilişkisi

PROGRAM	HANGİ KUTUYU TERCİH EDERSİNİZ?		X2	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
1.ÖĞRETİM	%65	%35	1,660	1	0,198
2.ÖĞRETİM	%58,3	%41,7			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları program ile belirsizlikten kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H62: Program ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları bölüm ile belirsizlikten kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bulgular aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 4.68. Bölüm belirsizlikten kaçınma ilişkisi

BÖLÜM	HANGİ KUTUYU TERCİH EDERSİNİZ?		X2	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
ÇEKO	%68,2	%31,8	9,528	11	0,573
İktisat	%59,5	%40,5			
İktisat İÖ	%66,7	%33,3			
İşletme	%60,8	%39,2			
Maliye	%61,4	%38,6			
Maliye İÖ	%73,7	%26,3			
SBKY	%66,7	%33,3			
SBKY İÖ	%56,4	%43,6			
Uls. İliş.	%78,9	%21,1			
Uls. İliş. İÖ	%50	%50			
UTF	%64,3	%35,7			
UTF İÖ	%58,3	%41,7			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları bölüm ile belirsizlikten kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H63: Bölüm ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık gelirleri ile belirsizlikten kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bulgular aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.69. Aylık Gelir belirsizlikten kaçınma ilişkisi

AYLIK GELİR	HANGİ KUTUYU TERCİH EDERSİNİZ?		X2	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
0-500	%65,8	%34,2	2,490	3	0,477
501-750	%56,9	%43,1			
751-1000	%64,6	%35,4			
1000 ve üzeri	%64,2	%35,8			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin aylık gelirleri ile belirsizlikten kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H64: Aylık Gelir ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölge ile belirsizlikten kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.70. Coğrafi bölge belirsizlikten kaçınma ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	HANGİ KUTUYA TERCİH EDERSİNİZ?		X2	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
Marmara	%66,4	%33,6	11,458	6	0,075
Ege	%69	%31			
Akdeniz	%63,8	%36,2			
İç Anadolu	%45,2	%54,8			
Karadeniz	%60	%40			
Doğu Anadolu	%66,7	%33,3			
G.Doğu Anadolu	%45,5	%54,5			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin coğrafi bölge ile belirsizlikten kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H65: Coğrafi Bölge ile Belirsizlikten Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.13. Pişmanlıktan kaçınma bulguları

Bu bölümde, kişilerin yatırım kararı verdikten sonra o yatırımla alakalı hayal kırıklığına uğramamak için zarardayken bile yatırımlarından vazgeçmemesine sebep olan pişmanlıktan kaçınma eğilimleri ölçülmüştür. Ölçüm için katılımcılara literatürde sıklıkla sorulan “nakit ihtiyacınız varken zarardaki yatırımınızı mı yoksa kardaki yatırımınızı satardınız?” sorusu sorulmuştur.

Öncelikle pişmanlıktan kaçınma sorusuna verilen cevapların frekans dağılımı ölçülecek ve aktarılacaktır, daha sonrasında ise demografik değişkenlerle pişmanlıktan kaçınma eğilimi arasındaki ilişkiler incelenerek aktarılacaktır.

a. Pişmanlıktan Kaçınma Frekansı

Bu bölümde kişilere sorulan pişmanlıktan kaçınma sorusuna verilen cevapların frekans dağılımı incelenmiştir ve bulgular aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.71. Pişmanlıktan kaçınma frekansı

NAKİT İHTİYACINIZ VARKEN HANGİ YATIRIMI NAKDE ÇEVİRİRDİNİZ?	SAYI	YÜZDE
%20 kazandıran A yatırım aracı	431	60,2
%20 kaybettiren B yatırım aracı	285	39,8
TOPLAM	716	100

Tabloda görüldüğü üzere, kişilere ilk hangi yatırım aracını satacakları sorulduğunda, kişilerin çoğunluğu (%60,2) kaybettiren yatırım aracından pişmanlık hissiyatına kapılmamak için çıkmamaktadırlar. Bunun yerine belki yatırımlarını bozmasalar daha fazla kazanacakları yatırım aracını bozmaya yönelmektedirler.

b. Pişmanlıktan Kaçınma Demografik Dağılım İlişkisi

Bu bölümde katılımcıların pişmanlıktan kaçınma eğilimleri ile demografik özellikleri arasındaki ilişki incelenmektedir.

Cinsiyet ile katılımcıların pişmanlıktan kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bulgular aşağıdaki tabloda iletilmiştir.

Tablo 4.72. Cinsiyet pişmanlık kaçınma ilişkisi

CİNSİYET	HANGİ YATIRIMI NAKDE ÇEVİRİSİNİZ?		X2	SD	P
	%20 KAZANDIRAN A YATIRIMI	%20 KAYBETTİREN B YATIRIMI			
ERKEK	%61,1	%38,9	0,119	1	0,730
KADIN	%59,5	%40,5			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin cinsiyeti ile pişmanlıktan kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H71: Cinsiyet ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları program ile pişmanlıktan kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.73. Program pişmanlık kaçınma ilişkisi

PROGRAM	HANGİ YATIRIMI NAKDE ÇEVİRİSİNİZ?		X2	SD	P
	%20 KAZANDIRAN A YATIRIMI	%20 KAYBETTİREN B YATIRIMI			
1.ÖĞRETİM	%62,6	%37,4	0,631	1	0,105
2.ÖĞRETİM	%53,9	%46,1			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin programı ile pişmanlıktan kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H72: Program ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları bölüm ile pişmanlıktan kaçınma eğilimi arasındaki ilişki araştırılmıştır ve bulguları aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.74. Bölüm pişmanlıktan kaçınma ilişkisi

BÖLÜM	HANGİ YATIRIMI NAKDE ÇEVİRİRSİNİZ?		X2	SD	P
	%20 KAZANDIRAN A YATIRIMI	%20 KAYBETTİREN B YATIRIMI			
ÇEKO	%59,1	%40,9	12,193	11	0,349
İktisat	%63,9	%36,1			
İktisat İÖ	%44,4	%55,6			
İşletme	%74,5	%25,5			
Maliye	%60	%40			
Maliye İÖ	%63,2	%36,8			
SBKY	%54,2	%45,8			
SBKY İÖ	%46,2	%53,8			
Uls. İliş.	%66,7	%33,3			
Uls. İliş. İÖ	%52,8	%47,2			
UTF	%58,1	%41,9			
UTF İÖ	%75	%25			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları bölüm ile pişmanlıktan kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H73: Bölüm ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık gelirleri ile pişmanlıktan kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki ölçülmüş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.75. Aylık gelir pişmanlıktan kaçınma ilişkisi

AYLIK GELİR	HANGİ YATIRIMI NAKDE ÇEVİRİRSİNİZ?		X2	SD	P
	%20 KAZANDIRAN A YATIRIMI	%20 KAYBETTİREN B YATIRIMI			
0-500	%61	%39	1,055	3	0,788
501-750	%59,5	%40,5			
751-1000	%63,1	%36,9			
1000 ve üzeri	%55,4	%44,6			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin aylık gelirleri ile pişmanlıktan kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H74: Aylık Gelir ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölgeler ile pişmanlıktan kaçınma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.76. Coğrafi bölge pişmanlıktan kaçınma ilişkisi

COĞRAFİ BÖLGE	HANGİ KUTUYA TERCİH EDERSİNİZ?		X2	SD	P
	A KUTUSU	B KUTUSU			
Marmara	%61,7	%38,3	5,353	6	0,499
Ege	%63	%37			
Akdeniz	%63,8	%36,2			
İç Anadolu	%54,8	%45,2			
Karadeniz	%63,3	%36,7			
Doğu Anadolu	%44,4	%55,6			
G.Doğu Anadolu	%45,5	%54,5			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin yaşadıkları coğrafi bölge ile pişmanlıktan kaçınma sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H75: Coğrafi Bölge ile Pişmanlıktan Kaçınma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.2.14. Kumarbaz yanılıgısı bulguları

Bu bölümde, bağımsız değişkenlerin insan zihni tarafından kabullenememesi sonucu oluşan kumarbaz yanılıgısı ölçülmüştür. Katılımcılara tüm literatürde sorulan temel soru sorulmuştur. Bu soru “10 kere atılan hilesiz bozuk para hep yazı gelmiştir. 11.atış yazı mı gelir tura mı?” dur. İlk bölümde sorulara verilen cevapların frekans dağılımları ölçülmüş daha sonrasında ise demografik sorularla ilişkisi incelenmiştir.

a. Kumarbaz Yanılıgısı Frekans

Kişilere sorulan kumarbaz yanılığısı sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.77. Kumarbaz yanılığısı frekans dağılımı

10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?	SAYI	YÜZDE
Yazı	304	42,5
Tura	412	57,5
TOPLAM	716	100

Tabloda da görüldüğü üzere katılımcıların büyük çoğunluğu (%57,5), 11.atışın artık tura geleceğini düşünmektedir ve bu durum literatürü desteklemektedir.

b. Kumarbaz Yanılığısı Demografik Özellikler ilişkisi

Bu bölümde kişilerin kumarbaz yanılığısı ile demografik özellikleri arasında ilişki incelenmiştir.

Kişilerin cinsiyetleri ile kumarbaz yanılığısı arasındaki ilişki incelenmiş ve bulgular aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 4.78. Cinsiyet kumarbaz yanılığısı ilişkisi

	10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?				
CİNSİYET	YAZI	TURA	X ²	SD	P
ERKEK	%47,4	%52,6	3,724	1	0,054
KADIN	%38,2	%61,8			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin cinsiyetleri ile kumarbaz yanılığısı sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “*H81: Cinsiyet ile Kumarbaz Yanılığısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları program ile kumarbaz yanılığısı arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.79. Program kumarbaz yanılığısı ilişkisi

	10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?				
PROGRAM	YAZI	TURA	X ²	SD	P
1.ÖĞRETİM	%41,3	%58,7	0,638	1	0,425
2.ÖĞRETİM	%45,6	%54,4			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları program ile kumarbaz yanılıgısı sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H82: Program ile Kumarbaz Yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin okudukları bölüm ile kumarbaz yanılıgıları arasındaki ilişki incelenmiş ve aşağıdaki tabloda bulgular paylaşılmıştır.

Tablo 4.80. Bölüm kumarbaz yanılıgısı ilişkisi

BÖLÜM	10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?		X2	SD	P
	YAZI	TURA			
ÇEKO	%45,5	%54,5	15,708	11	0,152
İktisat	%35,1	%64,9			
İktisat İÖ	%55,6	%44,4			
İşletme	%31,4	%68,6			
Maliye	%39,1	%60,9			
Maliye İÖ	%31,6	%68,4			
SBKY	%54,2	%45,8			
SBKY İÖ	%46,2	%53,8			
Uls. İliş.	%39,5	%60,5			
Uls. İliş. İÖ	%38,9	%61,1			
UTF	%45,5	%54,5			
UTF İÖ	%45,4	%54,6			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin okudukları bölüm ile kumarbaz yanılıgısı sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H83: Bölüm ile Kumarbaz Yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin aylık gelirleri ile kumarbaz yanılıgıları arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.81. Aylık gelir kumarbaz yanılıgısı ilişkisi

AYLIK GELİR	10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?		X2	SD	P
	YAZI	TURA			
0-500	%40,1	%59,9	4,990	3	0,173
501-750	%50,4	%49,6			
751-1000	%46,2	%53,8			
1000 ve üzeri	%36,1	%63,9			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin aylık gelirleri ile kumarbaz yanılıgısı sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H84: *Aylık Gelir ile Kumarbaz Yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

Kişilerin yaşadıkları coğrafi bölgeler ile kumarbaz yanılıgıları arasındaki ilişki incelenmiş ve bulguları aşağıdaki tabloda paylaşılmıştır.

Tablo 4.82. Coğrafi bölge kumarbaz yanılıgısı ilişkisi

COĞRAFI BÖLGE	10 KERE ATILAN MADENİ PARA YAZI GELMİŞ, 11. ATIŞ SONUCU NE OLUR?		X2	SD	P
	YAZI	TURA			
Marmara	%41,3	%58,7	2,831	6	0,830
Ege	%39,8	%60,2			
Akdeniz	%48,3	%51,7			
İç Anadolu	%50	%50			
Karadeniz	%41,9	%58,1			
Doğu Anadolu	%33,3	%66,7			
G.Doğu Anadolu	%42,9	%57,1			

Tabloda görüldüğü üzere kişilerin yaşadıkları coğrafi bölgeleri ile kumarbaz yanılıgısı sorusuna verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ve böylelikle “H85: *Coğrafi Bölge ile Kumarbaz Yanılıgısı arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmektedir.

4.2.3. Psikolojik Ön Yargı Sonuçlarının Literatür Sonuçları ile Karşılaştırılması

Bu bölümde araştırma sonucunda elde edilen bulgularla literatürde aynı veya benzer araştırmaların sonuçları karşılaştırılacaktır. Böylelikle, çalışmadan çıkan sonuçlar hem kendi içerisinde demografik değişkenlerle değerlendirilecek hem de literatürü ne kadar desteklediği incelenecektir.

Aşağıdaki tabloda araştırma sonuçları ile literatür sonuçları yan yana sıralanmış, son sütununda ise destekleme durumu belirtilmiştir.

Tablo 4.83. Araştırma sonuçları - literatür sonuçları karşılaştırması

PSİKOLOJİK ÖN YARGI	ARAŞTIRMA	LİTERATÜR	UYGUNLUK
AŞIRI GÜVEN	PAİLER (2021)	SCHİLLER (2001)	UYGUN
	%71	%50 üzeri	
AŞIRI İYİMSERLİK	PAİLER (2021)	BARAK (2006)	UYGUN
	%81	%80	
ÖNCEDEN BİLİYORDUM	PAİLER (2021)	POMPIAN (2006)	UYGUN
	%64,1	%50 üzeri	
TEMSİLİYET	PAİLER (2021)	KAHN. & TVERSKY (1974)	UYGUN
	%89,7	%70 üzeri	
ÇERÇEVELEME	PAİLER (2021)	KAHN. & TVERSKY (1986)	UYGUN
	%68,8-%68	%72-%78	
MEVCUDİYET	PAİLER (2021)	KAHN. & TVERSKY (1982)	UYGUN
	%67,3	%69	
KAYIPTAN KAÇINMA	PAİLER (2021)	KAHN. & TVERSKY (1979)	UYGUN
	%64-%63	%80-%82	
BİLİŞSEL ÇELİŞKİ	PAİLER (2021)	FESTİNGER (1956)	UYGUN
	%70	%69	
TUTUCULUK	PAİLER (2021)	POMPIAN (2006)	UYGUN
	%65,4	%50 üzeri	
ZİHİNSEL MUHASEBE	PAİLER (2021)	PRELEC & LOE. (1998)	UYGUN
	%63,8-%60	%84-%60	
AYIRMA	PAİLER (2021)	KAHN. & TVERSKY (1979)	UYGUN
	%61,7-%57,5	%65-%78	
BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA	PAİLER (2021)	BARBERİS & THALER	UYGUN
	%63,1	%50 üzeri	
PİŞMANLIKTAN KAÇINMA	PAİLER (2021)	SHEFRİN & STATMAN (1984)	UYGUN
	%60,2	%62	
KUMARCI	PAİLER (2021)	POMPIAN (2006)	UYGUN
	%57,5	%50 üzeri	

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu bölümde, araştırma neticesinde elde edilen bulgular değerlendirilecek ve alanla alakalı gelecek dönemde yapılabilecek çeşitli önerilerde bulunulacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde incelenen geleneksel finans ve teorileri, kişilerin ne yaptıklarından çok ne yapmaları gerekliliği üzerine odaklanmaktadır. Karar verme aşamasında kişiler çoğunlukla çeşitli hatalar yaparken geleneksel finans teorileri kişileri “homoeconomicus”, yani rasyonel insan olarak görmektedir. Rasyonel insan kavramına göre kişiler karar verme problemi esnasında kendi çıkarlarını maksimize edecek seçeneği tercih etmektedirler. Geleneksel finans, beklenen fayda teorisi, bayes teoremi, etkin piyasalar hipotezi gibi çeşitli teorilerle rasyonel insan ve rasyonel insanın yapması gerekenler üzerine araştırmalar yürütmüşlerdir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde aktarılan davranışsal finans ise, kişilerin rasyonel olmadıklarını, karar verme anlarında çeşitli bilişsel sebepler kaynaklı hatalar yaptıklarını belirtmektedir. Davranışsal finansın temelini oluşturan beklenti teorisi, kişilerin neler yapmaları gerektiği ile değil, ne yaptıklarıyla ilgilenen bir çalışma alanıdır. Davranışsal finansın temellerini oluşturan modeller kişilerin karar verme anındaki bilişsel hatalarını, piyasadaki sapmaları ve yatırımcı çeşitlerini ve bu yatırımcı çeşitlerinin birbirlerine olan etkilerini incelemektedir. Bu çalışmada karar verme esnasında yapılan bilişsel hatalar, tüm literatürde ilgili bilişsel hatanın ölçümü için sorulan sorular derlenerek anket formu oluşturulmuş ve anket formu olarak deneklere tabii tutulmuştur.

Aşırı güven, kişilerin yaşanan olumlu olaylarının sebebini kendine bağlamaya, sonuçları ise bildiğini zannetmesine yol açan bir bilişsel hatadır. Katılımcılara sorulan soruya verilen yanıtlar, literatürde aynı veya benzer sorulara verilen yanıtları desteklemektedir. Araştırmada katılımcıların %68,7’si verdikleri cevaba güveniyor. Verdikleri cevapların doğru veya yanlış olduğuna bakılırsa yanlış cevap verenler de kendi cevaplarına yüksek oranda güvenmektedirler. Verilen yanıtlar demografik özellikler üzerinde incelendiğinde ise, erkeklerin %70,4’ü kendilerine güvenmektedir ve kadınlardan ayrılmaktadırlar. Bu konu üzerine gelecekte kişileri sadece anket formu ile değil deneylere tabii tutarak uzun vadeli araştırmalar yapılması mümkündür.

Aşırı iyimserlik, kişilerin kendi düşünceleri ve kararları hakkında sürekli olarak en iyi ihtimali hayal ettikleri anlamına gelmektedir. Katılımcılara, “bulduğunuz sınıfta iyi

öğrenciler ve kötü öğrenciler olarak ayrışan bir sınıfta siz hangi grupta olursunuz?” şeklinde bir soru iletilmiştir. Soruya verilen cevaplara bakılacak olursak, katılımcıların %81,8’i kendisi hakkında aşırı iyimser düşünceye sahiptir ve bu durum literatürdeki örnekleriyle uyumludur. Demografik değişkenlerle arasındaki ilişkiye bakılacak olursa eğer, çalışmaya katılan kadın katılımcılar erkeklere nazaran kendileri hakkında daha yüksek orandan iyimserliğe sahiptirler.

Önceden biliyordum yanılıgısı, kişilerin kendi düşüncelerine duydukları aşırı güven sebebi ile gerçekleşmiş olayların sonuçlarını gerçekleşmeden önce bilme imkanları olmasa bile sonucu önceden öngördüklerini sanmalarına sebep olan bir bilişsel yanılıgdır. Araştırmada kişilere iletilen soruya verilen cevaplar dikkate alındığında, katılımcıların %64,1’i bu yanılıgya kapılmaktadır. Demografik değişkenlerle olan ilişkilerine bakıldığında kişilerin herhangi bir demografik özelliklere göre ayrışmadan bu yanılıgya aynı oranlarla kapıldıklarını görmekteyiz.

Temsiliyet yanılıgısı, kişilerin karar verme aşamasında, geçmişte en çok maruz kaldıkları değişkenlere daha fazla önem vererek kararlarına etki etmeleri anlamına gelmektedir. Bu yanılıgyı ölçmek için kişilere belirli bir karakteristik özellikler iletilmiş ve bu kişinin hangi mesleğe tabii olduğu sorulmuştur. Çalışma sonucuna göre çoğunluk (%89,7), karakteristik özelliklere bakarak toplumda daha az görülen mesleği tercih etmişler ve bu sonuç literatüre uygun bulunmaktadır.

Çerçeveleme, kişilerin aynı sonuçlara sahip farklı temeldeki sorulara farklı cevaplar verdiğini açıklayan bir bilişsel yanılıgı çeşididir. Kişilere literatürdeki klasik tek bir sorunun hayatta kalma-hayatını kaybetme çerçevesinde iki kere sorulmuştur. Bu sonuçlara göre kişiler cevapları matematiksel olarak aynı olsa da hayatta kalma çerçevesinde kişilerin %68,8’i kesin sonucu tercih etmekteyken, hayatını kaybetme çerçevesinde ise katılımcıların çoğunluğu (%68,2) risk alma eğilimi göstermektedirler. Çıkan sonuçlar, literatürdeki tüm çalışmalar uyum göstermektedir.

Mevcudiyet yanılıgısı, kişilerin matematiksel temelleri göz ardı ederek çevrelerinde daha çok maruz kaldıkları ama ihtimali daha düşük olan olayların gerçekleşme olasılığını yüksek olduklarını sanmalarına sebep olur. Katılımcılara literatürdeki sorulara benzer bir soru sorulduğunda, katılımcıların çoğunluğu (%67,3) medyada ve çevrelerinde daha sık karşılaştıkları olayın gerçekleşme ihtimalini yüksek bulmaktadır.

Kayıptan kaçınma, insanların kazanma ihtimallerinde kendilerini sağlama almaları ama kaybetme ihtimallerinde risk alması olarak açıklanmaktadır. Kişilere literatürde sorulan klasikleşmiş soru iletilmiş ve kazanma durumunda katılımcıların %64,2'si kesin sonucu tercih ederken kaybetme durumunda katılımcıların %63,5'i risk almaya yönelmektedirler. Katılımcıların demografik soruları ile incelendiğinde herhangi bir farklılaşmaya rastlanılmamaktadır.

Bilişsel çelişki, kişilerin kendileri problemin içinde bulunmadığında verecekleri kararları, problemin içerisinde iken verememeleri durumuna denmektedir. Katılımcılara literatür taramasında rastlanılan soru sorulduğunda sonuçlara bakılırsa eğer, katılımcıların %70'i bu çelişkiye dahil oldukları görülmektedir. Demografik değişkenlerle incelendiğinde kişilerin herhangi bir şekilde farklılaşmamaktadır.

Tutuculuk, kişilerin sahip oldukları yatırım veya ürünler hakkında yeni gelişmeleri dikkate almaması veya çok geç dikkate alarak gecikmiş kararlar vermesine sebep olan bir yanılgıdır. Katılımcılara literatürde defalarca test edilmiş olan soru sorulduğunda, katılımcıların %65,4'ü literatürdeki sonuçları destekler şekilde tutuculuk yanılgısı etkisi altında kalmaktadırlar.

Zihinsel muhasebe, kişilerin mali işlemleri kaynaklarına, sürelerine veya faydalarına göre zihinlerinde ayırtmasına sebep olmaktadır. Katılımcılara anket çalışmasında, uzun süreli fayda, kısa süreli fayda, maliyet önceliği ve fayda önceliği temelli 4 soru sorulmuştur. Uzun vadeli faydada katılımcıların %63,8'si faydaya sahip olduktan sonra borcu ödemeyi kabul ederken, kısa vadeli faydada ise katılımcıların %60'ı faydadan önce borcu ödemeyi istemektedir. Katılımcılara maliyet önceliği ve sonralığı şeklinde sorulduğunda ise %55 ve %59 oranlarında literatürdeki sonuçlar desteklenmektedir.

Ayırma etkisi, kişilerin iki aşamalı sorularda ilk aşamadaki sonuçları göz ardı etmesine sebep olmaktadır. Katılımcılara literatürde genellikle kullanılan, aynı sonuçlara veren şıklarda tek aşamalı soru sorulduğunda %57'si ilk şıkkı seçerken, iki aşamalı sorulduğunda %61,7'si diğer şıkkı tercih etmektedir.

Belirsizlikten kaçınma, kişilerin risk parametrelerinin belirsiz olduğu durumlarda tercih yapmaktan çekinme durumunu anlatmaktadır. Katılımcılara literatürde sıklıkla kullanılan 50 kırmızı 50 mavi sorusu sorulduğunda, katılımcıların %63,1'i risk almaktan kaçınma eğilimi göstermektedirler. Demografik değişkenlerle ilişkisi incelendiğinde

katılımcıların herhangi bir şekilde farklılaşmadığı gözlenmektedir.

Pişmanlıktan kaçınma, kişilerin sonuçlarından pişmanlık duymamak için gerekirse daha büyük zararlara katlanılması olarak açıklanabilir. Katılımcılara literatürde sıklıkla kullanılan soru sorulduğunda, katılımcıların %60'ı pişmanlığa uğramayacakları seçeneği tercih etmektedirler. Demografik değişkenler ile ilişkileri incelendiğinde, katılımcıların herhangi bir şekilde farklılaşmadıkları gözlenmektedir.

Kumarcı yanılığı, kişilerin birbirinde bağımsız değişkenlerin birbirlerini etkileme ihtimali olduklarını sanma durumunu açıklayan bit yanılı çeşididir. Katılımcılara literatürde sıklıkla kullanılan soru sorulduğunda, %57.5'i sonucun değişeceğini düşünmekte ve literatürü desteklemektedir.

Davranışsal finans bütünüyle el alındığında, on yıllardır her bir alt alanı çeşitli yöntemlerle incelenmektedir. Bu incelemeler her yaş grubundan insanlara yapılmaktadır. Tüm kuşaklar üzerinde çalışmalar yapılmaktadır fakat Z kuşağı üzerinde özellikle bir çalışma yapılmamaktadır. Henüz en büyüğü 21-22 yaşlarında olan Z kuşağı 4. Bölümde anlatılan kişilik özellikleri ile atalarından ayrılmaktadırlar. Her bir kuşak birbirinden farklı özelliklere sahip olsa da, Z kuşağı doğduğu çağ sebebiyle tüm kuşaklardan bambaşka özelliklere sahiptir.

Davranışsal finansın bilişsel yanılıgılarını Z kuşağı üzerinde araştırdığımızda, Z kuşağının bambaşka kişilik özelliklerine sahip olmalarına rağmen çıkan bulgular konusunda hiçbir farklılaşma olmamıştır. Buradan yola çıkarak davranışsal finansın bilişsel yanılıgıları üzerine yapılmış saptamaların desteklendiği ve herhangi bir şekilde herhangi bir modelinin kişilerin kuşağına göre değişmediği gözlenmektedir.

Kişilerin bilişsel yanılıglara düşmemesi için, toplumda finansal okuryazarlık seviyesinin artırılması gerekmektedir. Sadece finansal okuryazarlık değil, davranışsal finans modelleri de topluma tanıtılması gerekmektedir. Gelecek nesillere bu finansal alt yapıyı tanımlamak için hiç geç kalmadan orta öğretim seviyesinde tüm öğrencilere temel finans bilgilerini ve davranışsal finansın bilişsel çelişkileri öğretmeli, öğretmek bir işe yaramayacak olsa da en azından kişilere bu bilgileri tanıtmak gerekmektedir.

6. KAYNAKÇA

- Ackert, L., & Deaves, R. (2010). *Behavioral Finance Psychology, Decision-Making, and Markets*. London: South-Western, Cengage Learning.
- Akbaş, H. M. (2019). *Davranışsal Finans erevesinde Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Ekonomiye Etkisi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akdemir, A., Demirkaya, H., Karaman, E., & Atan, . (2015). Kuşakların Yönetim Politikasının Beklentisinin Araştırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 186-204.
- Akın, H. (2009). *Menkul Kıymet Yatırımlarında Davranışsal Finans Yönteminin Kullanılması ve Bir Uygulama rneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı, Konya .
- Akın, I. (2017). “Davranışsal Finans Açısından Yatırımcıların Kararlarının İncelenmesi. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(15), 11-21.
- Aksoy, T., & şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-28.
- Aktaş, F. R. (2012). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Psikolojisi İMKB zerine Ampirik Bir Analiz*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Bilim Dalı, İstanbul.
- Aldemir , S. (2015). *Davranışsal Finans Açısından Yarıtırmacı Davranışının İncelenmesi: Tokat İli rneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Alpdndar, H. S. (2016). *Bireylerin Sigorta Eğilimlerini Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Yaklaşımı İle İncelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, İstanbul.

- Alper, D., & Ertan, Y. (2008, Ocak). Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37(1), 174-184. <https://search.proquest.com/openview/2dc28ad38ad2c7f29a4948f6147628b7/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2042221> adresinden alındı
- Altın, A. (2018). *Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Kültürün Etkisi: Isparta ve Burdur İllerinde Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Burdur.
- Angı, G. G., Bekçi, İ., & Karataş, Ö. N. (2016). Bireysel Hisse Senedi Yatırımcılarının Bilişsel Önyargıları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 171-192.
- Aren, S. (2018). Davranışsal Finansa Kuramsal Bakış. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(3), 141-160.
- Aren, S. (2019). Davranışsal Finansın Psikolojik Eğilimlerinin Kavramsal Değerlendirilmesi. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*(2), 127-160.
- Arslan, O. (2015). *Sermaye Varlıklarının Fiyatlandırılmasında Davranışsal Finans Modeli ve Borsa İstanbul'da Deneysel Bir Analiz*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Aslan, R. (2016). *Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırıma Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Araştırılması: Şanlıurfa İline Bağlı Viranşehir İlçesi Örneği*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Asoy, E., & Saldanlı, A. (2017). Yatırımcılar Rasyonel midir? BİST'te Aşırı Güven ve Aşırı Optimizm Ön Yargıları Üzerine Bir Çalışma. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 101-114.
- Ateş, A. (2007). *Finansal Yatırımcıların Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Konya.

- Aydın, S. (2010). *Davranışsal Finans Tartışmaları Kapsamlı Bir İnceleme*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Teorisi Bilim Dalı, Ankara.
- Aydın, Ü., & Ağan, B. (2016). Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2), 95-112.
- Aydoğan, E. (2013). *Zıtlık Yatırım Stratejisinin Davranışsal Finans Yaklaşımı İle Değerlendirilmesi -Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama-*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı.
- Aytekin , S., & Sakarya, Ş. (2014). Ocak Ayı Anomalisi: Borsa İstanbul Endeksleri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(23), 137-155.
- Aytekin , Y. E. (2015). *Davranışsal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların İncelenmesi "Van İli Örneği"*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van.
- Bailey, R. E. (2005). *Economic Financial Markets*. Massachusetts: Cambridge University Press.
- Baker, K., Nofsinger, J., & (Editörler). (2010). *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Barak, O. (2006). *Hisse Senedi Piyasalarında Anomaliler ve Bunları Açıklamak Üzere Geliştirilen Davranışsal Finans Modelleri -İMKB'de Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Barak, O. (2008). İMKB De Aşırı Reaksiyon Anomalisi Ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 10(1), 207-229. <https://search.proquest.com/openview/6136b9fc7ae71e150ca19962864df5dc/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2049114> adresinden alındı

- Barberis, N., & Thaler, R. (2002). A Survey of Behavioral Finance. *NBER Working Paper*, 1-78.
- Barone, R. (2003). From Efficient Markets to Behavioral Finance. *University of Lecce Economics Working Paper*, 46-24.
- Bayar, Y. (2012). *Davranışsal Finans Perspektifinden Küresel Finansal Krizin Yatırımcı Davranışlarına Etkileri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Bayar, Y., & Kılıç, C. (2012). Küresel Finansal Krizin Davranışsal Finans Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Iktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(2), 177-195.
- Bayesian.org*. (2020, 08 19). The International Society for Bayesian Analysis: <https://bayesian.org/> adresinden alındı
- Beyazıt Hayta, A. (2014). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 18(3), 329-352.
- Bilgin, Ş. (2018). *Rasyonel olmayan Yatırımcı Davranışlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: TR-63 Bölgesinde bireysel Yatırımcılar Üzerinde Ankete Dayalı Bir Değerlendirme*. Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Osmaniye.
- Bilir, H. (2018). Ocak Ayı Etkisinin Türk Sermaye Piyasalarında Farklı BIST Endekslerine Göre Analizi. *Sosyoekonomi*, 26(36), 145-160.
- Birgili, M. E. (2013). *Teknik Analiz Yöntemini Kullanan Yatırımcıların Davranışsal Finans Modelleri İle Açıklanması Türkiye'de Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Aydın.
- Bolaman, Ö. (2011). *Behavioral Finance: Overconfidence Hypothesis and Evidences From Istanbul Stock Exchange*. Unpublished Master Thesis, Dokuz Eylül University Graduate School Of Social Sciences Department Of Business Administration Finance Master's Program, Izmir.

- Böyükaslan, A. (2012). *Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Afyon.
- Bulut, E., & Er, B. (2018). Davranışsal kurumsal Finans Ekseninde Kurumsal Finansal Kararlar: Bir Literatür Değerlendirmesi. *International Journal of Economic and Administrative Studies*(20), 33-50.
- Burton, E., & Shah, S. (2013). *Behavioral Finance Understanding the Social, Cognitive, and Economic Debates*. New Jersey: John Wiley & Sons, inc., Hoboken.
- Bülbül, B. (2008). *Risk ve Getiri Kavramlarına Farklı Bir Yaklaşım: Davranışsal Finans ve İMKB Üzerine Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Couplan, D. (1989). “*The Young and Restless Work Force Following the Baby Boom: Generation X*. 12 2020, 18 tarihinde (<http://joelclark.org/dossiers/GenerationX.pdf>) adresinden alındı
- Çankaya, S., & Yurtdaşseven, V. Ö. (2018). Finansal Tavsiyelerin Yatırımcı Davranışlarına Etkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 564-575.
- Çetiner, M., Ayhan Gökçek, H., & Turp Gölbaşı, B. (2019). Davranışsal Finans Perspektifinden Yatırımcı Davranışları Üzerine Bir İnceleme. *Journal Of International Banking Economy And Management Studies*, 2(1), 1-30.
- Çömlekçi, İ., Öncü, M. A., & Çakır Çölekçi, S. (2015). Yatırımcıların Özellikleri İle Hisse Senedi Piyasalarındaki Anomali Algısı Arasındaki İlişki: Bireysel Yatırımcılar Üzerine Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 15(2), 173-184.
- Demirkol , M. (2016). *Davranışsal Finans ve Anomaliler: BIST ve VİOB'da Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Doğan, M. (2016). Davranışsal Finans Eğilimleri İle Bireysel emeklilik Fon Tercihleri Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi: Türkiye'deki Banka alışanları zerine Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12, 339-357. doi:<http://dx.doi.org/10.17130/ijmeh.2016icaf22447>
- Doğukanlı , H., & Ergün , B. (2011). Davranışsal Finans Etkin Piyasalara Karşı: Aşırı Tepki Hipotezinin İMKB'de Araştırılması. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 321-336.
- Doğukanlı, H., & Ergün, B. (2011). İMKB'de Sürü Davranışı: Yatay Kesit Değişkenlik Temelinde Bir Araştırma. *İşletme Fakültesi Dergisi*, 12(2), 227-242.
- Ede, M. (2007). *Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları zerine Ampirik Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sermaye Piyasası ve Borsa Anabilim Dalı, İstanbul.
- Ege, İ., Topaloğlu, E. E., & Coşkun, D. (2012, Ekim 1). Davranışsal Finans ve Anomaliler: Ocak Ayı Anomalisinin İMKB'de Test Edilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(56), 175-190. <https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35675/396853> adresinden alındı
- Erdemci, . (2018). *Davranışsal Finans Açısından Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelik Tutum ve Davranışlar: Eskişehir İli Milli Eğitim Bakanlığı Bünyesindeki ğretmenler zerine Bir İnceleme*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Kütahya.
- Erdoğan, M., & Elmas, B. (2010). Hisse Senedi Piyasalarında Görülen Anomaliler ve Bireysel Yatırımcı zerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 279-300.
- Ergr, Z. B. (2017). Yatırımcı Davranışları ve Karar Vermede ereveleme Etkisi: Türkiye'de Yaşayan Karar Vericiler zerine Bir alışma. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*, 2(11), 8-20.
- Ertan, Y. (2007). *Davranışsal Finans ve Pişmanlık Teorisi'nin Dvi Kuru Riskinden Korunma Kararına Etkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Bursa.

- Faikoğlu, S. (2012). *İMKB'de İşlem Yapan Bireysel Yatırımcıların Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Sakarya.
- Fama, E. (1970). Efficient Capital Markets: A review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*(47), 383-417.
- Genç, M. (2019). Sakarya İli Çalışan Kesimin Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 49-59.
- Gilovich, T., Griffin, D., Kahneman, D., & (Editörler). (2002). *Heuristic and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge: Press Syndicate Of The University Of Cambridge .
- Goetzmann, W., & Peles, N. (1997). Cognitive Dissonance and Mutual Fund Investors. *The Journal of Financial Research*, 145-158.
- Göçer , Ş. (2018). *Davranışsal Finans ve Anomaliler: Borsa İstanbul'da Sürü Davranışı Varlığının Tespiti*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Gül, M., Ekşi, H. İ., & Sürme, M. (2017). Davranışsal Finans Açısından Altın Yatırımcılarının Davranışlarının İncelenmesi: Gaziantep Örneği. *Maliye Finans Yazıları*(107), 143-165.
- Gürkan, Ş. (2009). *Finansal Piyasalarda Aşırı Reaksiyonun Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Gürünlü, M. (2011). Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa: Finans Teorisinin Evrimi. *Maliye Finans Yazıları*, 25(92), 31-50.
- Hamurcu , Ç., & Aslanoğlu, S. (2016). Bilgi Teknolojileri-İletişim Sektörü Çalışanları Üzerinde Davranışsal Finans Eğilimlerinin Etkileri: Ölçek Çalışması. *UlakBilge*,

- Hamurcu, Ç. (2015). *Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Sektörü Çalışanları Üzerine Bir İnceleme*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale.
- Haserot, P. W. (2011). *How Dramatically Will Gen Y Change the Workplace?* 12 15, 2020 tarihinde (<http://www.accountingweb.com/item/106968>) adresinden alındı
- Haykır Hobikoğlu, E. (2013). Davranışsal Finans Çerçevesinde E-Atık Geri Dönüşüm Risk Algılamasında Tüketici Tercih ve Davranış Düzeyinin Sosyo-Ekonomik Analizi: İstanbul Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 4(8), 55-70. <http://dspace.marmara.edu.tr/handle/18832014/779> adresinden alındı
- Hong, H., & Stain, H. J. (2006). *Disagreement and the Stock Market*. 08 23, 2020 tarihinde <http://www.econ.upf.edu/~voth/disagreement.pdf> adresinden alındı
- Horasan , M., & Bozkurt, R. (2016). Davranışsal Finansın Borsa İstanbul İşlem Hacmi Üzerine Etkilerine Yönelik Bir Çalışma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 23-36.
- Kabapelit, E. (2018). *Bireysel Yatırımcıların Tasarruflarını Değerlendirdiği Sermaye Piyasası Araçlarını Belirleyen Faktörlerin Analizi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı Açısından Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kahyaoğlu , M. B. (2011). Yatırım Kararlarına Etki Eden Çeşitli Duygusal ve Psikolojik Faktörlere Maruz Kalma Düzeyi Üzerinde Cinsiyetin Rolü: İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalara Dergisi*, 7(1), 29-51.
- Kahyaoğlu, M. B. (2012). Demografik ve Sosyo-Ekonomik Faktörlerin Aşırı Güven Bilişsel Önyargısı Üzerindeki Etkisi: İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Analiz. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(563), 73-87.

- Kahyaoğlu, M. B., & Ülkü, S. (2012). Temsililik Hevristikinin Algılanan Risk Üzerindeki Etkisi: İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(1), 53-59.
- Kahyaoğlu, M. B., Ülkü, S., & Gelmedi, O. (2011). Türkiye'de 2002-2010 Döneminde Gerçekleşen Finansallaşmanın Bir Boyutu Olarak Kredi Kartı Kullanımındaki Artışın Kayıptan Kaçınma Etkisi Bağlamında İncelenmesi. *İşletme Fakültesi Dergisi*, 12(1), 29-41.
- Kapucu, H., & Emektar, B. (2009). Pay Senedi Piyasasında Yatırımcı Davranışını Belirleyen Güdülerin Saptanmasına Yönelik Ampirik Bir analiz (İMKB Örneği). *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 35(Özel), 197-231.
- Kara, H. (2005). *Davranışsal Finans ve İMKB Hisse Senedi Getirileri*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü Para, Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar Bilim Dalı, İstanbul.
- Karaca, Y. (2015). *Davranışsal Finans Yaklaşımı ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Ankara.
- Karalı, H. (2012). *Ekonomik Konjunktürde Davranışsal Finans ve Risk Yönetimi, İMKB Analizi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Karan, M. (2011). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Karaoğlu, E. (1995). *Portföy Teorisi, Yatırım Fonları, Türk Yatırım Fonlarının Değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Ankara.
- Kartal, A. (2019). *Davranışsal Finans: Bitcoin Uygulaması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kartal, A. (2019). *Davranışsal Finans: Bitcoin Uygulaması*. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Keleş, H. N. (2013). Girişimcilik Eğiliminin Kuşak Farkına Göre İncelenmesi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(26), 23-43.
- Kendirli, S., & Kaya, A. (2016). Davranışsal Finans Yaklaşımı İle Çorum ve Yozgat İllerindeki Yatırımcıların Karşılaştırılması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 225-254.
- Kılınç, N. (2018). *Finansal Okuryazarlığın Davranışsal Finans Üzerine Etkisi: Yatırım Profesyonelleri Üzerine Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Korkmaz, T., Başaran, Ü., & Çevik, E. İ. (2010). Yaz Saati Uygulaması Anomalisinin İMKB 100 Endeks Getirisine Etkisinin Test Edilmesi. *Ege Akademik Bakış*, 10(4), 1139-1153.
- Korkulutaş, D. (2018). *Bireysel Yatırımcı Davranış ve Kararlarının Davranışsal Finans Bakımından Değerlendirilmesi: Erzincan İli Uygulaması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzincan.
- Kulalı, İ. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Finans Çatışması. *Finans ve Bankacılık Çalışmaları Dergisi*, 5(2), 46-57.
- Kurtoğlu, R. (2014). Davranış Ekonomisi ve Nöro-Finans. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 1-25.
- Küçük, A. (2014). Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(11), 104-122.
- Küçüksille, E. (2013). Ayın Evresi Etkisi ve İMKB’de Bir Uygulama . *Muhasebe ve Finansman Dergisi* , 187-194.
- Küden, M. (2014). *Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırım Tercihlerinin Değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İzmir.

- Levickatie, R. (2010). *Generations X Y Z: How Social Networks From the Concept of the World Without Borders the Case of Lithuania*. Limes: Cultural Regionalistics.
- Medetoğlu, B., & Saldanlı, A. (2019). Sürü Davranışının Hisse Senedi Fiyat Hareketliliğine Etkisi: BİST 100 Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 1191-1204.
- Mengi, Z. (2009). "Z Kuşacağı Geliyor. 12 2020, 22 tarihinde <http://www.zeynepmengi.com/2012/06/z-kusagi-geliyor> adresinden alındı
- Mongin, P. (1997). Expected Utility Theory. W. H. J. Davis içinde, *Handbook of Economic Methodology* (s. 342).
- Müldür, G. T. (2018). Geleneksel ve Davranışsal Finans: Tarihsel ve Kavramsal Çerçeve. *Artibilim: Adana Alparslan Türkes Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 37-45.
- Okar, Y. (2018). *The Investment Performance Of A Pension Fund's Individual Investors: A Behavioral Finance Approach*. Unpublished Master Thesis, Bogazici University Institute of Social Sciences, Istanbul.
- Oktay, Y. S. (2018). *Davranışsal Finans Perspektifinden Yatırımcıların Yatırım Kararlarına Etki Eden Faktörler*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.
- Oran, A., Yılmaz, Ö., & Özer, G. T. (2010). Türkiye'de Algısal Sapmalar. *İşletme Fakültesi Dergisi*, 11(2), 297-307.
- Otluoğlu, E. (2009). *Davranışsal Finans Çerçevesinde Aşırı Güven Hipotezinin Test Edilmesi: İMKB'de Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı, İstanbul .
- Öncü, M. A., & Özevin, O. (2017). Kadınların Yatırım Alışkanlıklarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(61), 583-601.
- Özcan, G. (2018). *Davranışsal Finans Perspektifinden Sezonsallık Etkisinin Ölçümü*. Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi, bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Özçelik, H. (2018). *Bireysel Yatırımcıların Finansal Yatırım Tercihlerinin Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi: İstanbul İli Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özçelik, H. (2018). *Bireysel Yatırımcıların Finansal Yatırım Tercihlerinin Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi: İstanbul İli Örneği*. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özer, A., & Korkulutaş, D. (2018). Yatırımcıların Duygusal ve Bilişsel Eğilimlerinin Değerlendirilmesi: Erzincan İli Uygulaması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(18), 391-420.
- Öztopçu, D. (2016). *Bireysel Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Öztopçu, D., & Aytekin, S. (2017). Bireysel Yatırım kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Balıkesir İlinde Bir uygulama. *Akademik Bakış Dergisi*, 1(61), 456-476.
- Pompian, M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Pompian, M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior To Make Better*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.
- Ricciardi, V., & Simon, H. (2000). What is Behavioral Finance? *Business, Education and Technology Journal Fall*, 1-9.
- Saka, U. (2018). *Davranışsal Finans Açısından Kurumsal Yatırımcılar ve Etkilerinin Analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Sansar, N. G. (2016). Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 135-150. doi: <http://dx.doi.org/10.17336/igusbd.27952>

- Saraç, M., & Kahyaoğlu, M. B. (2011). Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 5(2), 135-157.
- Sari, H. (2019). *Bireysel Yatırımcı Davranış ve Kararlarının Davranışsal Finans ;Kapsamında Değerlendirilmesi: Balıkesir İline Bağlı Ayvalık İlçesi Örneği*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir .
- Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.
- Seppala, A. (2009). *Behavioral Biases Of Investment Advisors - The Effect of Overconfidence and Hindsight Bias*. Master's Thesis, Helsinki School Of Economics, Helsinki.
- Sezal, L. (2017). Türkiye'deki Güneş Enerjisi Yatırımlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(51), 1117-1125. doi: <http://dx.doi.org/10.17719/jisr.2017.1842>
- Sezer, D., & Demir, S. (2015). Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar ile İlişkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 69-88.
- Shefrin, H. (2002). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. New York: Oxford University Press .
- Sönmez , T. (2010). *Davranışsal Finans Yaklaşımı: Aşırı Tepki Hipotezi Üzerine Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Sözer Oran, J. (2008, Ocak). Davranışçı Finans: Fildişi Kuleler Sarsılıyor. *Öneri Dergisi*, 29(8), 33-42. doi:<https://doi.org/10.14783/maruoneri.680626>
- Strauss, W., & Howe, N. (1991). *Generations: The History of America's Future*. Perennial, New York.

- Süer, Ö. (2007, Haziran). Yatırım Kararlarında Alınan Risk Düzeyinin Belirlenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma. *Öneri Dergisi*, 7(28), 97-105.
- Sümer, E., & Aybar, Ş. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezinin, Finansal Piyasaları Açıklamadaki Yetersizliği ve Davranışsal Finans. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 75-84.
- Şamandar, Ö. (2018). *Kişilik Tiplerinin Davranışsal Finans Kapsamında Değerlendirilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Düzce.
- Şenkesen, E. (2009). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı Duyarlılığının Tahvil Verimi Üzerindeki Etkisi: Tahvil ve Bono Piyasasında Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Şimşek , N. (2018). *Ocak Ayı Anomalisinin Davranışsal Finans Üzerindeki Yeri: BİST'te Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kastamonu.
- Şimşek, K. (2018). *Davranışsal Finans ve Yatırımcı İlişkileri*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Taner, B., & Akkaya, C. (2005). Yatırımcı Psikolojisi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı. *Muhasebe ve FİNANSMAN Dergisi*, 1, 47-54.
- Tekin , B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans - Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107.
- Tekin, B. (2018). Bilişsel Önyargı ve Hevristik Bağlamında Finansın İnsani Boyutu Olarak “Davranışsal Finans”: Bir Literatür İncelemesi ve Derleme Çalışması. *International Journal of Human Studies*, 1(2), 35-62.
- Tekin, B. (2018). Davranışsal Kurumsal Finans Bağlamında Çıpalama Önyargısının Finansal kararlardaki Etkisi. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 1(2), 101-115.

- Tekin, B. (2018). Firmaların Finansman ve Yatırım kararları Üzerinde İyimserlik Önyargısının Etkisi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 158-171.
- Tekin, B. (2019). Borsa İstanbul'da Mayıs Ayı Satış Etkisi İle Ocak Ayı Etkisinin Araştırılması: BİST 100 Örneği. *International Journal of Economic & Administrative Studies*(24), 287-300.
- Tekin, B. (2019). Kendine Aşırı Güven ve Ölçme Yöntemleri: Davranışsal Finans Kapsamında Bir Literatür İncelemesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 293-308.
- Tekin, B. (2019). Yatırım Aracı Seçiminde Kendine Aşırı Güven ve Cinsiyetin Rolü: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(20), 279-295.
- Tetik, N., Karadeniz, G., Margazieva, N., & Altymyshev, S. (2015). Geleneksel Finanstan Davranışsal Finansa: Hangi Düşüncelerle Harcama ve Yatırım Yaparız. *Reforma*, 3(67), 32-43.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision* , 12.
- Tomak, S. (2009). Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 145-166.
- Toruntay, H. (2011). *Takım Rollerini Çalışması: X ve Y Kuşağı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tufan, C., & Sarıççek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182.
- Tufan, E. (2008). *Davranışsal Finans: Finansal Kararları Yönlendiren Sosyal Psikolojik Anomalilerin Davranışsal Finans Bağlamında İncelenmesi ve İMKB Açısından Değerlendirilmesi*. Ankara: İmaj Yayınevi.

- Tuğlu, S. (2019). *Davranışsal Finans Perspektifinden Yatırımcı Tercihlerinin Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylöl Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Tunçel, A. K. (2013). Aşırı Tepki Hipotezinin Test Edilmesi: Borsa İstanbul Örneği. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi Dergisi*, 32(2), 113-122.
- Turan, ř. (2010). *Davranışsal Finans Perspektifinden Döviz Piyasasında Etkin Piyasalar Hipotezinin Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Turguttopbaş, N. (2008). *Yatırımcı Davranışlarının Finansal Kararlara Etkileri ve Davranışsal Finans Teorilerinin İMKB'de Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Ankara.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgements Under Uncertainty: Heuristics and . *Science*, 1124-1931.
- Uçar, A. R. (2014). *Bireysel Emeklilik Fon Tercihlerinde Davranışsal Finans Eğilimleri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Gebze.
- Ünal, G. (2013). *The Evaluation Of Individual Financial Investments In Terms Of Behavioral Finance: A Capital Market Analysis*. Unpublished Master's Thesis, Gediz University The School Of Social Sciences Business Administration, İzmir.
- Yalçın, K. C. (2009). *Behavioral Finance: Investor Psychology*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İngilizce Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul.
- Yaşar, B. (2008). *Davranışsal Finans ve Fiyat Köpüğü, İMKB Endekslerinde Fiyat Köpüğüyle İlgili Mevsimsel Birim Kök Araştırması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.

- Yaşar, B. (2008). *Davranışsal Finans ve Fiyat Köpüğü: İMKB Endekslerinde Fiyat Köpüğüyle İlgili Mevsimsel Birim Kök Araştırması*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yavuz, E. (2003). *Davranışsal Finans Açısından Finansal Kriz Süreçlerinde Hisse Senedi Piyasası*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Para Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar, İstanbul.
- Yazar, B. (2019). *Finansal Karar Alma Tercihlerinin Belirlenmesinde Yöneticilerin Aşırı Özgüven Eğilimlerinin Davranışsal Finans Çerçevesinde İncelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, İstanbul.
- Yıldırım, H. (2017). *Bazı Davranışsal Finans Modellerinin Bireysel Yatırımcıların Getirilerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yıldız, S. B., Demir, Y., Kalaycı, Ş., & Göksu, A. (2009). Yatırımcıların Psikolojik Önyargıları: İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 46(537), 91-106.
- Yılmaz, S. (2019). *Davranışsal Finans ve Borsa İstanbul'da Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Yosofi, L. (2018). *The Investigation of Individual's Financial Decision In Behavioral Finance Perspective: A Study of Gender Differences In Investment Decision Making*. Unpublished Master Thesis, Çukurova University Institute of Social Sciences, Adana .
- Yörük, N. (2000). *Finansal Varlık Fiyatlama Modelleri ve Arbitraj Fiyatlama* . İstanbul: İ.M.K.B. Yayınları.
- Yörükoğlu, A. (2007). *Davranışsal Finans*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sermaye Piyasası ve Borsa Anabilim Dalı, İstanbul.

Zaleskiewicz, T. (2006). Behavioral Finance. M. Altman içinde, *Handbook of Contemporary Behavioral Economics: Foundations and Developments* (s. 706-728). New York: Development, Behavioral, Law and Money.

EKLER

EK-1. Anket Formu



ANKET FORMU

DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMEL PSİKOLOJİK EĞİLİMLERİNİN Z KUŞAĞI İLE İLİŞKİSİNİN ARAŞTIRILMASI: GÜNEY EGE BÖLGESİ ÜNİVERSİTELERİNDE BİR ANKET UYGULAMASI

Değerli katılımcı;

Bu anket, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi Murat Kutay PAİLER tarafından, yüksek lisans tezinde kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Sizlerden kimlik bilgisi talep edilmeyecektir. Ankette verdiğiniz bilgiler analiz değerlendirilmesi dışında kesinlikle kullanılmayacaktır. Araştırmamıza katıldığınız için teşekkür ederiz.

Murat Kutay PAİLER

Danışman Dr. Öğr. Üyesi Bülent YILDIZ

DEMOGRAFİK SORULAR

Cinsiyet: Erkek () Kadın ()
Yaş: 17-20 () 21-24 () 25 ve üstü ()
Bölüm:
Sınıf: 1 () 2 () 3 () 4 () 5 ve üzeri ()
Program: Birinci Öğretim () İkinci Öğretim ()
Aylık gelir: 0-500 () 501-750 () 751-1000 () 1001 ve üzeri ()
Üniversiteye gelmeden önce ailenizle yaşadığınız şehir:
Aktif olarak bir işte çalışıyor musunuz? Evet () Hayır ()

ANKET SORULARI

1.) Sizce 2018 yılında Türkiye’de aşağıdaki kitap türlerinden hangisinin üretimi/basımı daha fazladır?

a.) Eğitim Yayınları

b.) Edebi Yayınlar

2.) Sizce yukarıdaki soruya verdiğiniz cevap % kaç ihtimalle doğrudur? Lütfen belirtiniz.

.....

3.) Sizce, bulunduğunuz sınıftaki öğrenciler arasında iyi öğrenciler ve kötü öğrenciler olarak bir sınıflandırma yapılırsa, siz hangi grupta bulunursunuz?

a.) İyi Öğrenciler Grubu

b.) Kötü Öğrenciler Grubu

4.) Henüz gerçekleşmemiş olayların sonuçlarını önceden doğru tahmin etme konusunda ne derecede başarılısınızdır?

Hiç	Nadiren	Bazen	Sıklıkla	Daima
-----	---------	-------	----------	-------

5.) “Kenan çok utangaç ve çekingen, sürekli yardımsever fakat ne insanlarla ne de gerçek dünyayla pek bir ilişkisi vardır. Uysaldır, planlama ve düzeni sever, ayrıca ayrıntılara çok önem verir.”

Sizce, Kenan aşağıdaki meslek gruplarından hangisine mensuptur?

a.) Kütüphaneci

b.) Avukat

6.) Farz edelim ki Türkiye’de, 600 kişiyi öldürmesi beklenen bir ölümcül hastalık yayıldı. Hastalıkla mücadele etmek için alternatif program önerilmiş ve bu programların bilimsel kesin sonuçlarının aşağıdaki gibi olması varsayılıyor. Aşağıdaki programlardan hangisini seçersiniz?

a.) Program A: 200 kişi kesin olarak kurtulacak

b.) Program B: 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak, 2/3 olasılıkla kimse kurtulmayacak.

7.) Lütfen aşağıdaki çarpma işlemini çözünüz.

$$23 \times 42 = \dots\dots\dots$$

8.) Cengiz Han'ın ölüm yılı **TAHMİNİNİZİ** lütfen aşağıdaki boşluğa yazınız?

.....

9.) İhtimaller altında düşünüldüğünde, üzerinize uçak parçası düşüp ölme ihtimaliniz mi daha yüksektir, yoksa köpekbalığı saldırısı sonucu ölme ihtimaliniz mi daha yüksektir?

a.) Uçak parçası düşmesi sonucu b.) Köpekbalığı saldırısı sonucu

10.) Lütfen A ve B seçeneklerinden birini seçiniz

a.) %80 olasılıkla 4,000 Türk Lirası kazanma b.) %100 olasılıkla 3,000 Türk Lirası kazanma

11.) Sinemaya gitmeye karar verdiniz ve bileti seansın başlamasından hemen önce gişeden alacaksınız. Biletin değeri 15 TL. Bilet almak için geldiğinizde, yolda gelirken 15 TL'nizi kaybettiğinizi fark ettiniz. Bilet alıp filme girer miydiniz?

a.) Evet bilet satın alırdım. b.) Hayır bilet satın almazdım

12.) Lütfen C ve D seçeneklerinden birini seçiniz

c.) %80 olasılıkla 4,000 Türk Lirası kaybetme

d.) %100 olasılıkla 3,000 Türk Lirası kaybetme

13.) Farz edelim ki A ve B adında iki hisse senedini yıl başında aldınız. İki hisse senedinin de alırken size maliyeti 225'şer TL olduğunu düşünelim. A hisse senedi dönem sonuna doğru yavaş yavaş 175 TL'ye düştü. B hisse senedi ise tüm yıl boyunca 225 TL civarlarında gezinirken yıl sonunda bir gün içerisinde bir anda 185 TL'ye düştü. Yıl sonunda hangi hisse senedinin son durumu sizi daha çok hayal kırıklığına uğrattır?

a.) A hisse senedi b.) B hisse senedi

14.) Farz edelim ki elinizde yüklü miktarda Z hisse senedi bulunmakta. Belirli bir süre sonra Z hisse senedi hakkında medyaya olumsuz haberler düşmeye başlamıştır. Z hisse senedi hakkında tutumunuz ne olurdu?

a.) Dedikodu olduğunu düşünür, dikkate almam. B.) Para kaybedecek olsam da satarım.

15.) Yeni bir ev satın aldınız ve bu ev için 6 ay önceden yeni bir buzdolabı satın aldınız. Buzdolabının değeri 2500 TL'dir. Ödeme planı için firma tarafından iki seçenek sunulmuştur. Hangisini tercih edersiniz?

a.) Eve taşınmadan önce 5 ay boyunca 500'er TL ödemek

b.) Eve taşındıktan sonra 5 ay boyunca 500'er TL ödemek

16.) Sinemaya gitmek için bir gün önceden 15 TL değerinde sinema bileti aldınız. Sinemaya girmeden önce bileti kaybettiğinizi fark ettiniz ve bu yüzden seansa giremiyorsunuz. Tekrar 15 TL ödeyip bilet alır mıydınız?

a.) Evet tekrar bilet alırdım

b.) Hayır tekrar bilet almazdım

17.) Lütfen aşağıdaki A ve B seçeneklerinden birini seçiniz.

a.) %20 olasılıkla 4,000 Türk Lirası kazanma

b.) %25 olasılıkla 3,000 Türk Lirası kazanma

18.) İki aşamadan oluşan bir oyun düşünelim, 1. aşamada hiçbir şey kazanmadan oyunu tamamlama olasılığınız %75, ikinci aşamaya geçebilme ihtimaliniz %25'dir. Eğer ikinci aşamaya ulaşabilerseniz aşağıdakilerden hangisini tercih ederdiniz?

a.) %80 olasılıkla 4,000 Türk Lirası kazanma

b.) %100 olasılıkla 3,000 Türk Lirası kazanma

19.) Farz edelim ki hilesiz madeni bir para 10 kere havaya atıldı ve sonucunda 10 kere yazı sonucu geldi. Sizce 11. atışın sonucunda yazı mı gelir, tura mı gelir?

a.) Yazı

b.) Tura

20.) Yaz aylarında Yunan adalarına tatile gitmek için Ocak ayından 2500 TL değerinde tatil satın aldınız. Tatilinizin ödeme planı için firma tarafında iki seçenek sunulmuştur. Hangisini tercih edersiniz?

c.) Tatile gitmeden önce 5 ay boyunca 500 TL ödemek

d.) Tatilden gittikten sonra 5 ay boyunca 500 TL ödemek.

21.) 100 adet top içerisinde kırmızı topu çekmek üzere bir bahis oynadığınızı farz edelim. Önünüze iki kutu konuluyor. Bu iki kutuda da 100'er top var. A kutusundaki 100 top 50 kırmızı ve 50 mavi şeklinde dağılmaktadır. B kutusundaki 100 topun ise renk dağılımı bilinmemektedir. Kırmızı topu çekmek için hangi kutuyu seçersiniz?

a.) A kutusunu

b.) B kutusunu

22.) Farz edelim ki elinizde A ve B adlarında iki adet yatırım aracı bulunmakta. A yatırım aracı aldığınızdan bu yana %20 kazandırdı, B yatırım aracı ise %20 kaybettirdi. Bu yatırım araçlarına yatırım yaptıktan belirli bir süre sonra nakde ihtiyacınız oldu. Hangi yatırım aracını satardınız?

a.) %20 kazandıran A yatırım aracını

b.) %20 kaybettiren B yatırım aracını

23.) Farz edelim ki Türkiye'de, 600 kişiyi öldürmesi beklenen bir ölümcül hastalık yayıldı. Hastalıkla mücadele etmek için alternatif program önerilmiş ve bu programların bilimsel kesin sonuçlarının aşağıdaki gibi olması varsayılıyor. Aşağıdaki programlardan hangisini seçersiniz?

a.) Program A: 400 kişi ölecek

b.) Program B: 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek