

**T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**



**YATIRIMCILARIN KİŞİLİK TİPİNİN RİSK ALMA DÜZEYİ
ÜZERİNE ETKİSİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nazlı ULUPINAR

**İşletme Anabilim Dalı
İşletme Yönetimi Programı**

HAZİRAN, 2022

T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ



YATIRIMCILARIN KİŞİLİK TİPİNİN RİSK ALMA DÜZEYİ
ÜZERİNE ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nazlı ULUPINAR
(Y1712.045009)

İşletme Anabilim Dalı
İşletme Yönetimi Programı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Nurgün KOMŞUOĞLU YILMAZ

HAZİRAN, 2022

ONAY FORMU



ONUR SÖZÜ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Yatırımcıların Kişilik Tipinin Risk Alma Düzeyi Üzerine Etkisi” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadar ki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve etik geleneklere aykırı düşecek bir davranışımın olmadığını, tezdeki bütün bilgileri akademik ve etik kurallar içinde elde ettiğimi, bu tez çalışmasıyla elde edilmeyen bütün bilgi ve yorumlara kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yaparak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla beyan ederim. 21/03/2022

Nazlı ULUPINAR

ÖNSÖZ

Her zaman arkamda olup beni destekleyen sevgili aileme ve yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen sevgili hocam Nurgün KOMŞUOĞLU YILMAZ' a çok teşekkür ederim.

HAZİRAN, 2022

Nazlı ULUPINAR





YATIRIMCILARIN KİŞİLİK TİPİNİN RİSK ALMA DÜZEYİ ÜZERİNE ETKİSİ

ÖZET

Tasarruf eden bireyler tüketimlerinden geriye kalan miktarları bir takım amaçlar için yatırım araçlarına yönlendirmektedirler. Yatırım yapan bireyler bu aşamada çeşitli faktörlerden etkilenmektedirler. Yatırım kararlarını etkileyebilen bu faktörler kişilik özellikleri, psikolojik etmenler ya da bireyin etkileşimde olduğu sosyal çevre gibi unsurlar olabilmektedir. Bu çalışmada bireysel yatırımcıların yatırım kararı verirken kişilik tiplerinin risk alabilme düzeyi üzerinde etkisinin ne derece olduğu ölçülmeye çalışılmıştır. Bu amaçla 359 bireysel yatırımcı üzerinde anket çalışması yapılarak 16 farklı kişilik tipi ile 7 farklı risk alabilme düzeyi sorusu arasında istatistiksel anlamlılık durumu incelenmiştir. 16 kişilik tipinden bazıları risk alma düzeyi1, bazıları risk alma düzeyi5 ve bazıları ise risk alma düzeyi6 sorularında istatistiksel anlamlılık göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Kişilik, Yatırım, Bireysel Yatırımcı, Risk Alma Eğilimi, Risk Alma Düzeyi



THE IMPACT OF INVESTORS' PERSONALITY TYPES ON RISK TAKING

ABSTRACT

Saving individuals direct the remaining amounts of their consumption to investment tools for a number of purposes. Investing individuals are affected by various factors at this stage. These factors that can affect investment decisions can be personality traits, psychological factors or the social environment in which the individual interacts. In this study, it has been tried to measure the effect of personality types on risk taking level of individual investors while making investment decisions. For this purpose, a survey was conducted on 359 individual investors and the statistical significance between 16 different personality types and 7 different risk taking questions was examined. Some of the 16 personality types showed statistical significance in the risk taking level1, some in the risk taking level5 and some in the risk taking level6 questions.

Keywords: Personality, Investment, Individual Investor, Tendency to Take Risks, Risk Taking Level



İÇİNDEKİLER

Sayfa

ONUR SÖZÜ	i
ÖNSÖZ.....	iii
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	ix
ÇİZELGE LİSTESİ.....	xvii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xxix
I. GİRİŞ	1
II. FİNANSAL KARAR KAVRAM VE KAPSAMI, DAVRANIŞSAL FİNANS VE TEORİLER	3
A. Finansal Kararlar	3
1. Finansal Karar Kavramı	3
2. Finansal Karar Kapsamı.....	3
B. Davranışsal Finans.....	4
C. Davranışsal Finansın Bilim Dallarıyla İlişkisi.....	5
1. Psikoloji	5
2. Sosyal Psikoloji.....	6
3. Sosyoloji	7
4. Antropoloji.....	7
D. Beklenti Teorisi	8
E. Davranışsal Finansın Temelleri	9
1. Bilişsel Psikoloji	9

2. Arbitraj Sınırları	10
F. Davranışsal Finans Modelleri	11
1. Temsili Yatırımcı (Representative Agent) Modeli	11
2. Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam Modeli	12
3. Heterojen Yatırımcılar Arasında İnteraktif İlişki Üzerine Kurulu Hong ve Stein Modeli	12
G. Geleneksel Finans ve Davranışsal Finans Karşılaştırması	13
H. Finansal Davranış	14
III. KİŞİLİK.....	17
A. Kişilik Kavramı ve Tanımı	17
1. Kişiliği Oluşturan Faktörler	18
2. Genetik Faktörler	18
3. Çevresel Faktörler	18
a. Kültürel Faktörler	18
b. Sosyal Yapı ve Sınıf Özellikleri	19
c. Aile	19
B. Kişiliğin Bileşenleri	19
1. Karakter.....	19
2. Mizaç (Huy)	20
3. Benlik	21
4. Yetenek	21
C. Kişilik Kuramları	21
1. Sigmund Freud'un Kişilik Kuramı	22
2. Alfred Adler'in Kişilik Kuramı.....	23
3. Eric Berne'nin Kişilik Kuramı	24
4. Otto Rank'ın Kişilik Kuramı.....	25

5. Karen Horney'in Kişilik Kuramı	25
6. Harry Stack Sullivan'ın Kişilik Kuramı	26
7. Erich Fromm'un Kişilik Kuramı.....	27
8. Raymond Cattell'in Kişilik Kuramı.....	28
9. Hans J. Eysenck'in Kişilik Kuramı.....	29
10. Gordon Allport'un Kişilik Kuramı.....	29
11. C. G. Jung'un Kişilik Kuramı	30
12. Carl Gustav Jung'un Psikolojik Tipleri.....	30
13. Myers Briggs Modeli ve 16 Farklı Kişilik Tipi	33

IV. YATIRIM, YATIRIMCI KAVRAMI VE BİREYSEL YATIRIMCILARIN KARAR MEKANİZMALARINI ETKİLEYEN PSİKOLOJİK FAKTÖRLER39

A. Yatırım Tanımı ve Amacı.....	39
B. Yatırımcı Kavramı ve Türleri	40
1. Bireysel Yatırımcı.....	40
2. Kurumsal Yatırımcı	41
C. Bireysel Yatırımcıların Psikolojik Karakterleri.....	42
1. Bernewall'ın İkili Modeli	42
2. Bailard, Biehl ve Kaiser'in Beşli Modeli.....	43
3. Kişilik Puanlaması	44
D. Bireysel Yatırımcıların Özellikleri	45
1. Bireysel Yatırımcı Risk Profili	46

V. BİREYSEL YATIRIMCILARIN YATIRIM KARARINI ETKİLEYEN UNSURLAR 49

A. Risk.....	49
1. Bireysel Yatırımcılar Açısından Risk Algısı	50
B. Risk Çeşitleri	51
C. Sistemik Riskler	51

1. Satın Alma Gücü Riski	52
a. Faiz Oranı Riski	52
b. Piyasa Riski	52
c. Kur Riski.....	53
d. Politik Risk	53
2. Sistematik Olmayan Riskler.....	53
a. Finansal Risk	54
b. Yönetim Riski.....	54
c. İş ve Endüstri Riski.....	55
d. Faaliyet Riski	55
e. Bireysel Faktörler	56
3. Kişisel Faktörler	56
a. Bilgi Düzeyi ve Zaman.....	56
b. Yatırımcının Yaşı ve Sağlık Durumu	57
c. Yatırımcının Mesleği ve Gelir Düzeyi	58
d. Yatırımcının Kişiliği.....	58
4. Çevresel Faktörler	58
a. Sosyo-Kültürel Çevre	59
b. Aile	59
c. Referans Grup.....	59
5. Finansal Faktörler	60
a. Nakit Akımı	60
b. Risk ve Getiri.....	60
c. Likidite.....	60
d. Yatırım Süreleri	61
D. Bireysel Yatırımcının Davranış Biçimleri	61

1. Psikolojik ve Bilişsel Önyargılar	61
2. Hevrestikler.....	62
a. Temsililik Hevrestiki	63
b. Mevcudiyet Hevrestiki	63
c. Düzeltme ve Çıpalama.....	65
3. Bilişsel Önyargılar	66
a. Aşırı Güven	66
b. İnançta Israrcılık ve Doğrulayıcı Önyargı	67
c. Geri Görüş Önyargısı	68
d. Aşırı İyimserlik (Optimizm) Önyargısı	69
e. Ayrılma Etkisi	70
f. Belirsizlikten Kaçınma ve Aşına Olanı Tercih Etme	70
g. Zaman Değişkenli Tercihler	72
h. Öncelik Etkisi, Sonralık Etkisi ve Sulandırma Etkisi.....	73
i. Muhafazakarlık (Tutuculuk) Eğilimi.....	74
j. Mevcut Durumu Sürdürme.....	75
k. Mizaç Etkisi.....	75
l. Kendine Atfetme Önyargısı.....	75
m. Bağlanma Önyargısı	76
4. Duygusal Yanılgılar	77
a. Pişmanlıktan Kaçınma.....	77
b. Yatkinlik Etkisi.....	78
c. Bilişsel Çelişki.....	78
5. Zihinsel Muhasebe	79
6. Hedonik Düzeltme	80
a. Kolay Para Etkisi	81

b. Riskten Kaçınma Etkisi	82
c. Başabaş Etkisi.....	82
7. Sosyal Etkileşim.....	83
a. Sosyal Bulaşma.....	83
b. Taklit.....	83
8. Medya.....	84
9. Çerçeveleme Etkisi	84
10. Sürü Davranışı.....	86
VI. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	89
A. Araştırma Tasarımı	89
B. MBTI G Formu	90
C. Verilerin Çözümlemesi ve Yorumlanması	93
VII.BULGULAR VE YORUM.....	95
A. Davranışsal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların Kişilik Tiplerinin Değerlendirilmesi	95
B. Yatırımcı Davranışlarının Değerlendirilmesi	98
C. Myers Briggs Psikolojik Tip Belirleyicisi	101
D. Risk Alma Düzeyine İlişkin Bulgular.....	104
E. Risk Alma Düzeyleri ile MYERS BRİGGS Psikolojik Eğilimlerin Varyans Analizi	107
1. Kişilik Puanları ve Risk Alma Düzey1 İncelenmesi.....	108
2. Kişilik Puanları ve Risk Alma Düzey2 İncelenmesi.....	123
3. Kişilik puanları ve risk alma düzey3 incelenmesi	131
4. Kişilik puanları ve risk alma düzey4 incelenmesi	139
5. Kişilik puanları ve risk alma düzey5 incelenmesi	147
6. Kişilik puanları ve risk alma düzey6 incelenmesi	158
7. Kişilik puanları ve risk alma düzey7 incelenmesi	169

VIII. KAYNAKÇA	179
EKLER.....	197
ÖZGEÇMİŞ.....	215





ÇİZELGE LİSTESİ

Sayfa

Çizelge 1.	Finansal Davranış Yüzdeleri	15
Çizelge 2.	: Jung'un Dışadönük ve İçedönük Tipleri	31
Çizelge 3.	: Jung'un Temel Kişilik ve Duyuşsal Özellikler Sınıflaması.....	32
Çizelge 4.	Myers-Briggs Tip Göstergesi (MBTI)	33
Çizelge 5.	Pass Sistemine Göre Risk-Getiri Değerlemesi.....	45
Çizelge 6.	Risk Kaynakları.....	51
Çizelge 7.	Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı.....	96
Çizelge 8.	Katılımcıların Medeni Durumuna İlişkin Dağılım.....	96
Çizelge 9.	Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı.....	96
Çizelge 10.	Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı	97
Çizelge 11.	Katılımcıların Meslek Bilgileri Dağılımı	97
Çizelge 12.	Katılımcıların Gelir Seviyesi Dağılımı.....	97
Çizelge 13.	Yatırım Süresi Dağılımı	98
Çizelge 14.	Yatırım Yapılan Araçlara İlişkin Dağılım.....	99
Çizelge 15.	Yatırım Araçlarının Önem Sıralaması.....	100
Çizelge 16.	Yatırım Kararlarında Etkili Olan Bilgi Kaynakları	100
Çizelge 17.	Yatırımları Kontrol Etme Süreleri.....	100
Çizelge 18.	Yatırım Yaparken Tercih Edilen Araçlar	101
Çizelge 19.	MYERS BRİGGS - Kişilik Profillerinin Dağılımı.....	102
Çizelge 20.	Kişilik Profillerinin Puanlarına Ait Özel İstatistikler	102
Çizelge 21.	Kişilik Profillerinin Puanlarına Ait Özel İstatistikler	103

Çizelge 22.	Risk Alma Düzey1.....	104
Çizelge 23.	Risk Alma Düzey2.....	104
Çizelge 24.	Risk Alma Düzey3.....	105
Çizelge 25.	Risk Alma Düzey4.....	105
Çizelge 26.	Risk Alma Düzey5.....	105
Çizelge 27.	Risk Alma Düzey6.....	106
Çizelge 28.	Risk Alma Düzey7.....	106
Çizelge 29.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	108
Çizelge 30.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	108
Çizelge 31.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	109
Çizelge 32.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	109
Çizelge 33.	ENFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları.....	109
Çizelge 34.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	110
Çizelge 35.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	111
Çizelge 36.	ENTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	111
Çizelge 37.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	112
Çizelge 38.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	112
Çizelge 39.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	113
Çizelge 40.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	113
Çizelge 41.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	113
Çizelge 42.	ESTJ Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu.....	113
Çizelge 43.	ESTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	114
Çizelge 44.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	115
Çizelge 45.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	115
Çizelge 46.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	115
Çizelge 47.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	115

Çizelge 48.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	116
Çizelge 49.	INFP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu.....	116
Çizelge 50.	INFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları.....	116
Çizelge 51.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	117
Çizelge 52.	INTJ Kişilik Puanı F testi Sonucu	118
Çizelge 53.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	118
Çizelge 54.	INTP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu	118
Çizelge 55.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Testi.....	118
Çizelge 56.	ISFJ Kişilik Puanı F testi Sonucu	119
Çizelge 57.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	119
Çizelge 58.	ISFP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu	119
Çizelge 59.	ISFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	120
Çizelge 60.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	121
Çizelge 61.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	121
Çizelge 62.	ISTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	121
Çizelge 63.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	122
Çizelge 64.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	123
Çizelge 65.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	123
Çizelge 66.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	123
Çizelge 67.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	124
Çizelge 68.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	124
Çizelge 69.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	124
Çizelge 70.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	124
Çizelge 71.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	125
Çizelge 72.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	125
Çizelge 73.	ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	125

Çizelge 74.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	125
Çizelge 75.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	126
Çizelge 76.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	126
Çizelge 77.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	126
Çizelge 78.	ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	126
Çizelge 79.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	127
Çizelge 80.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	127
Çizelge 81.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	127
Çizelge 82.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	127
Çizelge 83.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	128
Çizelge 84.	INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	128
Çizelge 85.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	128
Çizelge 86.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	128
Çizelge 87.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	129
Çizelge 88.	INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	129
Çizelge 89.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	129
Çizelge 90.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	129
Çizelge 91.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	130
Çizelge 92.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	130
Çizelge 93.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	130
Çizelge 94.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	130
Çizelge 95.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	131
Çizelge 96.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	131
Çizelge 97.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	132
Çizelge 98.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	132
Çizelge 99.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	132

Çizelge 100.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	132
Çizelge 101.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	133
Çizelge 102.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	133
Çizelge 103.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	133
Çizelge 104.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	133
Çizelge 105.	ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	134
Çizelge 106.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	134
Çizelge 107.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	134
Çizelge 108.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	134
Çizelge 109.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	135
Çizelge 110.	ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	135
Çizelge 111.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	135
Çizelge 112.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	135
Çizelge 113.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	136
Çizelge 114.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	136
Çizelge 115.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	136
Çizelge 116.	INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	136
Çizelge 117.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	137
Çizelge 118.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	137
Çizelge 119.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	137
Çizelge 120.	INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	137
Çizelge 121.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	138
Çizelge 122.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	138
Çizelge 123.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik test Sonucu	138
Çizelge 124.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	138
Çizelge 125.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	139

Çizelge 126.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	139
Çizelge 127.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	139
Çizelge 128.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	139
Çizelge 129.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	140
Çizelge 130.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	140
Çizelge 131.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	140
Çizelge 132.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	140
Çizelge 133.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	141
Çizelge 134.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	141
Çizelge 135.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	141
Çizelge 136.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	141
Çizelge 137.	ESFJ Kişilik Puanlarının Homojenlik Test Sonucu	141
Çizelge 138.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	142
Çizelge 139.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	142
Çizelge 140.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	142
Çizelge 141.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	142
Çizelge 142.	ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	143
Çizelge 143.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	143
Çizelge 144.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	143
Çizelge 145.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	143
Çizelge 146.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	144
Çizelge 147.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	144
Çizelge 148.	INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	144
Çizelge 149.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	144
Çizelge 150.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	145
Çizelge 151.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	145

Çizelge 152.	INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	145
Çizelge 153.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	145
Çizelge 154.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	146
Çizelge 155.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	146
Çizelge 156.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	146
Çizelge 157.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	146
Çizelge 158.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	147
Çizelge 159.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	147
Çizelge 160.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	147
Çizelge 161.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	148
Çizelge 162.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	148
Çizelge 163.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	148
Çizelge 164.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	149
Çizelge 165.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	149
Çizelge 166.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	149
Çizelge 167.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	149
Çizelge 168.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	150
Çizelge 169.	ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	150
Çizelge 170.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	150
Çizelge 171.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Varsayımı	151
Çizelge 172.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	151
Çizelge 173.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	151
Çizelge 174.	ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	151
Çizelge 175.	ESTJ kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları.....	152
Çizelge 176.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	152
Çizelge 177.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	153

Çizelge 178.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	153
Çizelge 179.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	153
Çizelge 180.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	153
Çizelge 181.	INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	154
Çizelge 182.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	154
Çizelge 183.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	154
Çizelge 184.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	154
Çizelge 185.	INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	155
Çizelge 186.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	155
Çizelge 187.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	155
Çizelge 188.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	155
Çizelge 189.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	156
Çizelge 190.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	156
Çizelge 191.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	156
Çizelge 192.	ISF Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	157
Çizelge 193.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	158
Çizelge 194.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	158
Çizelge 195.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	159
Çizelge 196.	ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	159
Çizelge 197.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	159
Çizelge 198.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	159
Çizelge 199.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	160
Çizelge 200.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	160
Çizelge 201.	Çizelge 7.195: ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	160
Çizelge 202.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	160
Çizelge 203.	ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	161

Çizelge 204.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	161
Çizelge 205.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	161
Çizelge 206.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	161
Çizelge 207.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	162
Çizelge 208.	ESTJ kişilik Puanı F Testi Sonucu	162
Çizelge 209.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	162
Çizelge 210.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	163
Çizelge 211.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	163
Çizelge 212.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	163
Çizelge 213.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	164
Çizelge 214.	Çizelge 7.208: INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	164
Çizelge 215.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	164
Çizelge 216.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	164
Çizelge 217.	INTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonucu.....	165
Çizelge 218.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	165
Çizelge 219.	INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	166
Çizelge 220.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	166
Çizelge 221.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	166
Çizelge 222.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	166
Çizelge 223.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	167
Çizelge 224.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	167
Çizelge 225.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	167
Çizelge 226.	ISTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları	168
Çizelge 227.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	169
Çizelge 228.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	169
Çizelge 229.	ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	169

Çizelge 230.	: ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	170
Çizelge 231.	ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	170
Çizelge 232.	ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	170
Çizelge 233.	ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	170
Çizelge 234.	ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	171
Çizelge 235.	ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	171
Çizelge 236.	ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	171
Çizelge 237.	ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Varsayımı	171
Çizelge 238.	ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	172
Çizelge 239.	ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	172
Çizelge 240.	ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	172
Çizelge 241.	ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	172
Çizelge 242.	ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	173
Çizelge 243.	ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	173
Çizelge 244.	ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	173
Çizelge 245.	INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	173
Çizelge 246.	INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	174
Çizelge 247.	INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	174
Çizelge 248.	INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu	174
Çizelge 249.	INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	174
Çizelge 250.	INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	175
Çizelge 251.	INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	175
Çizelge 252.	INTP Kişilik Puanı Brown-Forsythe / Welch Test Sonucu.....	175
Çizelge 253.	ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik test Sonucu	175
Çizelge 254.	ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	176
Çizelge 255.	ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	176

Çizelge 256.	ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	176
Çizelge 257.	ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu	176
Çizelge 258.	ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu	177
Çizelge 259.	ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu.....	177
Çizelge 260.	ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu.....	177





ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1.	. Kişilik ile Mizaç Arasındaki İlişki	20
Şekil 2.	. BB&K Modelinin Grafikselsel Temsili.....	43
Şekil 3.	Yatırımcıların Risk Karşısındaki Tutumları.....	46





I. GİRİŞ

Yatırım faaliyetlerinde bulunan bireylerin ana amacı getiri düzeylerini en üst seviyeye çıkarmak ve maliyetlerini en az seviyeye indirebilmektir. Davranışsal finans literatürde bireyleri; homo-economicus yani rasyonel düşünüp maksimum fayda teorisi odaklı davranışlarda bulunarak, devamlı doğru olan kararları veren ve herhangi bir şeyden etkilenmeyen birey olarak tanımlamaktadır. Bireyler gelirlerinden belli bölümleri tasarruf etmek için ayırarak yatırım yapmaya çabalamaktadırlar. Yatırım maddi olarak getiri sağlayabileceği gibi zarar edilebilme durumuna da neden olabilmektedir. Bu durum bireyleri karar verme aşamasında etkilemektedir.

Finsansal piyasalar gelişip, yatırım alternatifleri çoğaldıkça finansal risk algılaması daha fazla önem arz etmeye başlamıştır. Buda finansal risk algılamalarının analizi üzerinde durulması gerekliliğini göstermiştir.

Yatırımcıların algıladıkları risk üzerinde, kişilik özellikleri, psikolojik-demografik faktörler ve sosyo-ekonomik faktörler etkili olmaktadır. Tüm bu faktörler yatırımcının kararı üzerinde etkili olabilmektedir. Ayrıca yatırımcılar risk almayı seven, risk almaktan kaçınan ve riske kayıtsız olarak da üçe ayrılmaktadırlar.

Kişilik özellikleri, yatırımcıların yatırım kararları üzerinde etkili olan önemli etkenlerden bir tanesidir. Yatırımcıların finansal kararlar alırken hangi amaçla, hangi faktörden etkilenecek, hangi yatırım araçlarına yöneldikleri ve risk alabilme durumlarının kişilik tipleri ile bağlantı durumu araştırmaya konu olmuştur.

Bu çalışmada bireysel yatırımcıların kişilik tiplerinin, yatırım kararı verme aşamasında risk alabilme durumuna etkisinin olup olmadığı incelenmek istenmektedir.

Myers-Briggs Kişilik Envanteri'ndeki 16 kişilik tipi ele alınarak, bu kişilik tiplerinin, birey yatırım kararı verirken risk alabilme düzeyine etkisinin olup olmadığı incelenmek istenmektedir.



II. FİNANSAL KARAR KAVRAM VE KAPSAMI, DAVRANIŞSAL FİNANS VE TEORİLER

A. Finansal Kararlar

Finansal kararlar bireylerin gereksinimlerini en uygun olan yerden en uygun şekilde temin etmek için aldıkları kararlardır. Finansal kararlar bireyler için kendilerine en uygun karar verme tercihini ifade etmektedir. Finans, para kavramıyla ilgilidir. Finansal kararlar paranın çoğalmasından iş hayatına kadar hatta ülke yönetimindeki gerekliliklere kadar her şeyde söz sahibidir. Finansal kararlar alınırken önemli olan (Besley & Brigham, 2012:4).

- Fazla değer kazanmak her zaman kaybetmeye tercih edilmelidir.
- Kısa vadede elde edilen para uzun vadede elde edilen paradan her zaman daha değerlidir.
- Az riskli olan varlıklar her zaman daha riskli olan varlıklara tercih edilmelidir.

1. Finansal Karar Kavramı

Karar verme, var olan seçenekler arasındaki en iyi olanı seçme sürecidir. Gelecekle alakalı kararlar alırken bunun finansal boyutları da bulunmaktadır.

Karar verme alanında matematik, istatistik, ekonomi, sosyoloji ve psikoloji şeklinde çalışmalar mevcuttur. Bu alanda yapılanlar, normatif ve betimleyici soruları işaret etmektedir. Normatif analizin ilgi alanı rasyonellik ve karar vermedir. Betimleyici analizinki ise bireylerin hem inanış hem de seçimleridir. Karar verirken analiz riskli ve risksiz olan seçenekler arasında yapılmalıdır (Kahneman ve Tversky, 1984: 341).

2. Finansal Karar Kapsamı

Bireysel ve işletmeler açısından finansal karar kapsamında kaynak bulmak ve yatırım alanlarına kaynak aktarmak olarak iki boyuttan söz edebiliriz. Para

piyasalarına başvurularak kredi kurumlarına borçlanması, hisse senedi tahvil gibi ihraç ederek sermaye piyasalarında kaynak bulunması durumu söz konusudur. Mevcut kaynakların değerlendirilmesinde ise, hisse senedi, tahvil, bono gibi araçların satılması da finansal karardır. Bu süreçlerin tamamı finansal karar alanını oluşturmaktadır (Tufan, 2008a: 10).

B. Davranışsal Finans

İktisat bilimi insan doğası ve davranışı hakkında basitleştirici varsayımlarda bulunmuş, insanın karar alma mekanizmasında etkin olan motivasyonlarını görmezden gelmiştir. Davranışsal finans bu boşluğu doldurabilmek için, klasik ve neo klasik yaklaşımın yetersiz kalmasıyla oluşan teorik arayışlar sonucu ortaya çıkmıştır. Klasik ve neo-klasik yaklaşımlarda bireyler homo economicus olarak adlandırılmaktadırlar. Homo economicus rasyonel düşünebilen, maksimum fayda teorisi odaklı hareket eden, sürekli doğru karar veren ve hiçbir şeyden etkilenmeyen birey demektir. Bu varsayımların finansal konuları açıklamada ki yetersizlikleri davranışsal finansın oluşmasını sağlamıştır. Davranışsal finans, geleneksel finans teorilerinin yetersiz kaldığı karar alma sürecini etkileyen psikolojik ve sosyolojik durumları da içine alan bir bileşim olarak ortaya çıkmıştır. Bu teori insanların duygu, düşünce ve ruhsal durumlarının değişebilir nitelikte olduğunu ve rasyonel kararlar alamayacaklarını varsayar. Günümüz sosyal yapıları belirsizliğin hakim olduğu karmaşık ve değişkeni fazla olan yapılardır. Bu durum bireyin homo economicus olmasına olanak tanımamakta, her konuda her bilgiye sahip olma durumu gerçekleşmemektedir. Davranışsal finans bu savunmaları yaparken bilim dallarından da yararlanmaktadır. Bu bilim dallarına sosyoloji, psikoloji, antropoloji gibi dallar örnek verilebilir. Davranışsal finans başta sosyoloji ve psikoloji vb. bilimlerinin yardımıyla beraber beklenen fayda teorisi, rasyonel davranış ile çelişen durumların açığa çıkmasıyla ilgilenir (Frankfurter ve Mcgoun, 2000: 211).

Davranışsal finansın başlangıcı olarak literatürde Kahneman ve Tversky'nin 1979 da Econometrica'da yayımlanan makaleleri gösterilmektedir. Kahneman ve Tversky'nin yaptıkları karar verme ve yargılama alanındaki çalışmalar, finans alanında dönemin başlamasını sağlamıştır. Çalışmalar finans - psikoloji arasında bağ oluşmasını sağlamıştır. Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi

davranışsal finansın temelidir. Beklenti teorisine göre yatırımcılar, kazanç ve kayıp kavramlarına değişik olasılık düzeyinde değişik ağırlıklar vermektedir (Kahneman ve Tversky, 1979a: 263-292).

Davranışsal finans, yatırımcı davranışları, bu davranışların finansal pazarlar üzerinde nasıl etkisinin olmasıyla ilgilenmektedir. Davranışsal finans, yatırımcı psikolojisi ve yatırımcıların davranışsal özelliklerinin varlık fiyatlama modellerine yaptığı katılım konusunda katkılar yapmıştır. Yatırımcıların davranışında şekillenmeler ve yatırım kararları, temel bilgilerin yorumlanması, yatırımcıların karar alırken finansal faktörler yanında kişisel faktörlerinde etki etmesi şeklindeki konularda açıklamalarda bulunur (Altay, 2008a: 18).

Davranışsal finans yaklaşımında insanlar rasyonel olarak değil normal olarak kabul edilirler. Yatırımcılar yatırım kararı alırken risk ve getiriden başka değişkenleri de göz önüne almaktadırlar. Bütün değişkenlerin değerlendiriliyor olması sürecin kusursuz olması demek değildir. Sonuçta alınan kararlar, faydayı maksimize etmek için değil de yatırımcının tatmin olduğu kararlar olduğu öne sürülmektedir (Estrada, 2001: 6).

Bu bilgiler ışığında bireylerin homo economicus olmadığını söyleyebiliriz. Davranışsal finans, bireylerin rasyonel olmadığını kabul ederek bazı finansal olayların anlaşılabilmesini sağlamıştır. Yani yatırımcılar geleneksel finans yaklaşımında anlatıldığı şekilde rasyonel olmak zorunda değildir.

C. Davranışsal Finansın Bilim Dallarıyla İlişkisi

Davranışsal finansın temelleri insan davranışıyla ilgili olan dört bilim dalına dayanmaktadır. Bunlar: psikoloji, sosyal psikoloji, sosyoloji ve antropolojidir.

1. Psikoloji

Psikolojinin ilgilerinden biride bilişsel psikoloji alanındaki düşünme ve düşünme sürecidir. İnsanı anlamak için yapılan çalışmaların çerçevesini bilgilenme süreci oluşturmaktadır. Psikolojinin başlıca ilgi alanları: algı, öğrenme, sorun çözme, hafıza, dikkat, dil ve duygudan oluşmaktadır. Yatırım kararı alan yatırımcıların, karar alma esnasında etkisinde kaldıkları tüm olay ve olgular psikoloji biliminin ve dolayısıyla davranışsal finansın ilgisine

girmektedir. Bunun yanı sıra kişilik kavramı da psikolojiyle iç içedir (Tufan, 2008b: 44).

2. Sosyal Psikoloji

Sosyal psikolojinin önderlik, toplumsallık, tutum değişikliği, grup dinamiği gibi git gide daha az ilgi görmeye başlayan konularının yanında son zamanlarda ilginin daha çok arttığı bazı konuları vardır. Bunlar: sevgi, çekicilik, saldırganlık ve sosyal algı, özgeci davranış, uyma davranışı, yükleme kuramı ve çevresel psikolojidir (Freedman, Sears ve Carlsmith, 2003a: 13).

Davranışsal finansın insanların akılcı davranmayabilecekleri konusunda öne sürdüğü olgusu sosyal psikolojiyle desteklenmektedir. Mesela, ...çok sınırlı bilgiye ve ipucuna sahip olunmasına karşın başkalarına dair izlenimler oluşturmak insanlarda önemli evrensel eğilimlerden biridir (Freedman, Sears ve Carlsmith, 2003b: 96). Dolayısıyla yatırımcılar söz konusu olduğunda da yeterli bilgi sahibi olunmasa bile, izlenimlerinin olumlu olduğu alanlar konusunda yatırım yapabileceklerini söyleyebiliriz.

Yatırımcılar piyasayla ilgili haber aldıklarında kendilerine göre yorumlamakta ve karar vermektedirler. Bu algıdan kaynaklıdır. Algı, kişilerin çevreleriyle alakalı bilgileri duyma, algılama ve değerlendirme sürecidir şeklinde tanımlayabiliriz. Buradaki önemli nokta, kişinin göstereceği davranışı ve davranışa sebep olan uyarının algılanma şeklindeki etkilenmedir. İki farklı kişi aynı şeyi farklı farklı algılayabilmektedir. Bu farklı algının sebebi ise kişilerin sahip oldukları değerler, amaçlar, hedefler, gereksinimler, kültürel ortamları, bilgileri, hisleri ve geçmiş deneyimleri, fiziksel özellikleri gibi etkenlerdir. Bu faktörler içsel ve dışsal faktörler şeklinde ikiye ayrılmaktadır (Koçel, 2003a: 532-533).

- Dışsal Faktörler: Uyarıcı farklılıkları, uyarıcı hareketliliği, tekrarlama, yenilik ve benzerlik, genel görüş.
- İçsel Faktörler: Algılayanın kişiliği, kişiliğinin özellikleri, gereksinimleri, amaçları, motivasyonları.

3. Sosyoloji

Sosyoloji, bireylerde empati yeteneğini kuvvetlendirmektedir. Diğer bireylerin üzüntülerini, düşlerini ve hissettiklerini anlamamıza olanak tanır. Bu sayede başka toplumlar hakkında bilgimizde artmış olur.

Ayrıca sosyoloji, ekonomik birimler arasında oluşan toplumsal ilişkinin incelenmesi sağlar (Koçel, 2003b: 651-652).

Toplumsal davranış türleri Weber tarafından dörde ayırmıştır. Bunlar (Bozkurt, 2004: 17).

- Amaçla İlgili Rasyonel Davranış: Kişinin yaşadığı dünyadaki nesnelerin ve insanların davranışlarıyla beklentilerde bulunması, beklentilerini ölçüp biçerek belirlediği amacına ulaşabilme açısından araç olarak kullanmasıdır.
- Değerle İlişkili Rasyonel Davranış: Kişinin ahlaki, estetik ya da dini bakımdan inandığı değerlerden dolayı sergilediği davranışlardır ve davranışının sonucunun neyi doğuracağını dikkate almamalarıdır.
- Duygusal Davranış: Duygusal tutum ve heyecanlarla anlık olarak yapılan davranışa denmektedir. Günlük olmayan yani alışılmamış bir duruma karşı kontrolün kaybedilmesiyle yapılan tepki şeklinde kendini gösterebilmektedir.
- Geleneksel Davranış: Bireyin alışkanlıklarına göre davranmasıdır.

4. Antropoloji

Antropoloji ilk insandan modern insana olan dönemleri incelemektedir. Atalarımızdan genlerimizle edindiğimiz davranış şekillerimizi kültür olarak aktarmaktadır. Antropoloji eski toplumları incelerken, sosyoloji modern toplumları incelemektedir. Antropoloji üç alana ayrılmaktadır. Bunlar (Bozkurt, 2004: 20):

- Şekilcilik: Neoklasik iktisatla bağlantılıdır ve ekonomiyi kıtlık koşullarında fayda maksimizasyonu çalışması şeklinde tanımlar.
- Gerçekçilik: Rasyonel karar verme ve kıtlık koşulunu umuramayarak bireyin sosyal ortam ve doğal ortamda yaşama şekliyle ilgilenmektedir.

Toplumun hayatta kalma stratejisini çevre ve materyal koşullarına adapte olabildiğini ve bu sürecin hem fayda maksimizasyonu içerebileceğini hem de fayda maksimizasyonu içermeyebileceğini belirtmektedir.

- Kültürelcilik: Bu yaklaşım insanların sadece kültürel altyapılarıyla değil aynı zamanda insanların satın aldığı şeylere yükledikleri değerlerle de ilgilenmektedir.

D. Beklenti Teorisi

Yapılan araştırmalar sonucunda beklenen fayda teorisinde bir takım sorun ve eksikliklerin olduğu meydana çıkmıştır. Örneğin beklenen fayda teorisinde, bireylerin risk almaktan kaçınan yapısının olduğu söylenmektedir.

Kahneman ve Tversky, normatif temellere göre tercihlerin gerçekleştirilmesinin olanaklı olmadığını ve normatif yaklaşımların geçerliliğinin olmadığını belirtmişlerdir. Bunun sebebi; baskınlık ve değişmezlik kurallarını normatif tercihlerin ihlal etmesidir. Beklenen fayda kuramının varsaydığı şekilde fayda, servetin nihai durum yerine kazanca ve kayba yönelik şekillenmesidir. Bunun yanında beklenti teorisi ise betimleyici bir karar analiz modelidir (Barberis ve Thaler, 2002a: 1-61).

Kahneman ve Tversky'nin bu Beklenti Teorisi, geleneksel finansın açıklamada güçlük yaşadığı alanlara psikolojik açıklamalar sağlamaktadır.

Beklenti teorisi, bireylerin tamamı olmasa bile rasyonel olmayan seçimler yapabileceklerini bulgularla ortaya koymuştur. Beklenen Fayda Teorisi, bireylerin risk barındıran tercihler arasında yaptıkları seçimlerin beklenen faydasını maksimize etmeye çalıştıklarını varsayar ve her sonucun faydasını olasılıklarla ölçerek en fazla ağırlığa sahip seçeneği seçeceğini varsayar. Beklenti Teorisi, Beklenen Fayda Teorisine benzer şekilde insanların faydayı maksimize etmeye çalıştığını belirtmektedir. Fakat bu kararlara ilave kurallar ve spesifik beklentiler altında yapar şeklinde vurguda bulunmaktadır (Döm, 2003: 14).

Beklenti Teorisi ve Beklenen Fayda Teorisi arasında farklılıklar bulunmaktadır. Beklenti Teorisi'nin temelini oluşturan farklılıklar aşağıdaki gibidir (Ding ve Seetoh, 2004: 2-3):

- Beklenen Fayda Teorisi, Faydayı değerlendirmeyi bireyin servetlerindeki nihai durumdan hareketle yapmaktadır. Buna ek olarak servetin nihai durumu bireyin hali hazırda var olan varlıklarına ek tercihin sağlayacağı faydaları içerir. Beklenti Teorisi ise, tercihlerin servette nasıl bir değişim yaratacağı konusuyla ilgilenmektedir.
- Beklenen Fayda Teorisi, her seçeneğin olası sonuçlarının olasılıklarıyla ağırlıklandırılıp toplanması şeklinde bulunmaktadır. Beklenti Teorisi ise, değer fonksiyonundaki hesaplamada karar ağırlıklarını kullanmaktadır.
- Beklenen Fayda Teorisinde, yatırımcılar için üç sınıflama bulunmaktadır. Bunlar: riskten kaçan, riske karşı duyarsız ve riskten kaçınmayan şeklindedir. Beklenti Teorisi ise, servet düzeyine bakmaksızın bireylerin kazançta riskten kaçındıklarını, kayıp durumu olduğunda ise riskten kaçınmadıklarını belirtmektedir.

Beklenti teorisinde, yatırımcı risk alır ama bu risk getiri beklentilerindeki artışla bağlantılı değildir. Tam tersine bireylerin risk almasındaki asıl neden kayıptan kaçınma davranışıdır. Bu teoriye göre kayıplar kazançlara göre önem arz etmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979b: 285).

E. Davranışsal Finansın Temelleri

Davranışsal finans, insanların rasyonel olmadıkları üzerinde durarak piyasada oluşan aşırılıklarında başka türlü açıklanamayacağını öne sürerek geliştirilmiştir. Davranışsal finansın ilgilendiği, piyasa anomolileri, arbitraj ve karar alma süreçleridir. Davranışsal finans bilişsel psikoloji ve arbitraj sınırları temelleri üzerinde durmaktadır.

1. Bilişsel Psikoloji

Psikoloji, insanların davranışlarını inceleyen bilim dalıdır. İnsan yaratılışı gereği meraklıdır ve merakından ötürü öğrenme ihtiyacı taşımaktadır. İnsanlar kendini, çevresini ve dış dünyada olup bitenleri algılama güdüsü taşır.

Bilişsel Psikoloji'nin bazı temel yaklaşımları şu şekildedir (Yahyaoglu, 2011):

- **Uyum Sağlama:** İnsan zihni tutarlı olabilmek ve sağlıklı davranış şekilleri sergileyebilmek için disipline edilmesi gereken bir oluşumdur. Uyum sağlama sürecinin başarıyla tamamlanabilmesi de bunun en önemli şartıdır. Buda zihinsel uyum ve performansın davranışlara dönüşmesiyle olur. Bilişsel psikolojide insanlar sadece çevrelerinde koşulları kendilerine uydurarak değil, vazgeçemeyeceği ya da çok önemli gördüğü durumlarda da ihtiyaçları için çevresinde değişiklikler yapmaktadır. Böyle durumlarda uyum aktif bir süreç olmaktadır.
- **Sembolik Düşünme Yetisi:** İnsanlar sembolik düşünebilme yetisine sahiplerdir. Yani algıladıkları cisim ya da olayları zihinlerinde sembole dönüştürülebilmektedir. Sembol resim, şekil, sayı, ses ya da bir birey gibi birçok şey olabilmektedir. İnsanlar aynı olayları zihinlerinde farklı şekillerde sembolize edebilirler. Bilişsel psikoloji, zihinsel ve sezgisel yanılgıları açıklamaktadır.

2. Arbitraj Sınırları

Arbitraj, fiyat farklılıklarından yararlanmak amacıyla iki farklı piyasada bulunan aynı ya da farklı menkul kıymetin eş zamanlı alınıp satılması işlemidir.

Rasyonel şekilde yapılan arbitraj, rasyonel olmayan yatırımcıların piyasadaki fiyatlara olan etkisini yok etmektedir. Eğer hisse senedi fiyatı irrasyonel yatırımcılar varlığıyla reel değerinden fazla saparsa, fazla fiyatlanmayı gören arbitrajcılar yükselen hisse senedini satarak eş zamanlı olarak yerine eş risk seviyesinde farklı bir hisse senedini daha uygun fiyata alacaktır. Arbitrajcı işlemi sayesinde fazla değerlendirilen hisse senedi fiyatı reel değerine yaklaşacaktır (Döm, 2013).

Davranışsal finansın önemini arttıran çalışmalar, rasyonel ve irrasyonel yatırımcıların işlem gerçekleştirdiği ekonomide, irrasyonelitenin fiyatlardaki etkisinin önemli ve uzun süreli olduğuyla ilgili yapılan teorik çalışmalardır. Bu çalışmalar davranışsal finans temelini oluşturan iki başlıktan biri olan sınırlı arbitraj kavramıyla alakalıdır. Piyasalarda maliyetsiz ya da risksiz arbitraj imkanı yoktur. Hatalı fiyatlama oluştuğunda, hatalı fiyatlamayı ortadan kaldırmak için oluşturulan stratejiler hem risklidir hem de maliyetlidir. Ayrıca hatalı fiyatlama

sebebiyle ortaya çıkan fırsatlar cazibesini yitirmektedir (Barberis ve Thaler, 2002: 1056-1057).

F. Davranışsal Finans Modelleri

1979 yılında Kahneman ve Tversky'nin *Econometrica*'da yayınlanan "Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Analizi" isimli makalesinden sonra davranışsal finans konusunda farklı modeller oluşturmuştur. Bunlar yatırımcı davranışı ve yatırımcı duyarlılığını ortaya koyma çabası taşır. Bu davranışsal modeller yoğunlukla irrasyonelliğin özel formlarını kabul etmektedir (Kıyılar ve Akkaya, 2016a: 131).

Davranışsal finans modelleri, etkin piyasalar hipotezinin geçersiz olduğunu vurgulamaktadır. Bu modeller hisse senedi piyasalarında gerçekleşen aşırı reaksiyon ile düşük reaksiyon anomalilerini açıklamaya çalışmaktadır.

Son yıllarda birçok ampirik çalışma yapılmış ve bu çalışmalarda üç adet davranışsal finans modeli ortaya çıkmıştır (Kıyılar ve Akkaya, 2016b: 131):

- Barberis, Shleifer ve Vishny (1998)'in psikolojik bulgular üzerine kurulu olan "temsili yatırımcı-representative agent" modeli
- Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam (1998)'in aşırı güven ve yanlı kendine atfetme üzerine kurulu olan modeli
- Hong ve Stein (1999)'in heterojen yatırımcılar arasında bulunan interaktif ilişki modelleridir.

1. Tamsili Yatırımcı (Representative Agent) Modeli

Barberis, Shleifer ve Vishny (1998) tarafından geliştirilmiştir. İnançlar üzerine kurulu bu modelde yatırımcı hem temsili hatasına hem de muhafazakarlık hatasına kapılmaktadır. Düşük reaksiyon tutuculuk eğilimi, aşırı reaksiyon temsil etme kısa yolu ile açıklanmaktadır (Barberis ve Thaler, 2003: 1052-1114).

Muhafazakarlık; yatırımcıların yeni bulgularla karşılaşmalarında var olan inançlarını ve tutumlarını kolaylıkla değiştirememesi eğilimi taşıma durumudur.

Temsil Etme Kısa Yolu; yatırımcıların yargıya varırken en son ve en fazla göze çarpan unsurlara ağırlık verirken, diğer istatistiki özellikleri görmezden gelme eğilimidir (Kahneman ve Tversky, 1974: 1124-1131).

2. Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam Modeli

Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam (1998) tarafından oluşturulan ve aşırı güven ile yanlış kendini atfetme şeklinde iki bilişsel önyargının bulunduğu modeldir. Aşırı reaksiyon oluşumu kişisel özel bilgilerden, düşük reaksiyon oluşumu ise kamusal sinyallerden oluşmaktadır. Aşırı güven, yatırımcının bilgisine olması gerekenin üstünde güven duymasından kaynaklanır. Aşırı güvene sahip yatırımcı kendi özel bilgi sinyallerini başkalarından farklı değerlendirerek kendi bilgilerine öncelik tanır (Kıyılar ve Akkaya, 2016c: 134-135).

Yanlış kendine atfetme bilişsel önyargısı ise bireylerin başarılı olunan olayları kendi yeteneklerine bağlaması durumudur. Başarılı olayları kendi yeteneğine bağlayan birey başarısızlık durumunu ise kötü talih şeklinde dış etkenlere bağlamaktadır. Aynı durum finansal piyasalar içinde geçerlidir. Yatırımcılar kazançlı durumu kendi becerilerine atfeder ama başarısız sonuçları dış faktörlere bağlarlar.

3. Heterojen Yatırımcılar Arasında İnteraktif İlişki Üzerine Kurulu Hong ve Stein Modeli

Hong ve Stein'in isimleriyle bilinen heterojen yatırımcı modeli, piyasada bulunan iki yatırımcı tipinden bahsederek bu yatırımcılarında sınırlı rasyonellikte olduğunu varsaymaktadır. Bu iki yatırımcı tipi momentum yatırımcıları ve haber avcılarıdır. Modeldeki yatırımcı gruplarının ikisi de rasyonel değildir ve kamuya açık bilgiyle sınırlı hareket alanı bulunmaktadır (Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam, 1999: 2144).

Bu model, heterojen yatırımcılar arasında bulunan interaktif ilişkiye dikkat çeker. Bireysel yatırımcılarda bulunan bilişsel önyargılarla heterojen yatırımcılarda var olan interaktif ilişkiye dayanmaktadır. Modelde bahsedilen iki tip yatırımcıda tam olarak rasyonel değildir. Yatırımcılar üzerinde kısmen rasyonellik vardır ve yatırımcı işlem yaparken erişilebilir kamusal bilginin alt setlerini kullanabilir (Kıyılar ve Akkaya, 2016d: 137).

Haber Avcıları: Bu yatırımcı tipi temel analist şeklinde de düşünülebilir çünkü gelecekte ortaya çıkacak kamuya açık bilgilere göre gözlemledikleri sinyaller ışığında tahmin yaparlar. Bunun yanında var olan ya da geçmişteki fiyatları tahminlerde kullanamazlar (Hong ve Stein, 1998: 2).

Momentum Yatırımcıları: Temel bilgileri dikkate almazlar. Bilgi kaynakları geçmişteki fiyatlardır. Karar modeli ise tek bağımsız değişkendir. Son dönemde olan fiyat değişimi bir regresyonla ifade edilmektedir (Hong ve Stein, 1999: 2144-2145).

G. Geleneksel Finans ve Davranışsal Finans Karşılaştırması

Geleneksel finans altyapısını oluşturan beklenen fayda teorisi iken davranışsal finans altyapısını oluşturan ise beklenti teorisidir. Beklenen fayda teorisi mantıksal çıkarımlar üzerinde, beklenti teorisine göre gözlemlerden oluşan sonuçlar üzerinde durur.

Beklenen fayda teorisinde istikrarlı ve iyi derecede tanımlanmış fayda fonksiyonlarını maksimize etmeye çalışan bireyler rasyonel birey şeklinde ele alınmaktadır. İnsanların rasyonel davranışlarda bulunmadığı psikolojide çokça bahsedilmektedir. Piyasalarda oluşan pek çok belirsiz durumun sebebinin insan psikolojisi yüzünden olduğu yani karar almada psikolojik faktörlerin etkili olduğu görülmüş davranışsal finans buradan çıkmıştır (Çelik, 2013: 21-22).

Geleneksel finans, bireylerin riskten kaçınan ve beklenen faydaları da maksimize etme eğiliminde olduğunu varsaymaktadır. Bireyler bekledikleri getirilerin yeterli olduğunu düşünüyorlarsa riskten kaçınırlar. Bireylerin riskten kaçınma düzeylerinin de birbiriyle tutarlı bir durumda olduğu varsayılmaktadır. Finans alanında yapılan çalışmalar sonucu anlaşılacağı gibi, yaygın olarak kabul görüp temel alınan varsayım, bireylerin inanç ve yargılarının kararlarını rasyonel biçimde şekillendirdiği yönündedir. Bu varsayımla beraber, finansal piyasalardaki aktörlerin gelecekte olabilecek olaylar için ortaya koydukları öngörülerinin önyargısız olarak ve tahminlerini de kendi çıkarlarıyla aynı doğrultuda kullanmaları beklenir (Tekin, 2016: 94).

Finans kavramında karar verme durumu oldukça önemlidir. Risk ve belirsizlik durumlarında karar verme davranışlarını inceleyen iki kuram vardır.

Bu kuramlar, yatırımcıların rasyonellik durumlarını öne çıkaran geleneksel finans kuramı ve karar verenlerin çok fazla önyargı gibi durumların etkisinde kaldığını söyleyen davranışsal finanstır. Davranışsal finans kavramı geleneksel finans kavramına karşı çıkar ve bireylerin sistematik olarak yanlış yaptıklarını söyler (Sezer, 2013: 1).

Bu açıklamalardan yola çıkarak geleneksel finansın insan psikolojisini nasıl hiçe saydığını ve ne kadar sığ kaldığını daha iyi görebiliriz. Davranışsal finansın ise bu psikolojik faktörleri göz önünde bulundurmasıyla daha öne çıkmıştır.

H. Finansal Davranış

Finansal davranış, bireylerin mali durumlarını, tasarruf ve yatırımlarını, alışveriş yaparken dikkatli olmalarını, borçlarını, kredilerini ve yatırımlarını yönetebilmeleri olarak düşünülebilir. Finansal davranış bireyin parasını nasıl harcadığına yönelik plan yapması, harcanan paraların hesabını kağıt üzerinde tutabilmesi, sabit olan giderlerini gözden geçirebilmesi olarak tanımlanabilir.

Finansal davranış eğilimini üç faktöre bölerek açıklarsak, tasarrufla yatırım, nakit ve kredi yönetimi olarak da tanımlayabiliriz (Xiao ve diğerleri,2006:108).

Finansal davranışa genel açıdan bakarsak bireylerin nasıl davranmalarını değil de nasıl davrandıklarına bakıp ortaya koymaya çalışan olgu olduğunu söyleyebiliriz. Bireylerin finansal olaylarla karşılaştığında karar alma durumunda nelere dikkat ettikleri ve aldıkları kararlarda fayda maksimizasyonu değil de bireyin karar verirken haz alma duygusuyla hareket ettiğinin varsayımı finansal davranış konusunda yapılan araştırmaların ana çıkış noktasını oluşturur.

Finansal davranış kavramı bireylerin sahip olduğu finans bilgisi ve psikolojik değişkenlerin ilişkisi olarak ifade edilebilir (Sam ve diğerleri, 2012:2).

Sam vd. (2012) de finansal davranış kavramının, bireyin finans bilgisine sahip olma düzeyi ile psikolojik değişkenlerin (riski tolere edebilme, harcama yapma eğilimi, motivasyon gibi) bağıntılı ve kombinasyonlu olduğunu iddia etmişlerdir. Finansal davranış, bireyin finans konusunda gösterdiği tutumdur.

Aşağıda Çizelge 1.'de sırasıyla olumlu yönde finansal davranışa sahip ülkeler verilmiştir. Araştırmaya katılan ülkelerden İngiliz Virgin Ada'sı

katılımcıları finansal davranışı en yüksek puanda olan ülkedir. Türkiye ise sondan ikinci sıradadır. Birçok ülkedeki katılımcıların sorumluluk ve bütçeleme kısmında yetersiz kaldıkları ve böylece son sırada yer aldıkları görülebilir. Türkiye'ye bakacak olursak, kişisel mali durum takibi başlığında (%48), uzun vadeli hedef koyma başlığında (%36), aktif ve tasarruf yatırım alımları başlığında (%30) oranlarında olumlu davranışla cevap olumluluk oranı düşüktür.

Çizelge 1. Finansal Davranış Yüzdeleri

	Davranış İfadeleri						
	Dikkatli Alışveriş	Zamanında Fatura Ödeme	Kişisel mali durum takibi	Uzun Vadeli Hedef Koyma	Sorumluluk ve Bütçeleme	Aktif Tasarruf ve Yatırım Alımları	İhtiyaçları Karşılama İçin Borç Almama
İngiliz Virgin Adaları	87%	83%	80%	68%	43%	83%	87%
Malezya	92%	69%	78%	64%	74%	97%	79%
Almanya	82%	96%	87%	61%	22%	86%	96%
Peru	91%	86%	82%	71%	49%	62%	73%
İrlanda	83%	85%	85%	56%	54%	53%	86%
Norveç	72%	79%	89%	59%	25%	71%	93%
İngiltere	77%	89%	80%	43%	43%	68%	91%
Çek Cumhuriyeti	75%	85%	76%	36%	37%	72%	89%
Ermenistan	91%	94%	81%	58%	51%	36%	53%
Güney Afrika	83%	61%	65%	55%	43%	53%	74%
Polonya	70%	78%	81%	46%	54%	51%	79%
Macaristan	86%	82%	71%	52%	31%	27%	86%
Arnavutluk	87%	77%	71%	30%	59%	42%	69%
Türkiye	80%	70%	48%	36%	55%	30%	70%
Estonya	68%	83%	78%	41%	28%	36%	78%

Kaynak: TEB (2015)



III. KİŞİLİK

A. Kişilik Kavramı ve Tanımı

Kişilik özellikleri bireysel farklılıkların belirlenmesinde önemli referans olarak kullanılmaktadır. Bireylerin içsel olarak yaşadığı davranışların, deneyimlerin aslında neden olduğunun keşfedilmesi için kuramsal, görgül ve uygulamalı çalışmalar yapılmaktadır. Bunlara bakıldığında kişilikle ilgili birçok tanımlama yapıldığını görürüz (Cloninger, 2009: 3-26).

Kişilik kavramının doğuşunun Latince'deki "persona" kavramından geldiği ileri sürülmektedir. Persona sözcüğünün asıl anlamı Roma Tiyatrosu'nda seyirciler ve sahne arasında bulunan mesafenin çok olması sebebiyle oyuncuların yüz ifadelerini belli edebilmek ve sahnede temsil ettikleri özellikleri gösterebilmek amacıyla kullandıkları maskelerin ismidir. Personanın (maskenin) ardında bulunan başka varlığın yani kişiliğin olması kişiliğin bu şekilde isimlendirilmesine sebep olmuştur (Tutar, 2012: 83).

Kişiliği tanımlarken gelişim sürecini de incelemek gereklidir. Kişiliğin oluşumunda belirleyici olan süreç şu öğelerle var olmaktadır: biyolojik ve ruhsal öğeler. Sürecin işleyişi doğumdan önce bireyin sahip olduğu genetiksel olan özelliklerle, sonra ise deneyimlerle edineceği ilk olarak aile, çevre ve kültür gibi kazanılarak şekillenmektedir. Bireyin yaşamı boyunca çevresiyle kurduğu ilişkiler, zihinsel, bedensel ve ruhsal farklılık oluşturarak kazandığı tüm bilgiler davranış biçimine ve yaşam tarzına yansımaktadır (Cüceoğlu: 1991). Bireyin dış görünüşüne baktığımızda anlaşılacak olan konuşma, anlatım, motor tepkiler (hareketler), duygu tepkileri, görüntü, giyim gibi değişiklikler olabileceği gibi aynı zamanda duygu, algı, öğrenme, bellek, yargı, düşünce, zekâ, ahlak ve inanç biçimleri gibi direkt olarak gözlemleyemeyeceğimiz özelliklerden de oluşabilmektedir (Gürün, 1991: 86). Hayat tarzının içinde olan bu özellikler, sadece bu kadarla sınırlı değildir. Birinci ve ikinci derece şeklinde kategorize edilmiştir. Bunlar ise zeka, eğitim, duygu, neşe, keder, öfke, arkadaşlık,

toplumsallık, çıkarıcılık, sorumluluk, kültür, içtenlik, konuşkanlık, kıskançlık, sinirlilik gibi daha birçok şekilde, bireylerin doğduğu andan ölüm anına kadar devamlı olarak gelişim göstermektedir (Zel, 2001).

1. Kişiliği Oluşturan Faktörler

Kişiliği oluşturan faktörler genetik faktörler ve çevresel faktörler olarak ikiye ayrılmaktadır. Çevresel faktörler ise alt başlık olarak kültürel faktörler, sosyal yapı ve sınıf özellikleri ve aile kavramları şeklinde üçe ayrılmaktadır.

2. Genetik Faktörler

Kişilik kavramı bireylerde genetik faktörle daha doğmadan oluşmaktadır. Genetik faktörler, kuşaklar arası etkileşimle oluşan, çevre etkisiyle değişime uğramadan, kromozom yoluyla (anne ve baba), bireyin tüm yaşamı boyunca etkili olan önemli etkindir. Bu etkenler kilo, boy, saç rengi, göz ve ten rengi gibi bedensel yapıyla ilgili olabileceği gibi heyecan, direnç gösterme, stres gibi duygu durumu da olabilmektedir (Soysal, 2008: 7; Millon vd 2003: 59). Tüm bu özellikler bireyleri diğer bireylerden farklı kılmaktadır.

3. Çevresel Faktörler

Kişiliğin üzerinde etkisi olan bir diğer faktör çevresel faktörlerdir. Çevresel faktörler adından anlaşılacağı gibi genetik olmayan faktörlerdir.

Toplumların kendine has yaşama ve yapısal durumlarını göz önüne aldığımızda bireyin parçası olduğu toplumun ekonomi, kültür, bilim, din, siyaset, adetler, gelenekler ve töre gibi var olan bütün değerlere, standart ve beklentilere uygun olarak yetişir. Bahsi geçen tüm kavramların kişiliğin oluşum sürecinde çevresel etkileri bulunmaktadır (Doğar, 2013: 8).

a. Kültürel Faktörler

Bireylerin içinde bulunduğu kültürel yapı doğumdan ölüme kadar olan bütün yaşamı kapsar ve süreç içerisinde dış çevre etkisiyle bireylerin idealleri, ilgileri, tutumları ve davranışları şekillenmektedir. Bu şekillenme kişilik oluşumunun parçasıdır. Böylece kişilik ve kültürel yapı arasında ilişki olduğu söylenebilmektedir. Kültürel yapı bireyin kişiliği üzerinde yeni kazanımlar

edinmesi ve kültürel ilişkiler kurmasını sağlar (Türkel, 1992: 28; Boeree, 2006: 3).

b. Sosyal Yapı ve Sınıf Özellikleri

Kültürel faktörlerin aksine sosyal yapı ve sınıf belirleyiciler, genel davranışlar ve tutumlar hakkında bilgi verirler (Bozkaya, 2013: 11). Kültürel yapı kişiliğin var olan özelliklerini öne sürmektedir böylece sosyal gruplarda farklı kişilikler meydana çıkmaktadır. Bu tarz gruplarda bazen bireyin bazı özellikleri tahmin edilebilir nitelikte iken bazen de bağlı olduğu sosyal yapı bilinebilirse tespit edilebilmektedir. Dolayısıyla bireyin kişiliğini anlamak için bağlı oldukları sosyal yapı ve bağlılık seviyesinin saptanması gerekir (Türkel, 1992: 28).

c. Aile

Aile, bireyin toplumsallaşma sürecine başladığı ve aile içindeki ilişkilerle birlikte kişilik temelini atıldığı yerdir. Bireyler doğdukları anda itibaren bebeklik, çocukluk gibi temel eğitim dönemlerini aile içinde geçirmektedir. Bu sebeple aile ilişkileri kişilik gelişiminde çok önemlidir. Birey ebeveynlerinden aldığı kalıtsal özelliklerden farklı olarak psikolojik, zihinsel ve duygusal gibi kişiliği oluşturan özellikleri kazanabilmektedir. Aile faktörü kişilik özelliklerinde belirleyici olan en temel faktörlerden biridir (Forman ve Forman 1981: 163).

B. Kişiliğin Bileşenleri

Günlük hayatta bireylerin kişiliklerinden söz ederken kişilik dışında daha farklı kavramlarda kullanılmaktadır. Aşağıda bahsedeceğimiz bu kavramlar bir araya geldikleri zaman ortaya kişilik kavramı çıkmaktadır. Karakter, mizaç(huy), benlik ve yetenek kavramları literatürde kişiliği oluşturan bileşenler olarak incelenmiştir.

1. Karakter

Karakter, kişilik ile en çok karıştırılan kavramdır. Bireylerin çocukluk dönemlerinden başlayarak sosyal yaşantısında edindiği birtakım değer yargıları ile birlikte benimsediği ve çevresine karşı takındığı tutum şeklinde tanımlanabilir (Saritaş, 1997:534).

2. Mizaç (Huy)

Mizaç da aynı karakter gibi kişiliğin tamamını oluşturmamakta fakat bir bölümünü oluşturmaktadır. Kalıtsal özellik taşır ve süreklilik gösterir. Mizaç kavramı bireye ait olan bazı temel ve ayırt edici özellikleri ifade etmektedir. Bu sebeple kişiliği oluşturan karakter yüksek oranda bireyin mizacına dayalı gelişmektedir (Güney, 2011: 195-196). Mizaç üzerinde beden kimyasının etkilerinin olduğunu Hipokrat ileri sürmüştür ve mizacı dört grupta incelemektedir (Cloninger ve Svrakic, 1997: 122; Eroğlu, 1996: 149).

Bu dört grup aşağıdaki gibidir.

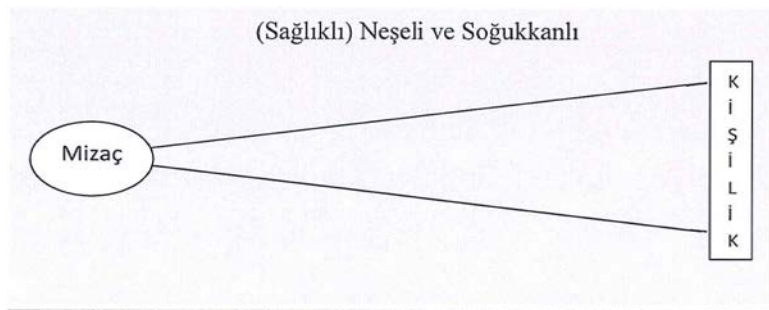
1. Neşeli Mizaç: Bu gruba dahil olan bireyler neşeli, heyecanlı, hareketli, atılgan, iyimser ve ümitlidirler. Hatta ilgi duydukları şeyler hızlıca değişebilir.

2. Soğukkanlı Mizaç: Bu gruba dahil olan bireyler tembel, sakin, ağırbaşlı, fazla neşeli olmayan kişilerdir. Çabuk tepki vermezler soğukkanlı ve kuvvetli kişiliği ifade ederler.

3. Kızgın Mizaç: Bu gruba dahil olan bireyler çabuk sinirlenen ve sakinleştirilmesi zor, hareketli, heyecanlı ve kuvvetli mizaç sahibi kişilerdir.

4. Melankolik Mizaç: Bu gruba dahil olan bireyler alıngan, üzüntülü, endişeli hatta kederli, sıkıcı fazla hareket sevmeyen ve zayıf kişiliği yansıtan mizaç sahibi kişilerdir.

Söz konusu olan bu dört mizaç özelliği kişilik ve ilişkisi olarak değerlendirildiğinde mizacın kişiliği tamamlayıcı faktör olduğu ifade edilebilir (Weiss vd., 2011: 302). Bahsettiğimiz bu tamamlayıcı faktör aşağıda bulunan şekil 2.1.' deki gibi ifade edilebilir.



Şekil 1. . Kişilik ile Mizaç Arasındaki İlişki

Kaynak: Yılmaz, 2010: 27

3. Benlik

Benlik kişinin kendini değerlendirişidir. Bireyin kendi kendini algılayışı ve yorumlayışıdır. İnsanın kendisine dışarıdan başka biriymiş gibi bakıp ne olduğunu, nasıl hareket ettiğini, iyi ya da kötü yönlerini, neleri yapabileceği ve yapamayacağını, istek ve ideallerinin neler olduğu nasıl olması gerektiği şeklindeki sorulara kendisinin verdiği cevaptır (Peker, 1987: 57).

Benlik kavramı için kendimize ait olan düşüncelerimizdir diyebiliriz.

Başka bir tanıma bakarsak benlik, bireyin kendisinin ne olduğunu, ne olmak istediğini ve çevresince nasıl tanındığının bilinçliliğidir (Enç, 1974: 31).

4. Yetenek

Yetenek, bireylerin belli olayları olguları durumları ve de ilişkileri anlayıp algılayabilme, analizini yapabilme, çözüm sağlayabilme, sonuca ulaştırabilmeye ilişkin bazı zihinsel özelliklerinin ve bunları gerçekleştirebilmek bakımından bedensel nitelikler şeklinde tanımlayabiliriz (Sarıtaş, 1997: 535).

Yeteneğin doğuştan geldiği ve iki bölümden oluştuğu söylenebilir bunlar zihinsel ve bedensel yeteneklerdir. Zihinsel yetenek bireyin zihinsel özelliklerinin tamamıdır. İlişkileri kavrayabilme, analiz edebilme ve çözümleyebilme gibi özelliklerdir. Bireylerin en önemli zihinsel yetenekleri ise sayısal bilgi, teknik bilgi, hafıza yeteneği, soyut düşünebilme, öğrenme ve kavrama, karşılaştırma yapabilmelidir. Bedensel yetenekler ise yürümek, ayakta durma, tat ve koku almak, el kol gibi uzuvları koordinasyon içerisinde kullanabilmek gibi özellikleri kapsamaktadır (Şimşek vd., 2011: 100-101).

C. Kişilik Kuramları

Kişiliği oluşturan yaklaşımların tamamı bir kuramla başlamıştır. Kuramların ise çoğu kısmı, psikologların bir takım davranış biçimleri ile kişilik süreçleriyle ilgili tasvirleri açıkladıkları eserlerden meydana gelmiştir ve bireyin kişiliğinin oluşumundaki sürecin kendilerine ait davranışlarının oluşumundaki rolleri açıklar (Burger, 2006: 35). İnsan, dünyada anlaşılması en güç olan varlıktır. Bunun sebebi insanın her bakımdan farklı özelliklere sahip ve karmaşık bir varlık olmasıdır. İnanlığın varoluşundan bu yana kişilik üzerine birçok farklı görüş ve

düşünce ortaya atılmıştır. Zaman ilerledikçe de, davranış bilimlerinde sürekli gelişmeler gerçekleşmiştir ve buna paralel olarak kişilik konusunda da değişik hatta karmaşık görüşler çoğalmaktadır (Eren, 2001: 85; Başaran, 1991: 64; Güney 2008: 51).

Kişilik hakkında birçok kuramdan bahsedilmektedir fakat bu tez çalışmasında açıklanacak olanlar şu şekildedir. Sigmund Freud'un kişilik kuramı, Alfred Adler'in kişilik kuramı, Eric Berne'nin kişilik kuramı, Otto Rank'ın kişilik kuramı, Karen Horney'in kişilik kuramı, Harry Stack Sullivan'ın kişilik kuramı, Erich Fromm'un kişilik kuramı, Raymond Cattell'in kişilik kuramı, Hans Eysenck'in kişilik kuramı, Gordon Allport'un kişilik kuramı ve Carl Gustav Jung'un kişilik kuramı.

1. Sigmund Freud'un Kişilik Kuramı

Freud şüphesiz psikoloji biliminde en fazla tanınan bilim adamlarından biridir. Meslek yaşamında birçok eser yayınlamış ve bugün bile etkisini devam ettirmekte olan bir kuram yaratmıştır. Bu bölüm kuramla ilgili bilgiler barındırmaktadır.

Freud'cu yaklaşım insan kişiliğini topografik model olarakta bilinen üç bölümde açıklar. Bu üç bölüm bilinç, bilinç öncesi ve bilinçaltı olarak adlandırılmıştır. Freud'un düşüncesine göre bireylerin güdüsü ve yoksunluğu sevgidir. İnsanlar bilinçli davranış göstermelerinden daha çok bilinç dışı davranışlar gösterirler. Bilinç dışı olan bu davranışlar detaylıca analiz edilirse, tabanında sevgi arayışı olduğu görülür. Bireylerin ruhsal sorun yaşamaları ya da normal olmayan birtakım davranışlara itilmesinin gerçek sebeplerinde başka bir nedenden dolayı tatminsizlik yaşadığı sevgi yoksunluğu yer almaktadır (Eren, 2008: 85). Freud insan kişiliğinin özü olarak bilinçaltını kabul etmiştir. Kişiliği duygusal yönden de inceleyerek, karşılaşılan her türlü duygusal problemi çocuklukta yaşanmış olan tecrübe ve hayallerin yönüyle değerlendirmiştir (İşçi, 2007: 108).

Freud topografik modelin insan kişiliğine kısıtlı kaldığını fark ederek yapısal model adında ek bir model meydana getirmiştir (Burger, 2006: 77).

Freud kişilik ile ilgili önemli bir kuramdan bahsetmiştir. Üç başlıkta meydana gelen id, ego ve süper ego kavramları bireylerin davranışlarında etkili olarak kişiliğinin oluşmasına katkı sağlamaktadır.

İd (İlkel Benlik/Altben): kişiliğin temel taşı durumundadır ve doğuştan gelmektedir, ruhsal enerjini ve içgüdülerin kaynağıdır. İd için öznel bir yaşantı dünyası diyebiliriz. İçgüdüler şeklinde ortaya çıkan ruhsal enerji hızlıca doyurulmak ister (Bacanlı, 2002; 84).

Ego (Benlik/Ben): insan kişiliğinin denge ve uyum sağlayıcı (homeostatik), düzenleyici olan parçasıdır. İdin yarattığı istek ve gereksinimleri dış dünyadaki gerçekliklerle ve süper egonun koyduğu sınırlılıklarla doyurmaya çalışan kişilik yapısıdır. Temel görevi uyumdur ve gerçeklik unsuru uyarınca çalışır (Korkman, 2003; 11).

Süper Ego (Üst Benlik): kişiliğin en son olarak gelişen sistemidir. Çocuğa anne ve babası tarafından aktarılmaktadır, ödül ceza uygulamaları ile pekiştirilir. Geleneksel değerlerin ve toplumsal ideallerin temsilcisi durumundadır yani kişiliğin vicdani, ahlaki yönüdür. Gerçekliği değil ideal olanı temsil eder, hoşlanmadan çok kusursuzluğa ulaşmayı ister çünkü süperegoyu alakadar eden doğru ya da yanlış olana karar vererek toplumca onaylanmış ölçütlere uygun davranmaktır (Geçtan, 2000; 47).

2. Alfred Adler'in Kişilik Kuramı

Adler'in kuramı Bireysel Psikoloji olarak anılmaktadır ve kendisi bu ekolün kurucusudur. Bu kuramın ana fikrini Adler'in toplumsal belirleyicilere verdiği değer ortaya çıkarmıştır (Demirci, 2003; 32). Adler kuramında yer alan bireysel kelimesi ile kişilik kavramının yeganeliğini vurgulamaya çalışmıştır. Kişiliğin gelişiminde sosyal faktörlerin, toplumsal ilişkilerin önemini vurgulamış ve kişiliği sosyal belirleyicilerin şekillendirdiğini savunmuştur. İnsan ilk olarak sosyal dürtülerle motive olmaktadır. Önemli olan geçmişte yaşananlar değil, bireyin geçmişe dair algıladıkları ve algıladıklarının bugünkü yaşamına etkisinin ne olduğudur. İnsan davranışlarının bilinçli olan bir amacı ve buna bağlı bir hedefi vardır. Adler, bireyi kendi seçimlerini yapabilen, sorumluluk üstlenebilen, yaşamını anlamlandırabilen, hedeflediğine ulaşmak için çaba gösteren bir canlı olarak görmektedir (Topses, 2003; 74). Adler teorisinde kişilerin sosyal

davranışlarının altını çizerek kişilerarası ilişkilere gösterilen tepkilere önem verir çünkü davranışların ardında yatan asıl nedenin güç ve saygınlık motivasyonlarıyla motif, üstünlük ve hakimiyet iç güdüsü olduğunu savunur (Adler, 2000: 35; Eren, 2006;89).

Bireyin hayattaki temel maksadının başka bireylerden üstün olabilmek olduğunu savunan Adler'e göre kusursuz benliğe sahip olabilmek için çabalarınız çünkü doğuştan gelen bu duygu bizi harekete geçirmektedir. Üstün olma isteği kişiliğin gelişmeye devam ettiği süre boyunca davranışlarımızın altında yatmaktadır ve hayatımızı şekillendiren ana duygudur (Eker, 2012: 171).

Adler kişilik psikolojisine bir katkıda daha bulunmuştur buda doğum sırasının kişiliği etkilemesidir. Adler'in bu katkısına göre aileye yeni çocuk doğana kadar ebeveynlerin asıl odağı hayata başlamış olan en büyük çocuktur. En büyük çocuğun beklenene göre daha başarılı olduğu, en küçük çocuğun ise şımarık olma olasılığının yüksek olduğunu söylemiştir. Bu görüş popüler kültürlerde kabul görmekte olmasının yanı sıra Adler'in doğum sırasına ilişkin hipotezleri bilimsel olarak doğrulanmamıştır (Rohrer, Egloff, & Schmukle, 2015).

3. Eric Berne'nin Kişilik Kuramı

Berne'nin kişilik kuramı kişiliği duygusal yönde incelemiştir ve üç tür benlik düzeyinden bahsetmiştir. Bu üç düzey: ebeveynlik, çocukluk ve olgunluk düzeyidir. Bern kişiliğin uyumlu ve huzurlu olması için ebeveyn, çocukluk ve olgunluk kişilik boyutları arasında bir dengenin kurulması ve bu dengenin sonuca ulaşması gerektiğini savunmuştur (Köknel ve diğerleri, 1989).

Berne aynı Freud gibi kişiliği üç bölümde incelemektedir fakat Freud'dan esinlenirken sevgi yoksunluğu düşüncesi bölümünde neredeyse tamamen ayrılmaktadır. Bern'e göre kişilik üç bölümden oluşur. Bunlar Çocukluk (Olgun Olmayan Kısım), Olgunluk (Yetişkin Kısım), Atalık (Öğüt Verici Kısım), şeklindedir (Eren, 2004; 87).

Çocukluk Dönemi: Bu dönemde bireyler istedikleri ve arzuladıkları şeylere ulaşmaya çalışırken toplumu dikkate almazlar, davranışlarının sonucunu göremeden diledikleri gibi davranırlar. Kişilikteki gelişim sebebiyle çocukluk yönü ufak yaşlarda baskındır yaş ilerledikçe azalır.

Olgunluk Dönemi: Birey ebeveynlerinin benliklerini algılayabildiği şekilde kendinde yeniden inşa eder yani benliğinde bir ebeveynlik durumu oluşturur. Yaş ilerledikçe kişilikteki ebeveynlik yönü artar.

Atalık Dönemi: Olgunluk yönü tüm bireylerde vardır. Bu gerçeği objektif olarak değerlendirebilme ve bireyin hayatında etkin olmasını sağlamaktadır (Güney, 503-504).

4. Otto Rank'ın Kişilik Kuramı

Otto Rank psikoterapi kuramının tarihte önemli bir yeri olmasıyla beraber psikoterapi alanında katkısı olan diğer araştırmacılara kıyasla Rank'ın yaklaşımına felsefi ve bilimsellikten uzak denilebilir. Rank'ın kuramı temelini kendisinin kişiliği ve yaşantılarındaki türlü kaynaklardan almaktadır. Bu sebeple çeşitli tarihlerde yazdıklarına bakıldığında çelişkili ifadelerle rastlanmakla birlikte yapıtlarında hakim olan öğeler rahatça seçilebilir. Rank'ın düşüncesine göre birey davranışlarının başlıca belirleyicileri duygular ve düşüncelerdir (Geçtan, 2000: 215-216-217).

Rank, kuramında bahsettiği ayrılma anksiyetesini anne ve çocuk arasında bulunmakta olan duygusal bağlantıları değil de fiziksel bağlantıyı vurgulayarak bu alanda incelemelerini sürdürmüştür. Bu çalışmalar sonucu ayrılık kaygısı şeklinde isimlendirdiği kaygının insan hayatındaki yerinin çok önemli olduğuna değinmiştir (Yurtsever, 2009: 42). Rank böylelikle bebeğin anne karnından ayrılıp gerçek dünya ile karşılaşmasının sebep olduğu ruhsal örselenme anlamını taşıyan doğumdaki travma kavramıyla yeni bir yaklaşım ortaya çıkarmıştır. Zeka gelişiminde büyük önem taşıyan kısmın doğum sırasında anne bedeninden ayrılan bebeğin gerçek dünyayla yüzleşmesi olduğunu ifade etmektedir. Bu ayrılma sonucu ortaya çıkan kaygı bütün nevrozların ortaya çıkışının sebebidir. Rank'ın yaklaşımı çağcıl psikanalizde ilk sevgi, iyi ya da kötü anne, ayrılık kaygısı gibi çok önemli olan kavramlara da öncülük etmiştir (Beybut, 2006).

5. Karen Horney'in Kişilik Kuramı

Horney sosyal ilişkilerin öneminden bahsetmiştir. Horney'e göre endişe ve korku hissi kişiliğin oluşumundaki en önemli unsurlardandır. Her birey endişe ve korkularının yok olması için çabalar. Bu bakımdan Horney bireyin temel

hedefinin tehlike ve korkunun bulunmadığı bir yaşam sürdürmek olduğunu savunur. Eğer birey yaşamında endişe ve korku duygularını barındırmazsa mutlu bir yaşam sürdürür (Eren, 2004: 35). Bireyler var olan bu endişe ve korku duyguları ile baş edebilmek için bazı davranış şekilleri geliştirerek yarattığı gerginlikten kurtulmaya çabalarlar.

Horney korku ve endişeden kurtulabilmek için bireylerin şu üç davranış şeklini kullandığından bahseder (Eren, 2006; 93):

- Sempatik – Dışa Dönük Kişilik, insanlara yakınlık ve sevgi duyarak korku ve kaygı duygularıyla baş edebilmeye çalışmak
- İtici – İçe Dönük, insanlardan uzak durarak onlara yaklaşmamak ve karışmamak
- Saldırgan – Öfkeli, insanlarla savaşıarak, kurallarına karşı çıkarak güçlü ve saldırgan olmak

6. Harry Stack Sullivan’ın Kişilik Kuramı

Sullivan’ın kuramı, çoğu kişilik kuramında olan bir boşluğu doldurmuştur. Sullivan, kişiliğin incelenmesinde insanların arasında bulunan ilişkilere eğilmiştir (Yanbastı, 1996: 122). Bu kurama göre kişilik için, yaşamı özdeşleştirir kişilerin arasındaki ilişkilerin oluşturduğu ve kalıcılığı bulunmakta olan bir sistemdir diyebiliriz. İnsanı güdülemekte olan kuvvet kişilerarası güvenliği sağlama ihtiyacıdır. İnsan doğumundan ölümüne kadar diğer insanlarla sürekli ilişki içerisinde ve bu başkalarıyla kurulan ilişkiler kişiliğin oluşumunda etkisi büyük olan durumdur. Bebeklikte insan ilk olarak anne ile ilişki içerisinde bulunur daha sonra buna baba eklenir. Bu durum arkadaşlar, karşı cinsten insanlar şeklinde sırayla eklenerek devam etmektedir (Güney, 2000:276).

Sullivan arkadaşlığın yaşama güzellikler getirdiğini ve dostluk ilişkilerinin insan yaşamında önemli olduğunu söylemiştir. Yaşamdaki bazı durumların üstesinden gelebilmek için arkadaşlık ilişkilerinin önemine vurgu yapmıştır. Bu durumlar şımartılma, fazla ilgi görme, arkadaşlık, kayırılma ya da reddedilme gibi uç durumdaki bazı olaylardır. Kardeşlik ilişkisi de yaşıtlı ilişkilerine benzer olduğu için çocuğun hayatında benzer etki yapabilmektedir. Ayrıca anne çocuk

ilişkisinde olan simbiyotik bağıın çözümlenmesinde kardeşler kolaylaştırıcı faktör olabilirler (Sullivan, 1953: 115).

Sullivan'ın psikanalitik kurama bir katkısı da kişiselleştirmedir. İnsanların hem kendisi hem de başkaları için zihinsel imgeler oluşturduğunu söylemiştir. Bu kişiselleştirmeler arasında en önemlileri iyi-ben, kötü-ben ve ben-değil vardır. Sullivan insan yaşamının birkaç yılından sonrada devam etmekte olan kişilik aşamaları olduğunu söyler ve ergenlik yılları üzerinde durur (Burger, 2006: 197).

7. Erich Fromm'un Kişilik Kuramı

Fromm'a göre diğer bütün varlıklar gibi insanlarda hayatta kalabilmek için güdülenmektedir. Bu güdülenme fiziksel çevreye uyum sağlamayla olabilmektedir ayrıca insanlar fiziksel çevrelerinde değişikliğe gidebilmekte de eşsizdirler. Fromm kişiliği tanımlarken bireyin korkularını azaltabilmek ve hayatta kalabilmek için fiziksel ve sosyal çevreye gösterdiği uyum şeklidir demiştir (Magill, 1998: 565). Fromm, her bir bireyin yaşamakta olduğu topluma göre karakter özelliği geliştirerek toplumunda da kendine uygun bireyler yetiştirme çabası gösterebileceğini belirtmiştir. Hatta bir takım toplumların talepleri söz konusu olduğunda bireyle karşı karşıya geldiğini çünkü bireyin karakteri ve toplumların karakterinin birbirlerine uyum sağlamadığı bir durum yaşanabileceğini de belirtmiştir (Fromm, 1996: 63).

Fromm çağdaş toplumlarda bireyin karakterine göre davrandığını ileri sürdüğü beş sosyal karakter tipinden bahsetmektedir. Bunlar şu şekildedir:

Alıcı yönelimli kişiler, tek başlarına iken çaresizlik hissiyle boğuşurlar ve sürekli olarak diğer insanlardan destek beklerler. Yaşamlarında meydana gelen sorunlar için kendilerinin çözümleyemeyeceğini düşünürler ve bağımlı oldukları kişilerden güç alarak güvenliklerini sağlarlar (Gençtan, 1980: 126).

Sömürücü yönelimli kişiler, alıcı yönelimlilere çok benzemektedirler. Aynı onlar gibi insanın elde etmek istediği şeyleri ve hatta yararlı olan şeylerin dışarıdan geleceğine inanırlar. İnsanın kendisinin bir şeyleri üretebileceğine inanmazlar. Alıcı yönelimlilerden farkları ise bir şeyi elde etmek istediklerinde güç ve hileye başvurmalarıdır (Fromm(a), 2006: 164).

İstifçi yönelimli kişiler, dış dünyadan gelen şeylere pek güven duymayarak biriktirme ve saklama eylemiyle güvende hissedirler. Maddi manevi tüm harcamalar için geleceğe yönelik tehdit şeklinde düşünürler (Fromm(b), 2006: 65).

Pazarlayıcı yönelimli kişiler, kendilerini sürekli pazarlamaya çalışırlar çünkü kendilerini pazarda değer sağlayan bir emtia ya da ticari mal olarak olarak görürler. Bu insanlar kalıcı ilke ve değer sahibi değildirler (Stern, Mann, Kantor ve Schlesinger, 2014:125).

Üretken yönelimli kişiler, diğer insanları sevgi, akıl ve örnek olarak etkilemeye çalışırlar. Özgürlüğe ve kendi potansiyellerini gerçekleştirmeye çalışırlar bu sebeple bütün bu karakter tiplerindeki en sağlıklı olanıdır. Bu yönelimdeki kişiler kimseyi sömürmezler, kendilerini pazarlamaya çalışma durumuna girmezler ya da hiçbir şeyi biriktirmeye çalışmazlar (İnanç ve Yerlikaya, 127).

8. Raymond Cattell'in Kişilik Kuramı

Cattell kişilik için bireyin bir ortamdayken gösterdiği davranış şeklini belirleyen etmen olduğunu ifade etmiştir. Cattell'e göre kişilik gelişimi yaş dönemleri izlenerek bulunabilmektedir. Bu yaklaşım öğrenme kavramını ve psikoanalitik kuramı orta noktada birleştirmektedir. Cattell kişiliğin oluşmasında başta aile olmak üzere çevre ve etmenlerinin etkili olduğunu ifade etmiştir (AOF, 2007).

Cattell, kişiliğin bireyin şartların belirli olduğu durumda hangi davranış biçimini göstereceğini tahmin edebileceğimiz bir araç olduğunu ifade etmiştir. Böylelikle Cattell kuramını kişiliğin oluşumunda etkisi olan kalıtım ve çevre analizinin yapılması sonucunda bireyin göstereceği davranışları belirleyebilme üzerine kurmuştur (Yanbastı, 1996).

Kişiliği binlerce kelime kullanarak tanımlayabiliriz. Fakat Erdoğan'ın Cattell'den aktarımına göre birbirine benzer anlamda olan nitelikler elenerek kişilik 171 özellekle tanımlanabilir. Cattell birbirine benzeyen ve uyumlu olan bu yüzeysel kişilik özelliklerini belirlemiştir. Belirlediği özelliklerden bazıları şu şekildedir: Akıllı-aptal, sevecen-soğuk, sosyal-içekapanık gibi. Bu özellikler yüzeyseldir ve temelindeki kaynak özellikler sayesinde belirlenirler. Cattell

araştırmalarıyla 12 kaynak özellik tespiti yapmıştır. Bunlardan bazıları: iyi huyluluk ve güvenirlik, kritik ve şüpheli tutumlar, olgunluk ve gerçeklik, neşeli ve enerjik özellikler şeklinde sayabiliriz (Erdoğan, 1991: 283).

9. Hans J. Eysenck'in Kişilik Kuramı

Eysenck'e göre fizyolojik farklılıkların sonucu kişisel farklılıkları oluştırmaktadır. Bu kuramın temelini, kişiliği oluştıran faktörlerin belirli bir hiyerarşik sıralama gerektirmesi esasına dayandırmıştır (Eysenck ve Wilson, 1995: 14).

Eysenck, kişiliği dört düzey olarak ele almaktadır. İlk düzey, kişiliğin en alt düzeyinde bulunmaktadır. Bu düzey çok özel tepkiler barındırır ve belirli uyarılara insanın hem biyolojik hem kalıtsal özelliklerini taşır. İkinci düzey, bireylerin çevrelerinden kazandıkları, bulundukları ortamlarla edindikleri alışkanlıklara dayalıdır. nc düzey, eğilimler düzeyidir. İnsanların doğuştan olan kalıtsal özellikleri ve çevreden kazandığı eğilimler bu evreyi oluştırmaktadır. Kişilik kalıpları bu evrede oluşur ve sürekli, değişmezlik, bireysel dengesizlik, doğruluk ve değişkenlik, heyecanlılık gibi özellikler ortaya çıkar. Dördüncü düzey, kişiliğin son evresidir ilk üç düzeyde baskın olan etmenlerin birleşimi kişilik tiplerini oluştırur (Güney, 2006).

10. Gordon Allport'un Kişilik Kuramı

Gordon Allport'a göre, kişilik dinamik bir sistemdir sürekli olarak belli bir düzenle gelişir ve değişir. Biyoloji ve psikolojinin birlikteliği ile oluşan kişilik, bireylerin davranış biçimlerini çevreye uygun olarak düzenlenmesini sağlamaktadır. Bireyin doğuştan sahip olduğu biyolojik özelliklerinin evre etkisi ile değişmesiyle şekillenir (Boree, 2006). Allport, her insanın başka insanlardan farklı özellikleri olduğunu ifade etmektedir ve kişilik teorisinin temelini oluşturanda bu farklılıklardır. Allport insanların ne şekilde davrandıklarına, algıladıklarına ve hissettiklerine dair 18000'e yaklaşık sıfat olduğunu belirtir. Allport'a göre kişiliği oluştıran özellikler içinde ortak özellikler bulunmaktadır fakat bu ortak olan özelliklerin dışında eşi olmayan benzersiz özelliklerde bulunmaktadır. Bu özelliklere kişisel eğilimler adını vermiştir. Allport insan kişiliğinin karmaşık yanları ve eşiiz olan özellikleri üzerinde durmaktadır (Güney, 2008:201).

11. C. G. Jung'un Kişilik Kuramı

Jung'da Adler gibi Freud'dan etkilenmiştir. Hatta Freud, Jung'u psikoanalizin veliahtı olarak görmüştür. Fakat Jung kişilik kavramına farklı bakış açısı getirerek kendi kuramını geliştirmiştir ve Freud'dan ayrılmıştır. Çalışmalarında kişiliği oluşturan kısımları ele alarak kişiliğin oluşumunu, yaşam boyu nasıl değişimler gösterdiğini, kişiliğe etkinlik katan enerjinin hangi kaynaklar olduğu şeklindeki sorulara cevaplandırma yaparak kişilik kavramını açıklar (Asan, 2011: 34).

İrk bilinçdışı kavramını oluşturan Jung'dur. Jung'a göre kişiliğin asıl kısmını bilinçdışı ve benlik oluşturur. İnsan ataları tarafından tecrübe edilmiş düşünme, hissetme, algılama ve davranışlara kalıtsal olarak sahip doğar. Bu ortak bilinçaltıdır ve ilksel imgelerle oluşur. Örnek verirken bilinçaltımızda anne imgesi bulunmaktadır ve yeni doğmuş bebekler anneleri ile hızlıca etkileşime girerler. Jung anne, baba, yaşlı ve bilge adam, güneş, ay, kahraman, Tanrı ve ölüm şeklinde örnekleme yaptığı bu imgelere arketip adı verilmiştir. Jung, bireylerin bireysellik ve kalıtsallıktan başka amaç ve idealler doğrultusunda da davranışlar gösterdiğini söylemiş, insan davranışlarının geçmişin tecrübesiyle ve geleceğe dönük olarak gerçekleştiğini belirtmiştir. Jung kişilikteki etkileşim taşıyan unsurları ego, kişisel bilinç ve kolektif bilinç olduğunu söylemektedir. Kolektif bilinç dışı bireyin bulunduğu toplumun ya da ait olduğu ırkın kalıtım ve geni yoluyla nesillerce aktarılan ortak özelliklerdir (Güney, 504-505; Ateş, Burger, 174-175).

Kişilik Tipleri

Bu bölümde çalışmanın gidişatı ile doğru orantılı olarak Jung ve Myers Briggs kişilik tiplerinden bahsedilecektir. Jung'dan etkilenen Katharina Cook Briggs ve Isabel Myers'ın kişilik-karakter analizini geliştirerek en geçerliler arasında sayılan kişilik testini oluşturmayı başarmışlardır.

12. Carl Gustav Jung'un Psikolojik Tipleri

Psikolojik tipler kuramı İsviçreli bir psikiyatrist olan Carl Gustav Jung tarafından geliştirilmiştir. Amacı sağlıklı bireyler arasında olan psikopatolojiyle ilişkisi olmayan ama aynı zamanda tutarlılık gösteren farklılıkları açıklamaktır (Myers, 1998). Uzun zaman gözlemler yapan Jung insanların enerjilerini

yönlendirdikleri yerleri, bilgi toplarken nasıl davrandıklarını, karar vermeye çalışırken ise hangi kriterleri kullanacaklarının tercihinde yaptıkları farklılıkları insanlar arasında olan farklılıkların temelini oluşturduğu görüşüne ulaşmıştır (Lawrance, 1993; McCaulley, 2000a; Myers, 1998). Jung'un böyle bir kuramı ileri sürmesinin sebebi ise Adler'in nevroz görüşü ve Freud'un açıklamalarının birbirinden başka olmasıdır (Sharp, 1987). Freud'un kuramında insan davranışları nesne, Adler'in kuramında ise özne tarafından belirtildiğini ifade eden Jung bunun sebebinin kuramcılarının kişilik özelliklerinin farklı olması sebebiyle olduğunu ve kişilik tipolojisi ile açıklanabileceğini ileri sürmüştür. İki karşıt tutum tipi olması ve bunlardan birini seçen kişinin nesnelere yani dış dünyaya (dışadönük), ötekini seçen kişinin iç dünyasına (içedönük) yöneldiğini iddia etmiştir. Bu sebeple kişilik tiplerindeki farklılığın kuramcılarının ulaştığı sonuçların farklı olmasına neden olduğunu söylemiştir (Davis ve Mattoon, 2006; Jung, 1966; Mattoon ve Davis, 1995; Thamson 1998).

Çizelge 2. : Jung'un Dışadönük ve İçedönük Tipleri

DIŞADÖNÜK	İÇEDÖNÜK
-Dışadönüktür.	-Kendi içine dönüktür.
-Dış çevreye yönelir	-Anıların ve hayallerin varlığı ile yaşar.
-Beklemenin fayda sağlamayacağını inanır.	-Eyleme geçmeden önce düşünür.
-Dış dünyayla pozitif ve yaratıcı ilişkiler kurar.	-Yapacağı işin sonuçlarını kendi içinde tartışır.
-Değişiklik ve yenilikleri sever.	Bu nedenle karar vermekte zorlanır, zaman kaybeder, işin gecikmesine neden olur.
-Kolay kırılmaz.	-Utangaçtır.
-Güçlükler karşısında cesaretsizleşmez.	-Kendisinden başkasına güven duymaz.
-Önce tasarladığı işi yapmaya başlar. Bu işle ilgili düşüncelerini ise sonraya bırakır.	Başkasıyla zorlukla kurduğu ilişkilerinde kuşkuludur.
-Kararsızlık durumu sergilemez.	-Çevresine uyum sağlamakta güçlük çeker.
-İşlerinde dakiktir.	

Kaynak: Özgü (1976: 180-197); Veznadaroğlu (2005: 5).

Jung içe ve dışa dönük kişilik tiplerinin yetersizliğini görmüş ve bu kişilik tiplerini geliştirmiştir.

İki sınıf insan vardır. İnsanların bir kısmı önlerine çıkan bir duruma tepki gösterme durumunda, ilk olarak sessizce 'Hayır' deme anlamında geri çekilirler ve ancak ondan sonra tepki gösterebilirler. İkincisi ise insanlar aynı durumla karşılaştığında hemen tepki gösterir, ileriye çıkar ve davranışlarının doğru olduğundan son derece emin şekilde görünürler. Bu sebeple birinci sınıfın belirgin özelliği, nesnelere karşı belirli bir olumsuz ilişki olurken, ikinci sınıfta olumlu bir ilişki vardır. Buradan yola çıkarak birinci sınıf için içedönük davranış

biçimini, ikinci sınıf için ise dışa dönük davranış biçimini temsil eder diyebiliriz (Jung, 98).

Jung ilk olarak bu iki kavramın farklılıkları yeterince açıkladığına inanmıştır ve yeterli olduğunu düşünmüştür. Çalışmalarına devam ettiğinde ise yeterli olamayacakları kanısına varmıştır.

Jung ilk olarak birbirine zıt olan içedönüklük ve dışadönüklük kavramlarının gözlemlediği farklılıkları yeterli seviyede açıkladığına inanmıştır. Fakat daha çok gözlemde bulunduğu ise Jung, başka farklılıklarında olması gerektiği ve iki tip kategorinin yeterli olmadığına ikna olmuştur. Buradan yola çıkarak tanımlama sistemine birbirine karşıt duyumsama ve sezgi, düşünme ve hissetme işlevlerini ilave etmiştir (Davis ve Mattoon, 2006; Quenk, 2009).

Jung kişilik boyutlarını şu şekilde tanımlamıştır: Dışadönüklük (Extroversion) ve içedönüklük (Introversion) şeklinde iki tutum, duyu organlarının verilerine güvenme (Sensation) ve sezgilere güvenme (Intuition), düşüncelere göre karar verme (Thinking), duygulara göre karar verme (Feeling), algılama (Perceiving) ve yargılama (Judging) (Jung, 1992: 18).

Aşağıda gördüğümüz tablo 3. kişiliğin bahsedilen bu boyutlarını daha detaylı olarak kavramamıza yardımcı olacaktır.

Çizelge 3. : Jung'un Temel Kişilik ve Duyuşsal Özellikler Sınıflaması

DÜNYAYLA İLİŞKİ ŞEKLİ	DIŞADÖNÜK (EXTRAVERSION) E	İÇEDÖNÜK (INTROVERSION) I
Karar verme/ oluşturma şekli	Şeylerin ve diğer insanların dış dünyasına dönüklük. Karar verici (Judging) J Karara ulaşırken sorunları çözerken bir sıraya odaklanmak.	Fikirlerin ve hislerin iç dünyasına dönüklük. Azimli (Perceiving) P Mümkün olan en çok oranda veri ve bilgiye odaklanmak.
Algı şekli	Algısal (Sensation) S Duyularla algılamaya, olgulara, detaylara ve somut olan olaylara dönüklük.	Sezgisel (Intuition) N Olasılıklara, hayal gücüne, anlamlara kısacası her şeyi bütün olarak görmeye dönüklük.
Değerlendirme şekli	Düşünen (Thinking) T Mantığı ve gerçekçiliği kullanmak.	Hisseden (Feeling) F İnsani değerlere öncelik. Dostluklar kurmaya, inanç ve beğenilere bağlı olarak karar vermeye dönüklük.

Kaynak: Given (1996: 14).

13. Myers Briggs Modeli ve 16 Farklı Kişilik Tipi

Katharine Briggs psikolog değildir ama insanları iyi gözlemlemiştir. Jung'un kitabını okumadan önce kendine göre insan ve davranışları için bir kategori oluşturmuştur. Jung'un çalışmaları dikkatini çekinceye buna yoğunlaşmış, gözlemleriyle birlikte Jung'un tipolojisine göre sınıflandırmalar yapmaya başlamıştır. Daha sonra kızı Isabel Myers'la birlikte orijinal adı Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) olan Myers-Briggs Tip Belirleyicisi'ni* (MBTB) geliştirmiştir.

Myers ve Briggs 1962 ve 1975'te çalışmalarda bulunmuşlardır ve bu çalışma ile Jung'un bahsettiği Kişilik Tipleri Teorisi arasında bulunan etkileri belirlemişlerdir. Kişilik tiplerinin belirlenmesi için Tip Göstergesi geliştirmişlerdir. Öğrenme stilleri ve kişilik tipleri arasında var olan ilişkinin araştırıldığı çalışmaların birçoğuna kaynaklık etmişlerdir (Keefe ve Ferrell, 1990: 57).

Myers Briggs kişilik modeli insanları dört boyut olarak kategorize eder ve ayırır. Bu dört boyut: Dışa dönüklük-içe dönüklük (E:Extraversion, I: Introversion), Duyumsama-sezgisellik (S: Sensing, N: Intuition), Düşünme-hissetme (T:Thinking, F:Feeling), Yargılama-algılama (J:Judging, P:Perception) şeklindedir.

Bir örnekle anlatırsak ESTP kişilik tipinin oluşumu dışadönüklüğün, sağduyuluğun, düşünmenin ve kavramanın bir araya gelmesi şeklinde oluşmaktadır.

On altı adet psikolojik kişilik profili vardır. Sonuçlara göre bireylerin hangi işe uygun oldukları tespit edilebilmektedir (Myers Briggs, 1985).

Çizelge 4. Myers-Briggs Tip Göstergesi (MBTI)

	I-İçedönük		E-Dışadönük		
T-Düşünme	ISTP	ISTJ	ESTP	ESTJ	S-Duyumsal
F-Hissetme	INFP	INFJ	ENFP	ENFJ	N-Sezgisel
F-Hissetme	ISFP	ISFJ	ESFP	ESFJ	S-Duyumsal
T-Düşünme	INTP	INTJ	ENTP	ENTJ	N-Sezgisel
	P-Algılama	J-Yargılama	P-Algılama	J-Yargılama	

Kaynak: Güneş ve Gökçek, 2012: 30.

Myers Briggs Kişilik Modeli dört adet sorudan kuvvet alarak oluşturulmuştur, (Corma ve diğerleri, 2006: Hulme, 1996) bunlar:

- Enerjinizi ilk kaynak olarak nereye yönlendirmektesiniz? Dışa dönük, içe dönük;
- Bilgiyi işlerken tercihiniz hangi şekilde işlemek olur? Duyumsal yani olasılıklar, sezgisel yani gerçekler;
- Karar almaya çalışırken tercihleriniz nasıldır? Düşünce odaklı, his odaklı;
- Yaşamınızı düzenlerken nasıl tercihte bulunursunuz? Yargılayıcı, algısal.

Myers Briggs modelinde bu dört adet sorunun cevabı olan sekiz adet unsur birbirleriyle eşleştirilmektedir ve bu şekilde de 16 adet kişilik özelliği belirlenir. Bu kişilik özelliklerini şöyle sıralayabiliriz (Myers, McCaulley, 1985; www.biltek.tubitak.gov.tr;akt. Soysal,2008):

Dışa Dönük/Duyumsal/Düşünce Odaklı/Yargılayıcı (ESTJ) Kişiliğe Sahip Olanlar (Yönetici): Enerjilerini dış dünyadaki eylemlerden alarak hem bugünü hem de var olan gerçekleri dikkate alıp yaşamlarını mantık üzerine düzenlerler. Problemlerle karşılaştıklarında ise denenmiş ve güvenilir olan yöntemlerle çözümlendirmeye çalışırlar. Ayrıntılara takılmaz ve kavramlar veya stratejiler üstünde vakit harcamazlar.

İçe Dönük/Sezgisel/His Odaklı/Algısalcı (INFP) Olanlar (Mücadeleci, Avukat): Enerjilerini iç dünyalarındaki düşünce ve duygulardan almaktadırlar. Karar alırken ise çoğu zaman kendi kişisel değerleri üzerinden alarak başkaları söz konusu olursa değişik seçenekleri durumları değerlendirmektedirler. Oluşacak yeniliklere karşı yaşamlarını esnek tutarlar, genelde sessiz ve yaratıcıdırlar. Çevrelerinde bulunan insanların ve kendilerinin devamlı gelişim ve olgunlaşma içerisinde olmalarını isterler ayrıca çevrelerindeki insanlara gizliden sıcaklık hissederler.

Dışa Dönük/Duyumsal/His Odaklı/Algısalcı (ESFP) (Heykeltıraş): Dış dünyada olan eylemleri ve konuşulanları enerji olarak alırlar, genel olarak açık anlamlar içeren gerçeklerle ilgilenirler. Arkadaşlık kurmaktan zevk alırlar. Öncelikleri şimdidir. Hayatları esnektir ve herhangi bir durum oluştuğunda

anında anında karşılık verebilirler. Hayattan zevk almaya bakarlar ve oluşabilecek ani, kötü durumlarda bile hızlıca çözüm üretebilmektedirler.

İçe Dönük/Sezgisel/Düşünce Odaklı/Yargılayıcı (INTJ) (Yenilikçi/Öncü): Enerjilerini iç dünyalarından alırlar ve geleceğe dair değişik seçenekleri değerlendirirler. Karşılaştıkları sorunlara nesnel çözümler üreterek yaklaşırlar. Genelde mantık çerçevesinde hayatlarını konumlandırırlar. Kendilerine hedef koyarak bu hedeflere ulaşmak için kendilerini düzenleyebiliyorlar. Hem kendilerine hem herkese karşı eleştirel yaklaşabiliyorlar. Planları için bütün ayrıntıları düşünebilecek şekilde bilgili olabilmektedirler.

Dışa Dönük/Duyumsal/His Odaklı/Yargılayıcı (ESFJ) (Antrenör): Enerjilerini dış dünyadaki eylem ve kelimelerden alırlar ve karar verme durumunda kişisel değerlere öncelik verirler. Diğer insanlara karşı sıcakkanlıdırlar ve arkadaşlarıyla vakit geçirmekten hoşnut olurlar.

İçe Dönük/Sezgisel/Düşünce Odaklı/Algısalcı (INTP) Tip (Bilim İnsanı): Enerjilerini kendi iç dünyalarından alırlar ve karar verme durumunda mantıksal hareket ederler. Dünyanın işleyişi ile ilgili hem bu işleyişi anlamak için hem de pratik bilgiler edinebilmek için yaşamlarını esnek tutarlar. Genel olarak sessiz ve uyumludurlar. Neyin nasıl olduğu nasıl çalıştığı gibi konularda meraklıdırlar, şaşırtıcı fikirlerle karşımıza çıkabilmektedirler.

Dışa Dönük/Sezgisel/His Odaklı/Algısalcı Tip (ENFP) (Avukat): Enerjilerini dış dünyada olanlardan alırlar ve seçenekleri kişisel değerleri üzerinden değerlendirmektedirler. Yaşamlarını esnek tutarlar çünkü oluşabilecek yeni bakış açılarına karşı uyumlu olmak isterler. Yaratıcıdırlar. İnsanlara fayda sağlayacak şeyleri denemeyi severler.

İçe Dönük/Duyumsal/Düşünce Odaklı/Yargılayıcı (ISTJ) Tip (Müdür): Enerjilerini kendi iç dünyalarından alırlar. Karar verme durumunda seçenekleri değerlendirip öyle karar alırlar. Yaşamlarını mantık çerçevesinde kurarlar. Genelde sessiz ve ciddi yapıdadırlar. İyi gözlemcilerdir bu sebeple değişik durumlarla karşılaştıklarında iyi bir anlayışa sahip olabilirler.

Dışa Dönük/Duyumsal/Düşünce Odaklı/Algısalcı Tip (ESTP) (Heykeltıraş): Enerjilerini dış dünyada olanlardan ve konuşulanlardan alırlar.

Genelde gerçekleri nesnel olarak görürler ve ilgilenirler. Kararları mantık çerçevesinde verirler. Yaşamlarını esnek tutarlar ve ilgi alanlarını barındıran aktiviteleri de vardır.

İçe Dönük/Sezgisel/His Odaklı/Yargılayıcı (INFJ) Tip (Yenilikçi/Öncü): Enerjilerini iç dünyalarından alarak diğer insanları ilgilendiren değişik durumlar üzerinde düşünmeyi severler. Yaşamları kişisel temeller üzerindedir ve genelde yaşama dair özel hedefleri vardır hedefe varabilmek için çalışma halindedirler. Etraflarındaki insanların büyümeleri daha olgun olabilmeleri için gönüllüdürler.

Dışa Dönük/Sezgisel/His Odaklı/Yargılayıcı (ENFJ) Tip (Antrenör): Enerjilerini dış dünyadan alırlar. Diğer insanları alakadar eden değişik seçenekler hakkında düşünmekten zevk alırlar. Yaşamları genelde kişisel temeller üzerine kuruludur. Sevdikleri insanlarla uzun ve düzenli ilişki kurmaya, sürdürmeye çalışırlar. Sosyaldirler ve hissettiklerini başka insanlara rahatlıkla yansıtabilmektedirler. Sosyal ilişkilere zararı dokunabilecek eleştirilere karşı serttirler.

İçe Dönük/Duyumsal/Düşünce Odaklı/Algısalcı (ISTP) Tip (Bilim İnsanı): Enerjilerini iç dünyalarından alırlar. Karar verirken mantık çerçevesinden ayrılmazlar. İlginç fikirlere sahip olabiliyorlar çünkü oldukça meraklıdırlar ve neyin ne şekilde çalıştığı konusunda düşünürler.

Dışa Dönük/Sezgisel/Düşünce Odaklı/Yargılayıcı (ENTJ) Tip (Yönetici/Şef): Enerjilerini dış dünyadaki olaylardan alırlar. Genelde nesnel olan yöntemler onlar için tercih sebebidir. Yönetici rolleri üstlenmeyi severler. Standartlarının yüksek olmadığını gördüğü veya yaptığı işi başarılı bir şekilde yapamayan insanlara tolerans gösterememektedirler.

İçe Dönük/Duyumsal/His Odaklı/Algısalcı Tip (ISFP) (Mücadeleci): Enerjilerini genelde iç dünyalarından alırlar. Karar alırken genelde kendi kişisel değerleri çerçevesinde kalırlar. Küçük ve sayılı arkadaşlıklar tercihleridir. Kollamacı bir tutum göstermektedirler.

Dışa Dönük/Sezgisel/Düşünce Odaklı/Algısalcı Tip (ENTP) (Kaşif/Mühendis): Enerjilerini dış dünyadaki eylem ve konuşulanlardan alırlar. Karar alırken mantıksal davranırlar. Genelde uyumludurlar ve yeni şeylere

odaklanabilmektedirler özellikle yeni olan şey onların yeteneklerine artı katacaksa. Yaratıcıdır ve enerji gerektiren problemleri çözebilirler.

İçe Dönük/Duyumsal/His Odaklı/Yargılayıcı Tip (ISFJ) (Bakıcı/Müdür): Enerjilerini kendi iç dünyalarından alırlar. Karar verirken şahsi değerlerini önde tutarlar. Sevdikleriyle sosyal olarak ilişki kurmaktan keyif almaktadırlar. Genellikle insanları gözlemlemeyi seven ve sessiz yapıdadırlar. Kendilerine uygulama alanında hizmet edebilecek işlerde çalışmak onları mutlu etmektedir. Başkalarının düşündüklerine ve hissettiklerine önem vermektedirler.





IV. YATIRIM, YATIRIMCI KAVRAMI VE BİREYSEL YATIRIMCILARIN KARAR MEKANİZMALARINI ETKİLEYEN PSİKOLOJİK FAKTÖRLER

Bu bölümde yatırım kavramı ve yatırımın amaçları, yatırımcı kavramı ile birlikte türleri açıklanacaktır. Bireysel yatırımcıların psikolojik karakterleri işlenecektir.

A. Yatırım Tanımı ve Amacı

Yatırım kavramı tanımlanırken farklı amaçlarla ve farklı şekillerde yorumlanmıştır.

Şuanda var olan gelirlerin harcamalarla aşılması durumunda bireyler harcama yapmadıkları kısmı tasarruf etmeye çalışmaktadırlar. Bireylerin gelecekte harcamalarını daha rahat yapabilmek için bugün yapacağı harcamalardan kaçınması ve vazgeçtiği tasarruflarının zamanla artmasına olanak sağlayan faaliyetler yatırım olarak adlandırılmaktadır (Tarhan Mengi ve Yılmaz Türkmen, 2013: 31).

Yatırım kavramı bireyin sahip olduğu paranın değerini kaybetmemesi ya da değerinin artırılması amacıyla gelir getirecek finansal varlıklarda değerlendirilmesidir (Coşkun, 2010: 342).

Bir başka tanımda ise yatırım kavramı, daha fazla para kazanabilmek için tutarı belirli olan bir parayı bir işe bağlamak olarak tanımlanmaktadır (Kalkan, 2001: 3).

Bireylerin yatırım yapma düşüncesi çeşitli faktörlerin etkisiyle olmaktadır. Örneğin, birey enflasyonist bir ortamda varlıklarının değerini kaybetmesinden endişe duyabilir. Bu endişe bireyleri yatırım yapmaya yöneltebilir. Böyle durumlarda bireyler yatırımlarını enflasyon oranından daha yüksek getiri

sağlayabilecek araçlara yönlendirerek değer artışı sağlama amacı güdebilmektedirler (Usul vd., 2002: 137).

Yapılan yatırımlar temel olarak üç amaca sahiptir. Bu amaçlar şu şekildedir (Usul, Bekçi ve Eroğlu, 2002: 139);

- Tasarruf sahipleri sermayelerini korumaya çalışırlar.
- Tasarruf sahipleri sermayelerinde değer artışına sahip olmak isterler.
- Tasarruf sahipleri sermayelerinden memnuniyet duyabilecekleri şekilde gelir elde etmek isterler.

B. Yatırımcı Kavramı ve Türleri

Yatırımcı, yatırımını gerçekleştiren, yaptığı yatırımlarını denetleyen ve onun sahibi olan reel ya da tüzel kişiye denir. Yatırımcı aynı zamanda girişimci olarakta isimlendirilir ve bu birey ortaktır. Öz sermaye sahibi ve risk durumunu yüklenen kişidir (Güvemli, 2001: 5).

Yatırımcılar sermaye piyasalarının taraflarındandır ve piyasada alıcı ve satıcı durumundadırlar. Reel kişi yatırımcılar, bireysel tasarruflarını sermaye piyasası araçlarına yatıranlardır. Tüzel kişi yatırımcılar, Devlet, Kamu kuruluşları ayrıca özel sektör kuruluşlarıdır ve ellerinde bulunan fazla fonları değerlendirme amacıyla sermaye piyasası araçlarına yatıran kuruluşlardır (Ünal, 1997: 20).

Yatırımcı türleri bireysel ve kurumsal yatırımcılar olarak ikiye ayrılmaktadır.

1. Bireysel Yatırımcı

Bireysel yatırımcılar, kendileri adına işlem yapan kişilerdir. Kendileri adına işlem yaparlar ve kendi hesapları üzerinden işlemde bulunurlar. Gelirlerinin ufak miktarlarını ileri tarihteki yatırımlarına ayırırlar. Çoğu zaman uzman yardımı almazlar. Uzman yardımı alırlarsada ufak çaplı yardım alır ve portföylerini kendileri yönetirler.

Bireysel yatırımcılar, sermaye piyasasında omurgayı oluştururlar. Bu yatırımcılar türlü sebeplerden ötürü yatırım için ayırdığı birikimlerinin gelecekte iyi getiri sağlamasını istemektedir çünkü tasarruf sahipleri birikimlerini sermaye

piyasası araçlarıyla sermaye piyasasına aktarım yaparlar. Bu aktarımda verimi yüksek olan, güven sağlayan ve akışkanlığı (likiditasyonu) fazla getiri sağlayan piyasa tercih edilecektir. Tasarruf sahibi olan bireylerin yatırım yaparkenki tercihlerini belirleyen beklentiler bu bireylerin, kişilik özelliklerine ve davranış şekillerine göre biçimlenmektedir (Rodoplu, 2002: 143). Bireysel yatırımcılar çok değişik şekilde psikolojik davranışlar gösterirler. Bireysel yatırımcılar önyargı taşırlar ve yatırım yaparken profesyonellikten uzaktırlar. Kısa veya uzun vadeli yatırımlarına etki eden en önemli unsurda bu önyargıdır denilebilir (Seyidoğlu, 2003: 380).

Bireysel yatırımcıların yatırım kararları demografik faktörlere yaş, cinsiyet, eğitim vb. gibi özelliklerle beraber farklılık gösterebilmektedir. Her yatırımcı değişik yatırım hedefine sahiptir. Risk tolerans seviyeleri, nakit giriş ve çıkışlarına sahip olduğu kendisine uygun yatırım portföyünde prosedürlerle birlikte değişebilir (Bekçi ve Alkan: 2009).

2. Kurumsal Yatırımcı

Kurumsal yatırımcılar, belirli bir amacı gerçekleştirebilmek için kurulmuştur. Tanımlanırken tüzel kişilerdir denilmektedir çünkü üçüncü kişiler için finansal olarak alım ve satımla uğraşırlar (Büker, 2010, 458).

Kurumsal yatırımcılar, küçük yatırımcıların yapmış olduğu tasarrufları toplarlar. Risk düzeyi kabul edilebilir seviyede, getiri maksimizasyonu ve vade uyumunda amaçlarına yönelik olarak yönetirler. Bunlar ihtisaslaşmış finansal kurumlardır şeklinde tanımlanmaktadır (Müslümov ve Aras, 2003: 31).

Bazı bireysel yatırımcılar tasarruflarını finansal piyasalarda değerlendirmeyi tercih ederler ama yeterince bilgili olmadıklarını ya da yeterli deneyime sahip olmadıklarını düşünürler. Bu durumda kurumsal yatırımın sunacağı avantajlara yönelirler çünkü kendi başlarına yönelim yapmayı uygun görmezler.

Kurumsal yatırımcıların ortaya çıkma sebebi tasarruf sahibi olan bireylerin birikimlerini kullanırken doğru ve etkin şekilde kullanabilmesine yardım edebilmektir. Tasarruflarını finansal piyasada değerlendirmek isteyen fakat yeterli bilgileri ve donanımları olmayan yatırımcılarında finansal piyasaya katılmasını sağlamaktır. Bu sebeple de kurumsal yatırımcılar ortaya çıkmış,

yatırımlar bireysel olarak değil, yasal bir şekilde ve organize olarak yönetilerek yatırımlara dönüştürülmesi amaçlanmıştır (Aysoy, 2011: 3).

C. Bireysel Yatırımcıların Psikolojik Karakterleri

Aşağıda açıklanacak modellerle bireysel yatırımcıların psikolojik karakterleri anlatılmaya çalışılacaktır. Bu modellerle bireylerin ihtiyaç ve kişiliğine göre sınıflandırma yapılabilir.

1. Bernewall'ın İkili Modeli

MacGruder Bernewall onüç yıl boyunca araştırmalar yapmıştır ve bu araştırmalar sonucunda pasif ve aktif yatırımcıları gruplamayı başararak bir model kurmuştur. Bernewall'ın pasif yatırımcısı, riske girmeyi sevmeyen bu sebeple riske girmeden kendi sermayeleri yerine başkalarının sermayesiyle veya mirasla servetlerini elde etmeye çalışan bireylerdir. Genellikle bağlı oldukları bir yer vardır. Örnek verirsek, gazeteciler, siyasetçiler vb gibi. Emniyet pasif yatırımcılar için çok önemlidir ve yatırım küçüldükçe emniyet ihtiyacı artmaktadır. Pasif yatırımcılar ve yatırım danışmanları ilişkisine bakarsak (Karan, 2004: 701);

- Pasif yatırımcılar, danışmanlar tarafından yönetilmektedirler.
- Pasif yatırımcıların, güven eğilimleri danışmanlarına güvenme şeklindedir.
- Pasif yatırımcılar, riskten kaçınma eğiliminde oldukları için portföy tercihlerinde iyi çeşitlendirilmiş olanı tercih etmektedirler.
- Pasif yatırımcılar, riskleri olduğundan aşırı görmektedirler bu sebeple alıştıkları dışında bir yatırım için yönlendirilmeleri gerekmektedir.
- Pasif yatırımcılar, parçası oldukları gruptan etkilenmektedirler ve bu sebeple tavsiyeleri dinlemek isterler.

Bernewall'ın aktif yatırımcısı, servetini kendi kazanarak yatırımlarını kendisi kontrol eder. Kendilerine aşırı güvendikleri için büyük yatırım tercihinde bulunabilirler. Örneğin, cerrahlar, muhasebeciler, girişimciler bu grupta sayılabilir. Aktif yatırımcılar ve yatırım danışmanları ilişkisine bakarsak (Karan, 2004: 701);

- Aktif yatırımcılar, en zor müşteri grubu olarak görülmektedir çünkü kendi bildiklerini uygulamak isterler.
- Aktif yatırımcılar, kendilerine çok güvenmektedirler ve bilgilerine olan bu güvenleri danışmanlarına yetki verme konusunda isteksizlik oluşturur.
- Aktif yatırımcılar, yatırım anlaşmalarında danışmanları ile pazarlık yapar onların hisselerini belirlerler çünkü danışmanlarının uzmanlıklarını göstermelerini beklerler.
- Aktif yatırımcılar, yaşları ilerledikçe enerji kaybına uğrayabilirler ve danışmanlarının payını arttırmaya eğilim gösterebilirler.
- Aktif yatırımcılar, risk almayı seven bireyler olduklarından yatırımlarında çok çeşitlendirme yapılmasını kabul etmezler.

2. Bailard, Biehl ve Kaiser’in Beşli Modeli

Thomas Bailard, David Biehl ve Ronald Kaiser (BB&K)’ya göre yatırımcı kişilikler iki boyuttadır. Bunlar, güven düzeyi ve eylem yöntemi şeklindedir. Bu boyutta beş farklı yatırımcı kişiliği oluşturmuş yani serüvenci, şöhretli, bireyci, , muhafazakar ve orta yönlü meydana getirmiştir. Bu model aşağıdaki şekil 2. ‘de gösterilmektedir (Kaiser, 1990: 46):



Şekil 2. . BB&K Modelinin Grafikselsel Temsili

Bu yatırımcı kişilikleri eylem boyutlarına ve güven düzeyine göre incelersek;

- Bireyci ve serüvenci yatırım kişilikleri için güvenli,
- Muhafazakar ve şöhretli yatırım kişilikleri için endişeli,
- Bireyci ve muhafazakar yatırım kişilikleri için dikkatli

- Serüvenci ve şöhretli yatırım kişilikleri için ise duygusaldır diyebiliriz.

Şeklin sağ üst tarafında bulunan ve serüvenci kişiliği olanlar Bernewall'ın aktif kişiliği ile benzeşmektedir. Çünkü kendilerine aşırı güvenli aynı zamanda duygusallardır. Risk almaktan hoşlanan girişimci, portföylerinde ise çeşitlendirme yapmazlar. Şeklin sağ alt tarafında bulunan ve şöhretli kişiliği olanlar endişeli ve duygusaldırlar, bir gruba bağlı olmayı severler. Birlikte çalışılması zor, trend olan yatırımlara tercihte bulunan ve yatırım araçlarına karşı fikir sahibi olmayan yatırımcılardır. Örneğin, sporcular, sanatçılar gibi (Karan, 2011: 703).

Şeklin sol üst tarafında yer alan ve bireyci kişiliği olanlar aşırı dikkatli, güvenli ve kendi kararlarını alan kişilerdir. Analitik düşünürler, riski sevmezler ve tam olarak ne istediklerini bilirler. Şeklin sol alt tarafında yer alan ve muhafazakar kişiliği olanlar endişelidirler buna bağlı olarak da dikkatlidirler. Riskten hoşlanmaz, devlet kağıtlarına yatırımı tercih ederler. Yaş olarak ileri yaş grubunda ve titizlerdir. Orta yönlü kişiliği olanlar, herhangi bir boyuta dahil değildirler. Uygun düzeyde risk alırlar ve her yatırımcı kişiliğinin dengeli olan özelliklerini barındırırlar (Özcan, 2011: 25).

3. Kişilik Puanlaması

Bu ölçek tez çalışmasının temelini oluşturmaktadır. Katılımcıların katılma ve katılmama durumunu değişen beş puanlık bir likert ölçeği ile seçim yapmalarını sağlamaktadır. Yapılan seçimler sonucu yatırımcıların risk ve getiri ilişkilerinin değerlendirmesi ele alınmaktadır. Verilen cevaplarla yatırımcıların riske olan tutumları ve getiri oranına verdikleri önem derecesi anlaşılmaya çalışmaktadır.

Bireysel yatırımcıların risk-getiri ikilemini değerlendirerek, aktif olma düzeyini belirlemek için geliştirilen bazı puanlama sistemleri bulunmaktadır (Karan, 2004: 703).

Bu sistem aşağıdaki izelge 5. 'de gösterilmektedir (Droms, 2007: 75):

Çizelge 5. Pass Sistemine Göre Risk-Getiri Değerlemesi

	Tamamen Hemfikir (5)	Hemfikir (4)	Tarafsız (3)	Fikirlerim Uyuşmuyor (2)	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor (1)
1. En önemli yatırım hedeflerimden biri sermayeme enflasyon oranından daha fazla kazandıracak uzun vadeli getiri elde etmek.					
2. Bana gelecek yıllarda sermaye ve/veya faiz kazançlarımla vergisini erteleyecek bir fırsat sağlayabilecek yatırımları tercih ederdim.					
3. Yatırımlardan kısa vadede yüksek getiri beklemiyorum.					
4. Benim temel yatırım hedeflerim uzun vadelidir					
5. İstikrarlı bir yatırımda normal olarak elde edilebilecek getiriden, potansiyel olarak daha yüksek bir getiri sağlayabilecek bir yatırımın çok istikrarsız fiyat dalgalanmalarını kabul edebilirim.					
6. Uzun vadeli daha yüksek getiri için, kısa vadeli zarar riskine girebilirim					
7. Yatırım portföyümün düşük düzeyde likit olmasını finansal olarak kabul edebilecek durumdayım.					

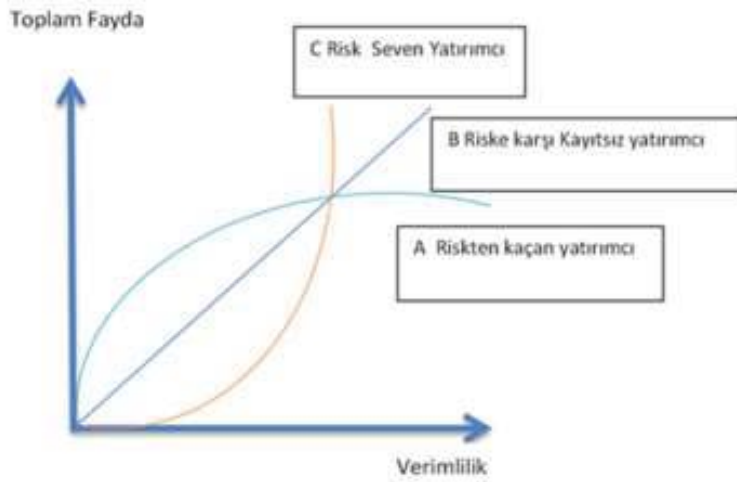
D. Bireysel Yatırımcıların zellikleri

Bireysel yatırımcıları daha iyi anlayabilmemiz için, piyasalarda aktif bir unsur olan bireysel yatırımcıları riske karşı olan tutumları ve yatırım yaparken ne şekilde karar vererek hangi yöntemleri izledikleri ele alınacaktır.

1. Bireysel Yatırımcı Risk Profili

Risk, gelecek zamanda beklenmeyen fakat ortaya çıkabilme olasılığı olan bir durumdur. Riske finansal yatırım açısından bakarsak, beklediğimiz getiri miktarının gerçekleşen getiri miktarından farklı olma olasılığıdır (Korkmaz ve Ceylan, 2007a: 472). Her yatırımcı risk faktörü karşısında farklı bir tutum ve davranış gösterir.

Yatırımcılar riske karşı gösterdikleri tutumlarına göre üçe ayrılmaktadır. Bunlar: riski seven yatırımcılar, riskten kaçan yatırımcılar ve riske karşı kayıtsız yatırımcılar şeklindedir (Rangantham ve Madhumathi, 2009: 18-19).



Şekil 3. Yatırımcıların Risk Karşısındaki Tutumları

Kaynak: Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2006). *Sermaye piyasası ve Menkul Değer Analizi*. Bursa: Ekin Kitabevi, s.258.

Riskten Kaçan Yatırımcılar: β katsayısı 1'den küçük olan riski sevmeyen yatırımcılardır. Eğilimleri genel olarak volatilesi düşük yatırımlardır. Varlıkları değer kaybetmesin, değer kaybetme riski minimum olsun isterler. Bu sebeple de gelirleri düşük olacaktır (Levinson, 2005: 146). Bu yatırımcılar riskten korkarlar bu sebeple getirisi belli olan alternatiflerden her zaman riski az olanı seçeceklerdir.

Riske Kayıtsız Yatırımcılar: Bu tür yatırımcılar riske karşı kayıtsız kalmaktadırlar. Riskle ilgilenmezler, hangi yatırımın seçileceği konusuna ise

önem vermezler. Fakat yatırım vadesi uzun süreliyse tercihlerini hisse senetlerine yatırımda bulunarak gösterirler (Asness, 1996: 33).

Riski Seven Yatırımcılar: Bu tür yatırımcıların fayda-verimlilik analizinde β katsayısı 1'den büyüktür. Getiri durumunda %5 artış için alacağı riski %5 den fazla arttırabilir. Risk artışı olurken getiri oranının daha düşük olmasına razıdırlar. Riske karşı bu tutumda olan finansal yönetici kararları firma lehine olmayacaktır (Okka, 2009a: 223).





V.BİREYSEL YATIRIMCILARIN YATIRIM KARARINI ETKİLEYEN UNSURLAR

A. Risk

Riskin tanımını yaparken birbirinden farklı tanımlarla karşılaşmamız mümkündür. Yapılan bu tanımlardan bazılarına verebileceğimiz örnekler ise şu şekildedir.

İstenmeyen ve gerçekleşmesi durumunda zarara yol açabilecek durumlardır (Fuchs, 1992: 682). İstenmeyen olayların gerçekleşmesindeki olasılığın belirsiz olması durumudur (Willet, 1971: 10). Sonucunun ne olduğunun bilinmemesi, tahmin edilememesinden kaynaklanan istenmeyen bir durumdur (Brunel ve Pinchon, 2004: 2). Bu tanımlardan da anlayabileceğimiz üzere risk kavramı insan zihninde olumsuz bir niteliktedir.

Finansal anlamda risk altında bir yatırımın gerçekleşmesi için, finansal belirlilik şartlarından olan yatırımla ilgili nakit akımları, sermaye maliyeti ve ekonomik ömür önceden bilindiği halde en az bunlardan bir tanesinin bilinmediği varsayılır. Buna göre risk; yatırımdaki gerçek nakit akımlarının beklenmekte olan nakit akımından sapma olasılığıdır. Gelecekteki nakit akımlarının potansiyel değişme durumu şeklinde tanımlanabilir (Okka, 2009b).

Yatırımcılar her zaman belirsiz şartlarla karşı karşıya kalabilirler ve bu belirsizlik anında verilecek kararlar risk durumunu oluşturur. Risk altında karar vermek olumlu sonuçlar yaratabileceği gibi olumsuz sonuçlarda yaratabilir. Sonuçlara hazır olup bireylerin kendi risk algısını ve risk toleranslarını bilmek önem taşımaktadır.

Risk toleransı bireyin uygun olan portföyün seçimini yapabilmesinde önemlidir. Risk alabilen bireyleri bazı karakteristik özellikleri ile ilişkilendirebiliriz. Bunlar: yaş, zaman algısı, likidite ihtiyacı, gelir, portföy büyüklüğü, fiyat dalgalanmalarına karşı tutum, yatırım hakkında olan bilgi düzeyi

şeklindeki karakteristik özelliklere bağlı olabilir. Portföy yöneticileri tüm bu sebeplerden dolayı sübjektif ölçüleri kullanarak yatırımcıların risk tolerans seviyesini belirlemeye çalışmaktadırlar. Bu sübjektif ölçüler bazen de objektif olabilmektedir (Sung ve Hanna, 1996: 1). Bireylerin risk tolerans seviyesi sosyal, kişisel, ekonomik gibi çeşitli kararlarından yatırım kararlarına, gayrimenkullere hatta boşanma durumuna bile etki edebilmektedir (Roszkowski ve Grable, 2005: 1). Risk toleransı bireylerin aldığı kararların ve bu kararların sonucu olarak kendisiyle birlikte hane halkını da etkileyebilmektedir.

Yatırımcıların risk alabilme kapasitesi bazı unsurlardan etkilenebilir. Bunlar: gelir, gider, aile büyüklüğü, yaş gibi unsurlardır. Yatırımcıların sınıflandırılması risk alma kapasitelerine göredir (Ranganatham ve Madhumathi, 2009: 18-19).

Wang, yaptığı çalışmalar sonucunda deneysel kanıtların; yaş, eğitim, gelir gibi unsurların risk alabilmeyi etkilediği sonucuna ulaşmıştır (Wang, 2009: 204-231). Veld ve Veld-Merkoulova, hangi risk ölçütlerinin bireysel yatırımcıların karar vermesinde etkili olduğunun testi için çalışmalar yapmışlardır. Bu çalışmada yatırımcıların aynı anda dolaylı şekilde birden fazla risk ölçütünü kullandığını ve bu ölçütlerden en önemli olanının risk-getiri dengesi olduğunu söylemişlerdir (Veld ve V. Veld-Merkoulova, 2008: 226-252).

1. Bireysel Yatırımcılar Açısından Risk Algısı

Bireysel yatırımcıların riske ve getiriye yönelik düşünceleri, pazarı algılamaları kurumsal yatırımcılarda olduğu gibi profesyonel durumda değildir. Bireysel yatırımcıların kararlarında psikolojik ve demografik faktörler etkilidir (Karan, 2004a: 691). Bireysel yatırımcıların risk algılamasında taşıdıkları özellikler şu şekildedir;

- Bireysel yatırımcı için risk para kaybetme durumu ya da rahatsız edici bir şey yapma durumudur.
- Bireysel yatırımcılar çoğunlukla bilinmeyen durumdan korkarlar ve bilgi sahibi olmadıkları bir araçla ilgili olumsuz haberleri abartırlar.
- Bireysel yatırımcılar önceden zararı deneyimledikleri bir araca tekrar yatırım yapmaktan çekinirler.

- Bireysel yatırımcılar herkesin ilgi alanındaki popüler araçlara yatırımda bulunarak riskten daha az etkileneceklerini düşünürler.
- Bireysel yatırımcılar geçmişte olmuş olan riskler yüzünden gelecekteki potansiyel riskleri birbirine karıştırma eğilimi taşırlar (Karan, 2004b:699).

B. Risk Çeşitleri

Yatırımcılar yatırım yaparken bir takım risklerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu riskler sistematik ve sistematik olmayan riskler olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu risk çeşitleri aşağıdaki çizelge 6. 'da gösterilmiştir:

Çizelge 6. Risk Kaynakları

Risk Türleri	
Sistematik Risk (Pazar Riski)	Sistematik Olmayan Risk
Satın alma gücü riski	Finansal risk
Faiz oranı riski	Yönetim riski
Piyasa riski	İş ve endüstri riski
Kur riski	Faaliyet Riski
Politik Risk	

Kaynak: Ceylan, 2001, s. 538; Sarıkamış, 1998, s. 189. Tablo olarak düzenlenmiştir.

C. Sistematik Riskler

Piyasalarda işlem gören menkul kıymetlerin, fiyatlarını eş zamanlı olarak etkileyen faktörler bir risk oluşturmaktadırlar ve bu risk sistematik risktir. Beklenen getiride oluşan değişim bütün menkul kıymetlerde oranları farklıda olsa bulunmaktadır. Bunun sebebi ise menkul kıymetlerin fiyatlarında sistematik biçimde aynı yönde hareket göstermeleridir. Menkul kıymet piyasasına etkisi olan ekonomik, sosyolojik ve politik etmenler sistematik riskin kaynağını oluşturmaktadır (Francis 1991: 265).

Sistematik riskler için yatırımcıların hakimiyetinde olmadığını söyleyebiliriz. Yatırımcı portföyünde çeşitlendirmeye gitse bile bu risk türünü ortadan kaldıramamaktadır.

Sistematik riskin türleri satın alma gücü riski, faiz oranı riski, piyasa riski, kur riski ve politik risk olarak beşe ayırmak mümkündür.

1. Satın Alma Gücü Riski

Yatırımcıların parayla ifade edilen kıymetlerinin, enflasyon sebebi ile satın alma gücünde yarattığı kayıp durumuna denir. Satın alma gücündeki azalma, fiyatların genel seviyesi belirgin bir şekilde ve devamlı olarak artış gösterme durumudur. Bu durumda menkul kıymet yatırımları hakkında nominal bir kazançtan bahsedilir. Paranın satın alma gücündeki kayıp dikkate alınmayarak elde edilen kazanç nominal kazanç denilmektedir. Enflasyon seviyesi yüksek olan ülkelerde nominal kazanç bir anlam taşımamaktadır. Bu sebeple reel kazanç incelenmelidir (Ertuna, 1991: 7).

a. Faiz Oranı Riski

Piyasa faiz oranında ortaya çıkan değişimlerin menkul kıymetlerin fiyatlarında ortaya çıkardığı değişikliklere faiz oranı riski denilmektedir. Menkul kıymetlerin hepsi aynı miktarda etkilenmeyebilir fakat etkilenme yönü hepsinde aynıdır (Civan, 2007a: 344). Faizlerde oluşan değişimler nedeniyle oluşan risk bütün menkul kıymetleri etkilemektedir fakat sabit getirisi olan menkul kıymetlerde daha büyük bir etki gösterir. Bunun sebebiyse, faiz oranındaki değişimler ve menkul kıymet fiyatlarının ters yönlü bir ilişkisinin olmasıdır. Faiz oranlarında oluşacak artışlar, menkul kıymetlerin fiyatında düşüşe neden olmaktadır (Kırlı, 2006: 133-134).

b. Piyasa Riski

Yatırımcıların piyasa riskini, psikolojik etkiler sonucunda oluşup geçerli bir ekonomik sebebe dayanmayan, finansal varlıkların fiyatında oluşan düşüşler oluşturur (Korkmaz ve Ceylan, 2010: 498-499). Farklı menkul kıymetleri farklı ölçüde etkiler. Genelde bir nedene dayanmazlar fakat bu değişiklikler menkul kıymetlerin satışlarını olumsuz yönde etkiler (Civan, 2007b: 345). Piyasa riskiyle oluşabilecek değişimler şirketlerin elinde değildir. Beklenmedik bir savaş durumu, altın ya da petrolün çıkarımında artış meydana gelmesi, politik faaliyetlerdeki artış gibi durumlar piyasayı direk olarak etkileyen psikolojik etmenlerdir. Yatırımcının geleceğe bakışının olumlu ya da olumsuz olması piyasa riskini azaltıp arttırabilmede etkilidir. Yatırımcılar portföylerinde çeşitlendirmeye

gitseler bile piyasa riskini olabilecek en az seviyeye çekmelerinin mümkünü yoktur (Korkmaz ve Ceylan, 2007b: 500-501).

c. Kur Riski

Döviz cinsinden yapılmış olan yatırım ve borçlanmanın, yabancı paranın değer kaybına uğraması ile ortaya çıkabilen risk türüne kur riski denilmektedir. Kur riskinden kaçınmak ve korunabilmek için yatırımcılar uluslar arası portföylerinde çeşitli ülkelerin menkul kıymetlerini bulundurmaldırlar (Korkmaz ve Ceylan, 2007c: 501).

d. Politik Risk

Dünyada ya da yatırımın yapıldığı ülkede yatırım kararını etkileyebilecek siyasi bunalımlar, ekonomik krizler gibi belirsizlik durumlarının oluşması yatırımcının kararını etkilemektedir. Siyasi otoritelerin görünümünde oluşan istikrarsızlık durumu direkt olarak finansal piyasaları etkilemektedir. Yatırımcı yatırımı için karar verirken kriterleri arasında siyasi istikrar bulunmaktadır (Usta, 2005: 232).

Politik riskin ölçülmesi zordur çünkü bireysel olarak bir ülke ele alındığında bu konuda sınırlı sayıda örnek ya da vaka çalışmaları bulunmaktadır. Buna karşın bazı politik riskler sigorta ettirilebilmektedir. Bunlar hükümet organları aracılığı veya uluslar arası kuruluşlarla gerçekleştirilebilmektedir. Politik risk sonucunda yatırım getirisinde azalmaya neden olabilir ya da sermayeyi bir yatırımdan çekebilme yeteneğini ortadan kaldırabilir (Korkmaz ve Ceylan, 2006: 493).

Politik koşullarda oluşan değişimden kaynaklı riski azaltabilmek için yatırımcılar politik gelişmeleri takip etmelidirler. Çünkü bu risk yatırım getirisinde kayıp yaşatabilmektedir. Gelişmeleri takip etmeyen yatırımcıların kayıp yaşaması olasılığı yükselecektir.

2. Sistemik Olmayan Riskler

Sistemik olmayan risk toplam riskin diğer bölümüdür ve bir şirkete veya sektöre özgüdür. İşçi grevleri, yönetimde yapılan hatalar, keşifler, reklam kampanyaları gibi durumlar tüketici tercihinde değişime sebep olabilmektedir. Sistemik olmayan faktörler, genelde menkul kıymetler piyasasını etkileyen

faktörlerden ve diğer endüstrilerden bağımsız durumdadırlar (Demirtaş, Güngör, 2004: 104).

Sistematik riskin oluşturduğu kısım toplam riskin sabit ve değişmeyen kısmıdır. Sistematik olmayan riskin oluşturduğu kısım toplam riskin değişken kısmıdır. Sistematik risk ortadan kaldırılması mümkün olmayan ve kontrol edilemez risk iken, sistematik olmayan risk kontrol edilebilir ve yok edilebilir. İyi çeşitlendirilmiş portföy sistematik olmayan risk türünü ortadan kaldırabilmektedir (Turanlı vd. 2002:2).

Sistematik olmayan risk türleri, finansal risk, yönetim riski, iş ve endüstri riski ve faaliyet riski olarak dörde ayırmak mümkündür.

a. Finansal Risk

Finansal risk, işletmelerin borçlarını öderken yeterliliklerinin azalması şeklinde tanımlayabiliriz. Borçlanma araçları örneğin tahviller ve banka kredileri gibi, işletmelere faiz ödeme yükümlülüğü getirmektedir ve işletme kaynağında yabancı kaynağın oranında artışa sebep olurlar. Bu şekilde işletmedeki finansal kaldıraç derecesi de artmaktadır. Finansal kaldıraç derecesinde oluşan bu yükseklik hem işletmedeki karlılığı artırmaktadır hem de finansal riskin artmasına sebep olmaktadır. Finansal kaldıraçtaki yükseklik nakit çıkışında fazlalığa sebep olur dolayısıyla da ödeme ve iflas riski artmış olmaktadır (Gökbel, 2003: 7).

Finansal riskin sebebi için işletmelerin stratejileridir diyebiliriz. İşletmeler yönetimde birtakım politikalar ve stratejiler uygularlar. Dolayısıyla alınacak kararlarda finansal riskte belirleyici durumda olmaktadır. Bu sebeple işletmeler yönetimde alınacak doğru kararlar sayesinde finansal riski ortadan kaldırmayı başarabilirler.

b. Yönetim Riski

Yönetim riski, işletmelerde yönetimin başarısız olması sebebiyle ortaya çıkan zarar olasılığıdır. Bu risk faktörü hisse senedi sahiplerini tahvil sahiplerine göre daha çok etkilemektedir bu sebeple yatırımcılar yatırımlarını gerçekleştirecekleri işletmelerin yönetim anlayışını ve kadrolarında gerçekleşen değişimleri yakından izlemektedirler (Ural, 2010: 38).

Finansal yöneticiler herhangi bir tür ayırt etmeden firmaların finansal olan ya da olmayan, kamu, küçük ya da büyük, kar amacı taşıyan ya da hizmet amaçlı finansal faaliyetleriyle ilgilenir. Firmaları finansal açıdan yönetmektedirler. Birçok işlem finansal yönetici tarafından yönetilmektedir. Örneğin, firma fon ihtiyacı tedariki, finansal planlama, satış politikaları tespiti, büyük harcama ve yatırım kararlarında değerlendirme yapılması, firmanın işletme sermayesi politikalarında tespit, birleşme ve devralmalar, finansal riskin yönetiminin gerçekleşmesi gibi birçok finansal işlemde finansal yönetici kararı geliştirir (Okka, 2009c: 5).

Bir firmanın performansı yönetime bağlı durumdadır. Yöneticilerin karar alma esnasında hatalı tercihleri firmayı olumsuz olarak etkileyecektir.

c. İş ve Endüstri Riski

İşletmenin içinde olduğu iş kolu ve iş koluna bağlı olarak işletmenin konumundan kaynaklı risk türüdür. İşletmelerin endüstri içinde tekel durumda olması ya da rekabet şartlarının tam olması, endüstrideki para ve mal dönüşümü yatırımcıların vereceği kararları etkilemektedir (Usta ve Demireli, 2010: 29). İş riskinin bağlı olduğu temel etmenler: talep, satış fiyatı, girdi ve çıktı fiyatı değişkenleri ve faaliyet kaldırıcı gibi değişkenlerdir (Brigham, 1996: 106).

d. Faaliyet Riski

Faaliyet riski, hisse senedi sahibi firmanın faaliyetlerinden ortaya çıkan risktir. İşletmeler varlıklara sahiptir ve bu toplam varlıkların içinde sabit varlıklar vardır. Bu toplam varlığın sabit varlığa oranı bize işletmenin faaliyet riski konusunda bilgi vermektedir. Eğer sabit varlıklar işletmenin varlıklardan oran olarak yüksekse işletmedeki faaliyet riski ve faaliyet kaldırıcı oranı yüksek demektir.

Sabit maliyetlerin yüksekliği faaliyet kaldırıcı derecesini, faaliyet riskini ve başa baş noktasını arttırmaktadır. Faaliyet kaldırıcı derecesindeki yükseklik firmanın faaliyet karındaki değişimlerin satışlardaki değişimlere olan duyarlılığında artışa neden olmaktadır (Sevinç: 2007: 11).

e. Bireysel Faktörler

Bireysel yatırımcılar yatırım kararlarını verirken birçok faktörden etkilenmektedirler. Yatırımcılar iyi bir getiri elde etme amacı taşırlar. Bu sebeple çeşitli yatırım araçlarına yönelebilmektedirler. Bireysel yatırımcıların yatırım tercihlerindeki bu çeşitlenme etkilendikleri faktörlerden kaynaklıdır.

Üç başlık altında bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararları üzerinde etkili olduğu faktörleri inceleyebiliriz. Bunlar (Usul, Bekçi ve Eroğlu, 2002: 136);

- Kişisel Faktörler
- Çevresel Faktörler
- Finansal Faktörler’ dir.

3. Kişisel Faktörler

Bireylerin yatırım kararlarında en çok etkisi olanın kişisel faktörler olduğunu söyleyebiliriz. Kişisel faktörler yatırımcı bilgi düzeyi ve zamanı, yaşı ve sağlık durumu, yatırımcı mesleği ve gelir düzeyi, yatırımcının kişiliğidir.

a. Bilgi Düzeyi ve Zaman

Yatırımcılar yatırım kararına yönelirken önem arz eden, yatırımcıların ticari ve mali konularla ilgili yeterli bilgiye ve yeterli zamana sahip olabilme durumudur. Yatırım yapanların ticari ve mali konulardaki düşünceleri ve davranışları, eğitimleri ve bilgi düzeyleri ile alakalıdır. Finansal olarak yeterli bilgi sahibi olmayan tasarrufçu, menkul kıymetlere ait bilgileri değerlendirme durumuna sahip olamamaktadır. Bu durumdan dolayı tasarruflarını menkul kıymetlere yatırmaktan çekinecektirler ve bilgileri dışında ki bir yatırım yapma tercihinde bulunabileceklerdir (Elmas, 2010: 9).

Bazı yatırımcılar ise alım satım arasında ilişki kurabilecek yeteneğe sahiptirler. Fakat bunu yorumlayacak, analiz edebilecek ve hisse senetlerini ellerinde bulundurabilecek bir strateji belirlemek için yeterli zamana sahip olamayabilirler. Bu tür analizler yeterli bilgiye sahip yatırımcılar için bile büyük zaman alabilmektedir (Mishkin, 1989: 614). Bu tür durumlarda olumsuzluklar yüzünden yatırımcılar hisse senetlerine yatırım yaparken sermaye piyasası ile

ilgili verileri değerlendirip, yatırım stratejisi geliştirebilecek bir danışmandan yardım alarak ya da kendi kişisel durumlarını hesaba katarak yatırım politikası izleyeceklerdir (Armağan, 2007: 46).

b. Yatırımcının Yaşı ve Sağlık Durumu

Yatırımcıların yaşları ve sağlıksal durumları yatırım kararlarını etkilemektedir. Genç yatırımcılarda geleceklerini dūřünerek yatırım yapma işteği oluşabilmektedir. Sağlıklı ve genç bir birey ileride daha fazla varlığa sahip olabilmek ve daha rahat bir hayat yaşayabilme dūřüncesi ile yatırımda bulunmak isteyebilmektedir. Yaşlı yatırımcılar ise ellerindeki birikimi likit şekilde tutmak isterler. Hastalık gibi durumlardaki masraf korkusu buna sebep olabilmektedir.

Yapılan araştırmalar sonucunda yatırım yapan bireylerin yaş durumlarına bakarak risk ve getiri tercihleri değerlendirilebilmektedir. Genel anlamda bireylerin yaşam süresinde dört dönem bulunmaktadır. Bu dönemler: biriktirme, serveti sağlama alma, harcama ve ödöl dönemidir (Karan, 2011a: 716).

Biriktirme dönemi; çoğunlukla insanların genç oldukları dönemi kapsamaktadır. İnsanların ev, araba, çocuklarının eğitimi gibi konularda ihtiyaçları bulunmaktadır. Riskli yatırımlara yönelim vardır çünkü uzun bir yatırım dönemi dūřünmektedirler (Karan, 2011b: 716).

Servetini sağlama alma dönemi; insanlar kariyerlerinde sona ulaşmaya yakın oldukları, gelir durumunun gider durumundan yüksek olduğu, yatırım portföylerinin büyümeye yönelik olduğu dönemdir. Burada yatırımcılar uzun bir yatırım dönemine sahip olduklarını dūřünmektedirler. Bu dūřünce ile riskli yatırımlarda bulunurlar fakat gelirlerindeki bir bölümü düşük risk barındıran yatırımlara yönlendirmeyi de gerçekteştirmektedirler (Karan, 2011c: 716).

Harcama dönemi; insanlar bu döneme geldiklerinde bağımsız olduklarını dūřünmektedirler. Emeklilik hakkını kazanmışlardır ya da yeterince servete ulaşmışlardır. Yatırımda bulunacak sürelerinin az olduğunu bilerek riski az olan yatırımlarda bulunurlar. Kendilerini enflasyondan koruyabilecek yatırımlara eğilirler (Karan, 2011d: 716).

Ödöl dönemi; insanlar bu dönemde sahip olduklarıyla yetinmelerinin gerekliliğine inanırlar. Kendileri için itibar sağlayan ve çocuklar için destek

sağlayan yatırımları tercih ederler. Eğer ikna edilebilirlerse riskli yatırımlara da girebilmektedirler (Karan, 2011e: 716).

c. Yatırımcının Mesleği ve Gelir Düzeyi

Yatırım yapacak bireylerin gelir düzeylerinin farklılığı hem beklentilerinde hem yatırım yapacakları miktarlarda değişiklik gösterecektir.

Bireylerin tasarruflarını yatırıma dönüştürebilmeleri için öncelikle gelir sahibi olmaları gerekmektedir. Gelirin sürekliliğinin önemli bir nedeni de bireylerin sahip oldukları mesleklerdir. Yüksek ücret seviyesi sağlayan mesleklerde çalışan bireylerin tasarruf ve yatırım imkanları daha yüksektir. Gelir seviyesinin artması tüketim seviyesindeki artışı tetiklese de tasarruf için ayrılacak bölüm bu kesimde her zaman daha fazladır. Ters durumda, tüketim harcamalarını ucu ucuna karşılayabilecek bireyin yatırım ya da tasarruf yapmaya istekli olması halinde bu yeteneklere sahip olamayacağı ortadadır (Aşıkoğlu, 1983: 24).

Tasarruf sahiplerinin beklentileri ve yatırım için ayıracakları fon miktarları belirlenirken, yatırımcıların gelir durumu ve yaşam tarzları belirleyici durumdadır. Gelir seviyesi yüksek olan yatırımcı yüksek bir statüye ulaşırken, gelir seviyesi daha düşük olan yatırımcının statüsü de düşük olacaktır. Dolayısıyla yatırımcının yatırım kararında etkinliği önemlidir (Armağan, 2007b: 46).

d. Yatırımcının Kişiliği

Yatırımcılar yatırım kararı alırken kişiliklerine göre davranış sergilemektedirler. Segilenilen bu davranışlar risk düzeyini belirlerler. Kimi yatırımcılar fazla getiri eldesi için fazla risk alabilmektedir. Kimi yatırımcılar ise ellerindekini kaybetmekten korkarlar ve daha az riski bulunan yatırımları tercih etmeye yönelirler.

4. Çevresel Faktörler

Çevresel faktörler, yatırımcıların yatırım tercihinde bulunurken etkisi altında kaldığı faktörlerdir. Günümüzde teknolojinin gelişmesi ile televizyon ve internetten bilgiye ulaşmak daha mümkün hale gelmiştir. Bu sebeple yatırımcıların etkilenme çerçeveleri de artmıştır.

Yatırımcıların yatırım yaparken etkilendiği bu çevresel faktörler, sosyo-kültürel çevre, aile ve referans gruptur.

a. Sosyo-Kültürel Çevre

Kültür kelimesi hayatımız boyunca aşına olduğumuz bir kavramdır. Kültür kavramı geçmişte öğrenilenlerin ve edinilen tecrübelerin oluşturduğu değer bütünüdür. Toplumlari niteleyen genel bir davranış şekli, entelektüel ve sosyal bir mirastır.

Yatırım kararı verme sürecinde tasarruf sahibinin sosyo-kültürel durumunun etkili olduğu düşünülmektedir. Bireyin hiçbir yatırım aracına yatırımda bulunma düşüncesi olmasa bile toplumun yani kültürel çevresinin yatırımda bulunduğu bir alana sadece topluluk yatırım yaptığı için tasarruflarını bu bölüme yöneltmesi bu olaya güzel örnek olmaktadır (İnan, 2010: 41).

b. Aile

Tasarruf sahiplerini hızla etkileyen faktörler, kişisel faktörlerdir. Kişisel faktörlerin hemen ardından aile faktörü gelmektedir. Aile bireylerin birbirleriyle çok fazla iletişime sahip oldukları birimdir. Aile etkisi birey üzerinde çok güçlü bir unsurdur çünkü bireyin doğumundan itibaren ailesi tarafından yetiştirilmekte ve hayata hazırlanmaktadır. Bunu düşündüğümüz zaman bireylerin yatırım alma kararında ailenin büyük etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Bireylerin yatırım kararının onaylanma ihtiyacının bulunması ailenin bu kararı alma sürecinde aktif olarak yer almasını sağlamaktadır (Böyükaslan, 2012: 76).

c. Referans Grup

Referans grup, bireyin ailesinden veya çevresinden öğrendiği tutumları değiştiren insan topluluğudur. Bireyler yatırım yaparken bu gruba danışabilir, kendilerine bu insan topluluğundan örnek alabilirler.

Tasarruf sahibi birey yatırım kararı alırken içinde olduğu grubun etkisinde kalır. Özellikle sermaye piyasasında kendisine kıyasla daha eski ya da tecrübe sahibi olan kişilerin tavsiyelerini dikkate alarak bu tavsiyeler doğrultusunda da tercihte bulunabilmektedir (Usul vd. 2002b:139).

5. Finansal Faktörler

Bireyler finansal sebeplerden ötürü tasarruflar yaparlar ve yaptıkları tasarruflardan da en iyi şekilde yararlanmak isterler. Tasarruflardan en iyi şekilde yararlanma isteği de finansal nedenlerdendir. Bireylerin etkilendikleri finansal faktörler nakit akımı, risk ve getiri oranları, likidite, yatırım süreleridir.

a. Nakit Akımı

Tasarruf sahiplerinin yatırım kararlarını etkileyen faktörlerden biri kar dağıtım politikalarıdır. Bireyler yatırım yaptıklarında karşılığını kısa sürede artarak ya da düzenini koruyan ödemeler şeklinde almak isterler. Bu şekilde düşünen yatırımcılar açısından düzenli nakit akımı çok önemlidir ve yatırım tercihlerinde düzenli temettü dağıtan firmaları tercih ederler. Her yatırımcı bu şekilde düşünmemektedir ve düzenli nakit akımındansa temettülerin yeniden piyasalarda değerlendirilebilmesi şeklinde özellikleri dikkate alanlar vardır (Özaltın, Ersoy ve Bekçi, 2015: 399).

b. Risk ve Getiri

Risk ile beklenen getiri arasında ilişki bulunmaktadır ve buna risk-getiri ilişkisi denilmektedir. Risk ile getiri arasında bulunan ilişki doğru yönlüdür. Daha yüksek risk alınırsa insanların çoğu daha fazla getiri talep ederler (Aydın, Başar ve Coşkun, 2007: 280).

Yatırımcı yatırım kararı alırken iki ana unsur arasında tercih yapmak durumundadır. Bu iki ana unsur risk ve getiridir. Yatırımcı yatırım kararı verirken karını maksimum düzeyde, riskini ise minimum düzeyde tutmak şeklinde iki tane hedefe sahiptir (Karamustafa, 2002: 21-27).

c. Likidite

Bir varlığın olabilecek en kısa sürede ve değer kaybı en az olacak şekilde nakde dönüştürülebilme özelliğine likidite denilmektedir (Temizel ve Meriç, 2008: 130). Yatırım gerçekleştirilirken dikkat edilmesi gereken husus, gerçekleştirilen yatırımların likit olup piyasa değerinin altına düşmeyecek şekilde satılabilmesidir. Yatırım yapanların ani para ihtiyacı oluşması durumunda, yatırımın likit olması yatırımcısına avantajlı durum sağlamaktadır. Gelecekte

yapacağı harcamaları iyi hesaplamayan yatırımcılar, zamanşta likit riski ile karşılaşırılar (İMKB, 1997: 445).

d. Yatırım Süreleri

Yatırım kararında yatırım süresinin etkisi, yatırımcının gelir düzeyi ya da likit durumuyla ilgilidir. Gelir düzeyi yüksek olan ve likit durumu da yüksek olan bir yatırımcı yatırım süresi uzun olan araçlara yatırım yaparken daha kolay karar alabilir fakat durumu düşük olan yatırımcı kısa süreli yatırımlarda bulunmayı tercih edecektir. Ayrıca bir araştırmada tasarruf sahiplerinin gelecekte yüksek getiri sağlamak amacıyla kısa vadeli yatırımlardan vazgeçtiği, uzun vadeli yüksek getiriler için kısa vadeli düşük getirili yatırımları da tercih ettikleri görülmüştür. (Döm, 2003: 85-86).

D. Bireysel Yatırımcının Davranış Biçimleri

Yatırımcılar yatırım kararı alırken birçok farklı davranış biçimi göstermektedirler. Bu davranış biçimlerini sırasıyla inceleyeceğiz.

1. Psikolojik ve Bilişsel Önyargılar

Tarihsel olarak, örgün finans eğitimi, bireyin psikolojisinin, o bireyin yatırım kararı almasında iyi kararlar alabilmesine zarar verebileceği düşüncesini kabul etmemektedir. Finans alanı son otuz yıldır iki varsayım üzerinden gelişmiştir. Bunlardan ilkinde göre insanlar kararlarını rasyonel olarak alırlar, ikincisine göre ise insanlar gelecek tahmini yaparken ön yargılı davranmazlar. İnsanların çıkarlarını daima iyiye götürecek şekilde hareket ettiklerini varsaymak, finans alanında yatırımcılar açısından güçlü araçlar oluşturmaktadır. Yatırımcılar, beklenen getiri ve risk konusunda öngörüyle geleneksel finans teorilerine göre hareket edebilirler. Finans alanına arbitaj teorisi, portföy teorisi, varlık fiyatlama teorisi ve opsiyon fiyatlama teorisini bu fikirler kazandırmıştır (Nofsinger, 2014).

Fakat psikologlar insanların daha çok irrasyonel şekilde hareket ettiklerini ve öngörülerinde tahmin edilebilecek yanlışlar söz konusu olduğunu düşünmektedirler. Finans alanında da yavaşta olsa ekonomik kararların tahmin edilebilir ön yargılar içerebileceği olasılığı kabul görmeye başlamıştır. Davranışsal finans, geleneksel finans çalışmalarına alternatif olarak araştırmalar

yapar. İnsanların finansal ortamda nasıl hareket ettiğini araştırır. Dolayısı ile davranışsal finans için genç bir alandır diyebiliriz. Fakat bu alan, etkin piyasalar hipotezinin yeterli düzeyde açıklayamadığı hisse senedi piyasalarının davranışıyla ilgili birtakım konuların açıklanması için umut vaat etmektedir (Mishkin, 2010: 174).

2. Hevrestikler

Geleneksel finans teorilerinde yer alan psikolojik önyargılar, biliş süreci, algılama ve algılama hatalar, irrasyonel davranışlar vardır. Rasyonel karar verme sürecini engelleyen, belirsizlik, tatmin, endişe, muhafazakarlık gibi faktörler bulunmaktadır. Bunların içinde belirsizlik ve kayıptan kaçma faktörleri hem yatırımcının rasyonel karar almasını engeller hem de piyasayı zorlaştırır (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 253).

Hevrestik; problem çözmede türlü problemlere uygulanabilmektedir fakat doğru çözümü her zaman sağlamazlar. Uygulanan bu strateji ve kestirme yollara hevrestik denilmektedir. Psikologlar hata yapan deneklerin hevrestikler ve başparmak kuralıyla sistematik yanlışlar yaptıklarını belirtmektedirler. Literatürde bu sistematik hatalar önyargı şeklinde kullanılmaktadır. Hevrestikle önyargıların yatırımcılara olan etkisi çalışmalarla görülmüştür (Döm, 2003: 44).

Hevrestikler yani zihinsel kısa yollar, bilgi kümesinin alt kümesini kullanmakta olan karar kuralıdır. Beynin var olan bilgilerinin tamamını işlemeden tahmini cevap oluşturmaya neden olmaktadır. Bazı durumlarda zihinsel kısayollar doğru cevaba yakınlığı yuvarlak hesap şeklinde tanımlayabilir. Ayrıca zihinsel kısayollar önyargı içerebildikleri için hedef noktasından uzaklaşmaya neden olabilmektedirler (Shefrin ve Hersh, 2002: 14).

Zihinsel kısayol ve önyargılar ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan birincisi bilişsel (düşünsel) ve ikinci duygusal (hissel)'dir.

Tversky ve Kahneman (1974), yargısal hevrestik ilkelerinden yola çıkarak bilişsel önyargılara sebep üç hevrestik üzerinde durmaktadır. Bu üç hevrestik: temsililik, mevcudiyet, düzeltme ve dayanaktır (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 257).

a. Temsililik Hevrestiki

Temsililik zihinsel kısayolu, finansal kararları etkileyen prensiplerden bir tanesidir. Beyin, birbirine benzer özellikleri olan şeylerin ağırlıklı olarak benzediği varsayımını yapmaktadır. Temsililik, stereotip kararlara dayalı bahseder (Nofsinger, :76).

Temsililik, yatırımcıların bir yargıya varırken daha çok göze çarpan yani olağan dışı gözükünlere ağırlık vererek, dağılım popölasyonunun istatistiki özelliğini görmezden gelmesi eğilimidir.

Kahneman ve Tversky önce temsililik prensibini öne sürmüştür (Kahneman ve Tversky, 1972: 430-454). İnsanlar “A” ‘nın “B” ‘den doğduğunu ya da “A” ‘nın “B” ‘ye ait olduğunu kanıtlamaya uğraşırken “A” ‘nın “B” ‘nin özelliklerini ne kadar yansıttığını olasılık hesabına dayanarak ifade etmeye çalışmaktadırlar (Tversky ve Kahneman, 1974).

Temsil etme eğilimindeki bireyler küçük sayılar kanununu örnek almaktadırlar ve buna uygun hareket etmektedirler. Bu kanuna göre, yatırımcılar geçmişteki olayların gelecekte de devam edeceği düşüncesindedirler. Yatırımcılar küçük bir bilgi ışığında elde edilen sonuçları genele yayar ve bu bilgiyle yola çıkarlar. Bu şekilde de yatırım kararını gerçekleştirirler bu karara temsil etme eğilimi neden olmaktadır (Küçük, 2014: 110).

Temsil etme önyargısı, yatırımcıların sahip olmayı istedikleri hisse senetlerini satın alma kararı vermelerine neden olmaktadır. Örneğin, yatırımcılar iyi şirketle iyi bir kar elde edebilecekleri yatırımları öngöremezler. İyi firmalar olarak adlandırılan firmalar, güçlü kazançlar sağlayan, yüksek satış gelişimi göstererek kaliteli yönetimi olan firmalardır. İyi yatırım ise, diğer hisse senetlerine göre hızlı şekilde fiyatları yükselerek karlılık sağlayan yatırımlardır. Finansal piyasalarda işlem yaparken yatırımcıların yükselen hisse senetlerini satın alarak önceden kötü performans göstermiş hisse senetlerinden kaçınmaları yatırımcıların aşırı tepkisini ortaya koymaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 614).

b. Mevcudiyet Hevrestiki

Mevcudiyet eğilimi, psikoloji bilimi çerçevesinde bireylerin ortaya çıkan bir olgunun nedeni ve önemi konusunda akla gelebilme kolaylığına dayanarak değerlendirilmesidir. Bu değerlendirme gerçekleştirilirken durum bireyin

zihninde kolay şekilde anımsanıp anımsanamaması durumuna bakarak olayın olma ihtimaliyle ilgili düşüncesini söylemesidir. Bireyler zihinlerinde yer etmiş durumların meydana gelme olasılığının yüksek olduğuna inanmaktadırlar. Ancak, psikolojik mekanizmalar hakkında yani bireylerin olayların olasılığını değerlendirmesi durumu hakkında az şey bilinmektedir. İnsanlar bir olasılığı değerlendirme ya da bir sıklığı değerlendirme gibi zor görevle karşılaştıklarında, bu yargılamaları kolay olanlara indirgeyen kısıtlı sayıda sezgisel tarama kullanması gerekmektedir (Tversky ve Kahneman, 1973: 207-208).

Kısa süre önce yaşanmış deprem olayı, deprem sigortalarında artışa yol açabilmektedir. İnsanlar değişik markalara ait güvenirliliği olan istatistiklere göre, markaya ait dramatik öykülere daha fazla duyarlılık göstermektedir. Düşük olasılıklı risklerle ilgili piyasadaki tartışmalar, mevcudiyet hevrestikinin hatırlanabilme ve kavranabilmesini artırır. Bundan ötürü eldeki kanıtlar göz ardı edilerek algılanan risk artmaktadır. Algılanan riskin artmasına örnek olarak, medyadaki çarpıcı ve aşırı haberle bazı konuların ayrıntılı işlenerek üzerinde durulması verilebilir (Slovic vd., 1980: 467).

Yatırım hatalarında mevcudiyet yanlılığının neden olabileceği davranışları Pompain şu şekilde sıralamıştır (Pompain,2006: 99):

- Elde Edilebilirlik: Yatırımcılar yatırım kararını ulaşılabildikleri ya da elde edebildikleri veriler sonucunda alırlar. Örneğin, reklamlar, arkadaşlar ve uzman tavsiyeleri gibi. Yatırımcı verdiği kararın doğruluğunu pek araştırmaz.
- Sınıflandırma: Yatırımcılar yatırım kararı verirken zihinlerinde oluşturdukları var olan kategorileri dikkate almaktadırlar. Diğer kategoriler hemen akla gelmeyecektir bu sebeple de seçeneklerde olmayacaktır.
- Deneyimleri Dar Aralıklandırma: Yatırımcılar kendi hayat deneyimlerinden dar bir alanı yatırım tercihleri için seçerler. Örneğin bu çalıştıkları sektör, yaşadıkları çevre ya da çevrelerinde var olan insanlar olabilmektedir.
- Yankılama: Yatırımcılar karakterlerine uygun olan yatırım araçlarını tercih etmektedirler. Karşılarına iyi bir yatırım tercihi çıkması durumunda

bile görmezden gelebilmektedirler. Örneğin, tutumlu bir birey pahalı hisse senetleriyle ilgilenmeyecek ve buradan elde edeceği faydadan mahrum kalacaktır.

c. Düzeltme ve Çıpalama

Referans noktası ve çıpalama ya da çıpa atma süreci beklenti teorisinin temel unsurlarından biridir ve bilişsel bir hevrestiktir. Bir pozisyonu veya değişimi değerlendirmek amacıyla dikkate alınan asıl konum referans noktasıdır. Belirsiz durumlarda karar verirken bireyler referans noktasına ihtiyaç duyarlar. Bireyler referans noktasını temel alarak tahminde bulunmaktadırlar. Bireyler karar analizi yaparken servet durumuna bakmaz, kazanç kayıp durumuna bakarlar. Bireylerin kararları, sonuçların nötürlükten değerlendirmede kayıp ve kazanç şeklinde anlamlandırılmasına bağlıdır. Genel olarak referans noktası mevcut durum(statüko) şeklinde ifade edilir. Ayrıca, kayıp ve kazancın mevcut durumdan farklı, yani referans noktası olarak beklenti ya da istenen duruma kıyasla kodlandığı durumlarda vardır (Döm, 2003: 15). Birçok çalışma başlangıç değeri nasıl tercih edilirse edilsin, bireylerin çıpaları düzeltme eğilimlerinin yetersiz olduklarını ve tahminlerinde önyargılı davrandıklarını göstermektedir. Genel olarak insanlar, mutlak rakamlar yerine göreceli karşılaştırmaları daha iyi tahmin etmektedirler (Pompain, :75).

Çıpalama sürecinde öncelikle hafıza veya çevre araştırmasıyla hedef hakkında bilgiye ulaşılır. Çıpanın varlığı ulaşılan bilginin etkilenmesine neden olabilmektedir. Örneğin, çıpaya benzer bilgi ilk olarak seçilerek kararı oluşturmak için bilgi birleştirilir (Chapman vd., 2002: 126).

Kahneman ve Tversky' nin çalışmalarında yalnızca seçeneklerin sunulduğu karar süreçlerinde değil, çıpalamanın kısmi hesaplama süreçlerinde de geçerli olduğunu, iki grup lise öğrencisine 5 saniye içerisinde aşağıdaki çarpma işlemi yapmaları istenir (Gürkan, 2009: 40):

1.Grup $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

2.Grup $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$

Birinci grup 2250, ikinci grup ise 512 şeklinde medyanı saptanmıştır. Aslına çarpımın asıl sonucu 40320'dir. Çalışma bireylerin hesaplama çözümlerken birkaç hesaplama adımı izlediklerini göstermektedir. Bu adımlar,

problemin parçalara ayrılarak parçalar üzerinde belirli ayarlamalar ile sonuca varılmaya çalışıldığını göstermektedir. Bu ayarlamalar da bütünün gözden kaybolmasına neden olarak, uygulanmaya çalışan yönteminde yetersiz kalmasına sebep olmaktadır. Çalışmanın sonucu iddia ile tutarlı çıkmıştır. Birinci grup ikinci gruba göre büyük sayılarla hesaplama yapması medyanın daha büyük olmasına sebep olmuştur.

3. Bilişsel Önyargılar

Son yıllarda yapılan teorik araştırmalar, rasyonel yatırımcılara ait arbitraj işlemlerinin varlık fiyatlarında bulunan hatalı fiyatlandırmayı ortadan kaldıramadığını belirtmektedir. Bunun sebebi yatırımcıların kaçamadığı önyargılarının olmasıdır. Rasyonel yatırımcılar arbitraj işlemleriyle fiyatları gerçek değerine getirirler fakat rasyonel olmayan yatırımcılar ise fiyatları gerçek değerlerinden uzaklaştırmaktadır. Aşağıda yatırımcıların sistematik bilişsel yanılgıları bulunmaktadır (Daniel vd., 2002: 144-147):

- Yatırımcılar varlık ya da menkul sınıfına sıklıkla katılmamaktadırlar.
- Bireysel yatırımcılar risk durumundan kaçınırlar.
- Yatırımcılar, yatırım fonu ve hisse senedi alım kararlarında geçmişteki pdurumlarını gelecekteki kararların göstergesi şeklinde kullanmaktadırlar.
- Yatırımcılar işlemleri agresif olarak yaparlar.
- Yatırımcılar daima etkin portföyler oluşturamazlar.
- Yatırımcı ve temsilcileri davranışlarını aynı yönde değiştirirler ki bu sürü davranışıdır.
- Yatırımcıların hisse senedi işlemleri tarihi yüksek ya da düşük seviyede olan işlemlerden etkilenmektedir.

a. Aşırı Güven

Aşırı güven, bireylerin bazı konularla ilgili yeteneklerine çok fazla güvenmesi demektir. Bireyin yeteneklerini fazla önemseyerek, olduğundan fazla yücelterek beklenti içinde olduklarının gerçekleşme olasılığını neredeyse kesinmiş gibi görme eğilimidir. Yapılan çalışmalarla insanların genel olarak çoğunluğunda aşırı güven duygusunun varlığı ortaya koyulmuş, var olan her

durumun bu eğilimi sağlamlaştırmak için kullanıldığı bildirilmiştir. Birey yeteneklerini, bilgi ve becerilerini bu durumlarda yanlış değerlendirir. Güven sahibi yatırımcılar stoklarını diğer yatırımcılardan daha iyi seçebilir. Piyasaya girmenin ve çıkmanın zamanını en iyi kendilerinin bildiğini düşünürler fakat gerçekte getirileri diğer yatırımcılardan daha azdır (Masini ve Emanuela, 2012: 29).

Aşırı güven üzerine araştırmalar yapılmış ve bu araştırmalar ilginç sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Örneğin, belirli sayı sürücüde yapılan deneyde, sürücülerin %80'i kendilerini ortalama bir sürücüden daha iyi görmektedir. Boşanma oranının %50 olduğu bir bölgede yapılan araştırmada ise, yeni evli olan çiftlerin neredeyse tamamının bu oran içerisinde yer almayacaklarını düşünmektedir (Cunningham, 2002: 783).

Montier (2007), 300 profesyonel fon yöneticisi üzerinde bir çalışma gerçekleştirmiş, yöneticilerin %74'ü performanslarını ortalamanın üzerinde bulmuştur. %26'sı ise ortalama bir düzeyde bulmuştur. Bütün olarak bakıldığında yöneticilerin %100'ü performanslarını ya ortalama ya ortalama üstü görmektedir. Fiili sonuçlara bakıldığında ise bu yöneticilerin yalnızca %50'si ortalama ve üzeri performans sahibidir.

b. İnançta Israrcılık ve Doğrulayıcı Önyargı

İnsanlar genel olarak inançlarını koruma eğilimindedirler. Hipotezlerine ters gelen durumlara kayıtsız kalarak hipotezlerini destekleyen yargıları da abartma eğilimindedirler (Fisher vd., 2000: 74).

İnsanların inançlarını desteklemek için sonraki kanıtlarını yorumlama eğilimi gösterdikleri düşünülmektedir. Fakat emareleri onaylamayan zayıflıklardır. Destekleyici kanıtlarla, eğitimsiz insanlarda olsa profesyonel bilim insanları da olsa hatırlananlar sadece seçilmiş bazı destekleyici kanıtlardır. Desteklenmeyen kanıtlar söz konusuysa, zararı daha az olan alternatif yorumlar tavsiye eden bilgileri yansıtmaktadır. Hatta varsayımlarına karşı gelen verilerin belirsizlik ve kavramsal kusurlarını hesaba katabilmektedirler. Bu şekilde tutarsız olan ya da rastgele veriler uygun olarak işlenip bireylerin önyargılarını koruyabilmekte ya da güçlendirebilmektedir (Lord vd., 1979: 2099).

İnsanlar benlik saygılarını azaltacak bilgileri görmezden gelmektedirler. Örneğin, yatırımcılar hata yaptıkları için zarar ettikleri yatırımları satmak istemeyebilirler. Bu hem güven kaybına neden olabilir hem de zararlı sonuçlara neden olabilmektedir. Yatırımcılar benzer sebeplerle önceki bilgilerine paralel doğrultudaki bilgileri sistematik olarak aşırı mühim hale getirebilirler. Bunun yanında önceki kararlarının hatalı olduğunu düşündürebilecek bilgileri ise arka plana atabilirler (Daniel ve Titman, 1999: 29).

Doğrulayıcı önyargı, insanların bir konuda kararlarıyla ilgili yargıları hatalı bile olsa o yargı hakkında ısrar ederek düşüncelerinden vazgeçme konusunda zorluk yaşamalarına sebep olmaktadır.

Doğrulayıcı önyargı tanımlanırken, bireylerin bilgiye ulaşma sürecinde inanç ve düşünceleriyle tutarlılık gösteren bilgi arayışı denilmektedir. İnanç ve düşünceyle tutarsız ya da varsayıma ters düşen bilgilere kayıtsızlık hali şeklinde ifade edilebilmektedir (Haverkamp, 1993: 303). İnsanlar genel olarak kuvvetli varsayımları oluştuktan sonra, hipotezleri desteklese de çelişse de bilgilere daha az itina göstermektedirler. Örneğin, birey bir yatırım stratejisinin diğer yatırımlardan daha fazla karlı olduğu kararını verdikten sonra, alınan geri bildirim dikkat etmeyebilmektedir. Genel olarak sonraki kanıtların önceki kanıtları reddetmesine sebep olsa dahi bu durum insanlar zayıf kanıtlarla oluşan hipotezi sürdürme eğilimi gösterebilmektedirler (Rabin, 1996: 31).

c. Geri Görüş Önyargısı

Geri görüş önyargısı, geçmişte gerçekleşmiş olay oluşumu hakkında bireylerin, öncesinden bu durumun gerçekleşeceğini öngördükleri iddiasında bulunmalarıdır (Arkes vd., 1988: 305).

Geri görüş önyargısına sahip yatırımcılar, gerçekleşmiş bir olay konusunda “önceden ben böyle olacağını biliyordum” şeklinde bir yanılga taşırlar. Oldukça zor yatırım kararlarında bile bu tarzdaki yatırımcılar fazlasıyla kolay karar alarak uygulamaya geçme eğilimi gösterirler. Genel olarak bu önyargıyı taşıyan yatırımcılar uzun dönemde yüksek getiri sağlayacak yatırımlar yerine kısa dönemli yatırımlar yapma iddiasındadırlar (Angı vd., 2016: 174).

İnsanlar gündelik yaşamlarında daha önce düşünülen ve tesadüfen gerçekleşmiş olaylara karşı genel olarak abartma ve kendilerine aşırı güven

duyma eğilimi gösterirler. İnsanların çoğu bekledikleri şekilde sonuçlanan olaylarda, olayın gerçekleşmesi konusunda kendilerinin aracı olduğu ya da tahminlerini abartma eğilimi taşımaktadırlar.

d. Aşırı İyimserlik (Optimizm) Önyargısı

Optimizm önyargısına sahip yatırımcılar kendilerini diğer yatırımcılardan üstün görmektedirler. Geleceğe dair beklentileri ekonomik açıdan aşırı iyimserlik içermektedir. Kendilerinin hata yapmayacağına inanarak yeteneklerini abartırlar ve karşılaştıkları olaylarda, gelişmelerde aşırı iyimser bir tavır içinde bulunurlar.

Çok sayıda araştırma kanıtı, aşırı iyimser ve bireysel değerlendirmelerin, uzmanlık konusunda gerçekçi olmayan abartı ve gerçekçi olmayan iyimserliğin bireylerin düşüncesinde karakteristik özelliklere sahip olduğunu göstermektedir (Taylor ve Brown, 1988: 193).

Tüm psikolojik yanılgılara dair beklide en iyi belgelenen özellik aşırı iyimserlik önyargısıdır. Bireyler kabiliyetlerini abartmaktadırlar ve tamamı ortalama üstündedir. Bu duruma bir örnekle, insanlara iyi birer sürücü olup olmadıkları sorusu yöneltildiğinde %80'i evet cevabını vermektedir. Bir sınıfın en iyi %50'sinin içinde olduğu mezun olacağını düşünen bir çok öğrenciye sorun, ortalama olarak %80'i olumlu sonuç verecektir. Bu öğrencilerin %30'u sonuç olarak ders sonunda hayal kırıklığı yaşayacaklardır (Montier, 2002: 89).

Çalışmalarda, analistlerin kazanç konusundaki tahminleri ortalama optimistik şeklinde bulunmuştur. Psikologlar bireylerin ruhsal hallerinin yatırım kararlarını etkili olduğunu ve duygu durumuyla davranışlar arasında bağ bulunduğunu bulmuşlardır. Güneşin bireylerin kararlarını ne şekilde etkilediğini araştıran psikologlar güneş eksikliği ile depresyon arasındaki ilişkiyi bulmuşlardır. Ruh hali iyi olan bir yatırımcı, ruh hali kötü olan bir yatırımcıya oranla daha iyimser yargıya varmaktadır. Kötü ruh haline sahip ve iyi ruh haline sahip bireyler arasında bilgi işlemede farklılıklar bulunmaktadır ve ruh hali bireylerin doğru ya da eksik bilgi yargısını etkilemektedir. Ruh hali iyi olan yatırımcılar ayrıntılı analizlere ihtiyaç duymazken, kötü ruh haline sahip yatırımcılar ise ciddi analiz ihtiyacı duymaktadır. Dolayısıyla kötü ruh halinde alınan yatırım kararları zarar verici etki taşımazken, iyi ruha halinde verilen yatırım kararları pişmanlığa sebep olabilmektedir (Baker vd., 2002: 102).

e. Ayrılma Etkisi

Ayrılma etkisi, kararda bilginin bir öneminin olmamasına rağmen karar alıcılar bilgi bekleme eğiliminde bulunmaktadır, burada ayrılma etkisi vardır. Ayrılma etkisi Savage'nin rasyonel davranışın garanti ilkesiyle çelişmektedir (Shiller, 2000a: 18).

Ayrılma etkisini götüren çalışmalar Tversky ve Shafir (1992) tarafından yapılmıştır. Deneyisel çalışmaların birinde, deneklerin eşit olasılıkla her para atımında 200 dolar kazandığı ya da 100 dolar kaybetme şansının olduğu, 200 dolar kazandığı ya da 100 dolar kaybettiği varsayımı; bir başka ifadeyle deneklere %50 ihtimalle 200 dolar kazanma ya da %50 ihtimalle 100 dolar kaybetme şeklinde ikinci bir bahis önerilmiştir. İlk bahsi oynayanlara yeniden böyle bir bahse girmek ister misiniz diye sorulmuştur. Bahsi kazanmasalar bile çoğu denek ilk bahsin sonucunu öğrendiği için ikinci defa bahse girmeyi kabul etmiştir. Bunun yanında ilk bahsin sonucunu bilmeyen denekler çoğunlukla ikinci bahse girmek istememiştir. Tvesky ve Shafir, ilk bahsin sonucunun bilinmesi durumda sonuç iyiye denekler kaybedecekleri bir şey olmadığını düşünerek ikinci bahsi kabul ettiklerini, sonuç kötü ise kayıpları telafi etmek için yine denemek isteyeceklerini öne sürmektedirler. Sonucun bilinmediği durumda ise, ikinci bahsi kabul etmenin bir nedeninin olmadığını belirtmektedirler (Tvesky ve Shafir, 1992: 305-309).

Ayrılma etkisi, spekülatif varlık fiyatları volalitesindeki değişimle beraber işlem hacimlerinin farklılaşmasını açıklamaya yardımcı olabilir. Mesela, mühim bir açıklamadan önce düşük volaltie düşük işlem hacmi, önemli açıklama sonrasında ise yüksek volalite ve yüksek işlem hacminin gerçekleşme gerekçelerini ayrılma etkisi açıklayabilmektedir (Shiller, 2000b: 18).

Ayrılma etkisini azaltabilmek için, bireylerin belirsizliği azaltıyor olmasının dışında bekleme eğilimi gösterdikleri bilginin herhangi bir etkisinin olup olmayacağını iyi analiz edebilmeleri gerekmektedir.

f. Belirsizlikten Kaçınma ve Aşına Olanı Tercih Etme

Bireylerin hayatlarında her zaman belirsizlik durumu yer alabilmektedir. Bu durum yatırımcılar içinde geçerlidir ve her yatırımcı yatırım kararı verirken ülkenin siyasi durumunu, sosyo-ekonomik durumunu bildiğini düşünmek ister.

Yatırım kararı verirken de buna göre davranış sergiler. Eğer yatırımcı şüphe yaşarsa vereceği yatırım kararları etkilenecektir.

Belirsizlikten kaçınma ve riskten kaçınma durumu arasında farklılık olmadığı görünse de aslında bu ikili arasında önemli ve ince bir farklılık söz konusudur. Riskten kaçınmada yatırımcılar olayın sonucu hakkında olasılıklar hesaplayabilmektedir fakat belirsizlikten kaçınmada olayların olası sonucu hakkında bir hesaplama yapabilmek söz konusu değildir. İnsanlar olası sonuçlarını bilemedikleri durumlardan kaçınma eğilimi gösterirler ve bu durumda belirsizlikten kaçınma durumudur (Gazel, 2016: 30).

Klasik bir deney 1961 yılında Ellsberg tarafından tanımlanmıştır. Ellsberg deneyin katılımcılarından iki kap ve her iki kabın içinde de 100'er top olduğunu varsaymalarını istemiştir. İlk kaptaki mavi ve kırmızı renkli toplardan karışık 100 adet top bulunmaktadır. Fakat hangisinde kaç adet olduğu bilgisi belirtilmemiştir. İkinci kaptaki ise 50 adet mavi ve 50 adet kırmızı renkte top olduğu belirtilmiştir. Katılımcılara bu iki kaptan birini seçmeleri gerektiği söylenmiştir. Her bir kaptan çekilecek olan kırmızı renkli top için 100 dolar ödenecektir. Bunun sonucunda katılımcılar çoğunlukla içinde mavi ve kırmızı renkli top ihtimali belli olan kaptan top çekerek buna göre bahse girme tercihinde bulunmuşlardır. Bunun sebebi katılımcıların ikinci kaptaki ihtimallerinin yarı yarıya olduğunu bilmeleridir. Birinci kaptaki hangi renkli toptan hangi oranda olduğu bilinmediğinden bu kabı tercih etmişlerdir. Ellsberg bu durumu açıklarken bireylerin belirsizlik ihtimalinden uzaklaşmayı istemeleri şeklinde ifade etmiştir (Barberis ve Thaler, 2002b: 20).

Davranışçı düşünür ve akademisyenler, gözlemleri sonucu insanların tanıdıkları bildiklere şeylere hiç bilmediklerine karşın tercih ettiklerini görmüşlerdir. Bireyler iki farklı riskli seçenekle karşılaştıklarında az bilgisi olan seçeneği hiç bilgisi olmayan seçeneğe tercih etmektedir. Bireyler az bile olsa bilgi sahibi oldukları ve tanıdık hissettikleri seçeneklere yönelip tercihlerini buna göre yapmaktadırlar. Eğer kazanma olasılığı aynı olan iki seçenek arasında tercih yapılması gerekiyorsa, bireyler tecrübelerinin azda olsa olduğunu düşündükleri seçeneği tercih etmektedirler. Bazı zamanlarda bireylerin daha riskli olduğu ve kazanma ihtimalinin daha düşük olduğu durumlarda bile aşına olduğu seçeneğe yöneldikleri gözlemlenmiştir (Nofsinger, 2001: 117).

Aşinalık eğiliminden kaynaklanan bir diğer finansal davranış şeklide yatırım kararı verilirken yerli varlıklara daha çok ağırlık verilmesidir. Bu bağlamda tercihlerin zamanla değişim göstermesine karşın, yerli yatırımcılar ağırlıklı olarak yerli menkul kıymetler tercihinde bulunmaktadırlar. 1989 yılı itibariyle dünya piyasa kapitalizasyonunun %47,8'ini ABD, %26,5'ini Japonya, %13,8'ini İngiltere, %3,8'ini Kanada ve %3,8'ini Almanya oluşturmaktadır. Bununla beraber, ABD hisse senetlerinin %93,8'i ABD'li yatırımcılar tarafından ve Japon hisse senetlerinin %98,1'i Japon yatırımcılar tarafından tutulmaktadır. Yatırımcıların ağırlıklı olarak yerli varlıklara yatırım yapmalarının bir nedeni yabancı piyasalara oranla yerli piyasalar hakkında daha iyimser olmalarıdır. Bir diğer davranışsal açıklamaya göre ise sebebi, rahatlık arayışında olma (comfort-seeking) ve aşinalıktır. İnsanlar aşına oldukları şeyleri desteklerler ve buna eğilim göstermektedirler. ABD'li yatırımcıların ABD hisse senedi ve piyasalarına daha çok aşına olduklarından ABD menşeli menkul kıymetlere yatırım yapma eğilimindedirler. Bu durum yabancı yatırımcılar içinde geçerli bir durumdur. Yapılan başka bir çalışmada ise, yatırımcıların yatırım yaparken kendilerine mesafe olarak eş olan, aynı dilde konuştukları ve yönetim kurulu aynı kültür birliğine dayanan insanlardan oluşan şirketlerin hisse senetlerine daha çok yatırım yaptıkları ve daha çok alım satımda bulundukları tespit edilmiştir. Mesafenin, dilin ve kültürün etkisi yatırım kurumlarında hane halkına kıyasla daha az olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Grinblatt ve Keloharju, 2001: 1071).

Bu sayısal verilere baktığımızda yatırımcıların aşına olduklarının çerçevesinde davrandıkları görülmektedir. Bu sebeple aşına olmanın verdiği güvenle yapılan tercihlerin bize uğratabileceği kaybın katlanılabilir olması da önem arz etmektedir.

g. Zaman Değişkenli Tercihler

Diğer şartların eşit olması durumunda bireylerin kısa vadede yarar sağlayacak ve algılanan maliyetleri geciktirecek seçenekleri tercih ettikleri birçok çalışmada kanıtlanmıştır. Diğer bir deyişle, bireyler hemen tatmini ve geciken memnuniyetsizliği seçmektedirler. Buradan anlaşılabileceği şekilde seçeneklerin eşleşmesiyle ilgili bir sorun bulunmaktadır. Bireylerin gelecekteki daha çok kazanç karşılığı ödülleri ertelemesi konusunda kısa vadedeki arzusunun, uzun vadedeki arzululuğuna kıyasla daha düşük olduğu görülmüştür. İnsanların çoğu,

iki seneden önce nakde çevrilemeyen 200 dolarlık çekten ise hızlıca nakde çevrilebilen 100 dolarlık çeki almayı tercih edeceklerini söylemektedirler. Ama sekiz senede nakde çevrilebilecek 200 dolarlık çeki altı sene içerisinde nakde çevrilebilecek 100 dolar değerindeki bir çeki tercih etmemektedirler. İnsanlar tercih zamanı kısaldığında miktar olarak az ve kısa sürede nakde çevrilebilen getirileri tercih etmektedirler. Bunun yanında, tercih zamanı uzadığında miktar olarak fazla ve uzun vadedeki getiriyi tercih etmektedirler (Hanson ve Kysar, 1999: 678-679).

h. Öncelik Etkisi, Sonralık Etkisi ve Sulandırma Etkisi

Yapılan araştırmalar bilginin gelişindeki sıralamanın bireyin yargılamalarında etkisinin bulunduğunu ortaya koymuştur. Öncelik etkisi, şartların aynı olmasına karşın başta edinilen bilginin birey üzerinde daha fazla etkili olmasıdır. Sonralık etkisi, son edinilen bilginin en fazla etkileme durumuna sahip olmasıdır. Sulandırma etkisi, bir ilgisi olmadığı halde bilginin karar almada veya yargılamada süreçleri etki ederek hatalı karar alınmasına neden olma durumudur.

Ash (1946) öncelik etkisi üzerine deneysel çalışmada bulunmuş ve deneklerden aşağıda bulunan bilgilerle bireyi değerlendirmelerini istemiştir.

A: Ali hem zeki ve çalışkan hem de düşünmeden eğlenmede bulunan, eleştiren, inat eden ve kıskanç bir bireydir.

B: Ali kıskanç, inatçı, eleştiren, düşünmeden hareket eden, çalışkan ve zeki bir bireydir.

Deneklere eş bilgiler verilmiştir fakat A kısmında Ali'nin olumlu yönleri önce verilmiş, B kısmında ise negatif yönleri önce verilmiştir. Sonuç olarak, B kısmında anlatılan Ali'ye göre A kısmındaki öncelikli bilgi Ali'nin pozitif değerlendirilmesine sebep olmuştur (Döm, 2003: 86-87).

Sonralık etkisi öncelik etkisinin tersi şeklindedir. Son olarak sunulan bilgi çok fazla etkiye neden olabilmektedir. Genel olarak bireyler bugün yaşanan olaylara geçmişle kıyasla daha fazla eğilirler. Bu sebeple de sonralık etkisinin yaygınlığının öncelik etkisinden daha fazla olduğu düşünülmektedir.

İnsanlar zor kararlar verirken daha çok bilgi sahibi olabilmenin güzel olacağını yakınmalarını yapmaktadırlar. Çok bilgi bazen faydalı olabilmektedir ama bazen de algı ve değerlendirmelerin farklılaşmasına neden olmaktadır. Buna sulandırma etkisi denilmektedir. Sulandırma etkisi, nötür ya da alakasız bilginin yargılama ya da etkiyi zayıflatmasıdır. Örneğin, Zukier (1982) deneklerinden hangi öğrencinin en yüksek notu alabileceğini tahmin etmelerini istemiştir (Aronson, 1992: 131).

A: Tim bir haftada sınıf dışı yaklaşık 31 saatini çalışarak geçirmektedir.

B: Tom bir haftada sınıf dışı yaklaşık 31 saatini ders çalışarak geçirmektedir. Tom'un bir erkek ikide kız kardeşi vardır. Ailesini üç ayda bir ziyarete gitmektedir ve ayda iki defa anne babasını ziyaret etmektedir.

Çalışmanın sonucunda Tim, Tom'dan daha çalışkan görülmüştür. Konuyla alakası olmayan bilgiler hatalı algılamalara sebep olmuştur. Yani sulanma etkisi olmuştur. Tim ve Tom eşit saati ders çalışarak geçirdikleri halde alakasız ve fazla bilgi, bilginin lüzumsuz yönlerine dikkat çekmesine sebep olmuştur.

i. Muhafazakarlık (Tutuculuk) Eğilimi

Muhafazakarlık ya da tutuculuk eğilimi, bireylerin yeni olaylar karşısında inanç değiştirmede yaşadığı yavaşlıktır. Muhafazakarlık yüksek seviyede düşük reaksiyona sebep olur. Bireyler yeni bilgilere, istatistiki bilgilere bile eski inanışlarından daha az değerli gibi tepkide bulunup düşük değerlendirme eğilimi göstermektedirler (Barberis vd., 1998: 315).

Muhafazakarlık eğilimi, bireylerin esas oranlarına aşırı reaksiyon gösterirken kanıtları örneklemede düşük reaksiyon göstermelerine sebep olmaktadır. Yani yenilik karşısında rasyonel birey olarak reaksiyon göstermede başarısızlık yaşarlar. Yatırımcıların çoğu, eleştiri ve pişmanlıktan kaçma isteği ile olası gerekli eylemlerin sorumluluğunu üstlenemez. Korkarak pozisyon değiştirmemek için hiçbir şey yapmama eğilimi gösterir. Bireyler bu iki psikolojik faktörün üstesinden gelseler dahi hareketlerinin gerçekleşmesi çok yavaş olur. Bunun sebebi ise genelde yeni bilgilerin geçici olduğuna inanarak eski tahminlerine bağlı kalmanın en iyi seçenek olacağını düşünürler (Pompain, 2006: 120).

Muhafazakarlık eğiliminden kurtulabilmek için yeni bilgileri titizlikle incelemek ve analiz etmek gerekir. Bilgilerin önemi unutulmadan yeni gelişmelere de açık olunmaya çalışılmalıdır.

j. Mevcut Durumu Sürdürme

İnsanlar bir tercih yapmaları gerektiğinde hiçbir şey yapmama eğilimin sergilerler. Bireyler var olanı şeyi sürdürmek, yatırımları sürdürmek ya da korumak için eğilim göstermektedirler. Tversky ve Shafir, cazip bir tercih durumunda bireylerin eylemi geciktirdiğini ya da hiçbir şey yapmadıklarını belirlemişlerdir. Yatırım tercihinin çokluğu karar aşamasını olumsuz şekilde etkilemektedir. Dolayısıyla yatırımcılar değişiklikten kaçma ya da erteleme eğilimindedirler (Tversky ve Shafir, 1992: 358).

k. Mizaç Etkisi

Gurur ve pişmanlık insan davranışlarında çok etkilidir. İnsanlar iyi hissetmek için kendileriyle gurur duyabilecekleri davranış biçimleri sergiler ve pişman olabilecekleri davranış biçimlerinden kaçmak isterler. Pişmanlıktan kaçma ve gurur duyma isteği, yatırımcılar üzerinde kazancı erken realize etme, kaybı da devam ettirme davranışına neden olmaktadır. Bu mizaç etkisidir. Karlı satışlar yatırımcıların tatmin duygusunu oluştururken hisse senedinin alındıktan sonra fiyatının düşmesi yatırımcıyı satış yerine elde tutma tercihi oluşturur. Bu şekilde davranılarak hatalı tercihin olumsuz etkilerinden kaçmak istenmektedir. Her iki davranış şeklide piyasalardaki satış kararlarına etki etmektedir (Baker ve Nofsinger, 2002: 107).

l. Kendine Atfetme Önyargısı

Kendine atfetme, psikolojide bulunan yükleme ya da atfetme kuramına göre, bireyler olaylar kendi tahmin ettikleri şekilde gelişmesi durumunda bunu kendilerine fakat kendi tahminleri yönünde gelişmez ise durumun sebebinin sabotaj ya da dışsal gürültü olduğu şeklinde görmektedir (Cüceloğlu, 2011: 515-516).

İnsanlar objektif olmayı denerken bile, bir bilgiyi onayladıkları veya beğendikleri haliyle değerlendirme eğilimi taşırlar. Bireyler önemi kendi yargılarını destekleyen bilgilere vermektedirler. Bunun aksine hedeflenen sonuçlarla çelişkide bulunan bilgileri ve gerçekleri önemsemeyerek görmezden

gelme eğilimi sergilerler. Bu durum kendini atfetme ya da kendini haklı çıkarma yanılgısı şeklinde tanımlanmaktadır. Tüm bunlara ek olarak başarısızlık durumunda başkalarını suçlama eğilimi gösterirken başarı durumunda kendi yeteneklerine atfetme eğilimi göstermektedirler. Bu durumda aşırı güvenin beslenmesine sebep olmaktadır. Kendine atfetme ve aşırı güven birbirine paralel şekilde artış göstermektedir (Prast, 2004: 12).

Kendini atfetme önyargısıyla ilgili, Pensilvanya Bethlehem'deki Moravian Koleji psikoloji profesörü Dr. Dana Dunn bir çalışma yapmıştır (Pompain, 2006: 105). Öncelikle öğrencilerinden birer boş kağıt çıkarmalarını istemiştir. Daha sonra bu kağıdı bir çizgiyle ikiye bölmelerini söyleyerek bir tarafa kendilerini güçlü gördükleri yönlerini yazmalarını diğer tarafa ise kendilerini zayıf gördükleri yönlerini yazmalarını söylemiştir. Öğrenciler güçlü yönlerini yazmış fakat zayıf yönlerini güçlü yönleri kadar çok yazmamışlardır. Bu çalışmayla beraber Dr. Dunn öğrencilerin kendi kendine atfetme eğilimi gösterdikleri sonucuna varmıştır.

m. Bağlanma Önyargısı

Kahneman, Knetsch, Thaler (1991)'e göre, bireyler bir şeyi satın alarak ödeme yapmak yerine o bir şeyi satmayı daha fazla istemektedirler. Bu durumu Thaler bağlanma önyargısı şeklinde isimlendirmiştir. Samuelson ve Zeckhauser (1988) bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Bu çalışmada kendilerine büyük bir mirasın kaldığı söylenen öğrencilerden, risk seviyesi orta ya da yüksek olan hisse senedi, hazine bonusu ya da belediye bonusu seçeneklerinden birini seçerek mirası değerlendirmeleri istenmiştir. Çalışmanın sonucunda öğrencilerin mirastan kalan yatırım tipini sürdürmeyi tercih ettikleri görülmüştür. Bu önyargı, bireyleri duygusal olarak menkul kıymetlere bağlamaktadır. Bağlanma önyargısı, bireylerin iyi işlere ve iyi fiillere odaklanmasını sağlarken, kötü fiillerden ve kötü davranışlardan da uzak durmalarına sağlamaktadır. Yapılan çalışmalar sonucu yatırımcıların genel olarak hisse senetlerine bağlandıkları görülmektedir. Yatırımcıların hisse senedine bağlanmaları işlem yapmalarını engeller ve bu sayede yüksek işlem maliyetlerinden ve vergilerden kaçınılmış olur. Fakat bu bağlanma işletme hakkında iyi olmayan haberlerin de görmezden gelinmesine sebep olmaktadır. İnsanlar genel olarak çalıştıkları işletmelerin hisse senedine

bağlanırlar. Bu sebeple de portföylerinde bu hisse senetlerine daha fazla yer vermektedirler (Baker ve Nofsinger, 2002: 105-108).

Daha günlük hayattan örneklendirmede bulunursak ise; insanlar ailelerine, işlerine, çocuklarına ve arkadaşlarına bağlanmaktadır. İnsanların bu şekilde bağlanmaları iyi noktalara odaklanmalarına yardımcı olur ve kötü noktaları da görmezden gelmelerini sağlamaktadır.

4. Duygusal Yanılgılar

Bilişsel yanılgılarda insanların bilgiyi organize etme şekli önemlidir ama duygusal yanılgılarda insanların bilgiyi kaydederken ki hislerini öne çıkarma şeklinde değişmektedir (Döm, 2003: 90).

Duygusal yanılgılar, tespit edilebilme ve ölçülebilmesi zor olan yanılgılardır. Yapılan çalışmalar sonucu bireylerin yatırım kararı vermesinde etkilerinin olduğuna ulaşılmıştır. Bu bölümde duygusal yanılgılar olarak, pişmanlıktan kaçınma, yatkınlık etkisi, bilişsel çelişki, hedonik düzeltme, kolay para etkisi, riskten kaçınma ve başa baş etkisi anlatılacaktır.

a. Pişmanlıktan Kaçınma

Pişmanlık, alınan kararların kötü sonuçlara neden olmasıyla oluşan duygusal üzüntüdür. Pişmanlık doğru kararın alınamaması durumunda duygusal bir getiridir. Pişmanlık duygusu yatırımcılara kayıplarından daha fazla bir acı verir. Bu sebeple yatırımcılar gelecekteki pişmanlık duygusunu azaltmak isterler ve buda karar almalarını etkilemektedir (Aguila, 2009: 57).

Dolayısıyla duygu durumu bireylerin yatırım kararlarının yönünü etkileyebilmektedir. İnsanlar kötü yatırım yapmış olmasının pişmanlığı ile kaybı kabullenmemek için zarar eden hisse senedini satmayarak, ellerinde tutarak hatalarının sonuçlandırılmasını engelleme isteği taşırlar. Kazanan hisse senetlerinde ise bu durumun tam tersi olarak yatırımcılar ellerindeki hisse senetlerini hızlıca elden çıkarma ve yatırımlarını realize etme eğilimi taşımaktadırlar (Shiller, 2014: 6).

Psikolojik bulgular insanların çoğunluklu olarak yaptıkları şeyler yerine yapmadıkları şeylere duydukları pişmanlığın daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Buna ek olarak, insanlar genel olarak kötü sonuçları olacak olayların,

beklenmedik ve sık rastlanmayan yönleri konusunda detaylıca düşünme eğiliminde olmakta ve pişmanlıklarını olayların beklenmedik ve anormal olan yönlerine odaklanmaktadırlar (Kahneman ve Riepe, 1998: 62-63).

b. Yatkinlık Etkisi

Nofsinger (2001), yatkinlık etkisini pişmanlık ve gururla açıklamaktadır. İnsanlar pişman olacakları davranışlardan kaçınır ve gurur duyacakları davranışları ararlar. Pişmanlık, alınan kararların olumsuz sonuçlanmasıyla oluşan duygusal üzüntü hali gurur ise, alınan kararların iyi ve başarılı sonuçlanmasıyla oluşan memnuniyet duygusudur. Bu durumlar yatırımcı kararlarını etkiler (Döm, 2003: 91).

Shefrin ve Statman'a (1985) göre, kaybedenlerin uzunca elde tutulması, kazananların ise hızlıca elden çıkarılması eğilimine, yatkinlık etkisi neden olmaktadır. Kazanan yatırımcının hisseyi hemen elden çıkarması hisse senedinin artışa devam ederek iyi performansının devamının olacağına, kaybeden yatırımcının elde tutması ise hisse senedinin düşük performansa devam ederek yakın dönemde iyi performansa geçemeyeceğini göstermektedir (Nofsinger, 2001: 51).

Beklenti Teorisi, yatkinlık etkisine değer fonksiyonuna bağlı zaman değişkenli riskten kaçınma şeklinde, getiri beklentilerine yönelik olan önyargılara ise pişmanlık ve kaptırmaya dayalı açıklamalar getirmiştir. Beklenti Teorisi'ne göre, yatırımcılar hisse sahibi iseler ve farklı referans noktası kullanmıyorlarsa yatırım kararlarında değişik çerçeveleme yapacaklardır. Hisse senedi alan yatırımcı bunun için zihni hesap açarak referans noktası için ise genelde satın alma fiyatına göre kayıp ve kazanç değerlendirmektedir. Önceki yatırımların getirilerinin yeni risk davranışını etkilediği yatkinlık etkisine dair çok önemli bir noktadır. Önceki kazançlar riske açık olmaya neden olurken kayıplar ise riskten kaçınma durumuna neden olmaktadır (Döm, 2003: 95-96).

c. Bilişsel Çelişki

Psikologlara göre birey kendini hem zeki olarak görür hem de aldığı kararları başarılı olarak görür. Bu durumun tersini gösteren ve hatırlatan durumlar ise zihinde huzursuzluk yaratır. Bu sebeple bireyler, psikolojik acıdan kaçmak için pozitif imajlarıyla ters düşen herhangi bir bilgiyi görmezden gelebilir,

reddedebilir veya minimize etme eğilimi taşırlar. Bu duruma bilişsel çelişki denilmektedir (Montier, 202: 3). Örneğin, yatırım kararlarınızın her zaman çok iyi olduğunu düşünüyorsanız ve buna inanıyorsanız, yaptığınız bir yatırımdan kötü bir sonuç aldığınızı görürseniz rahatsızlık hissettiren bir duyguya kapılacaksınız. Bu bir bilişsel çelişkidir.

Bilişsel çelişkiye göre, bireyin davranış veya tutumlarında bir herhangi bir tutarsızlık oluşmuşsa kişiler kendilerini psikolojik açıdan rahatsız hissettikleri belirtilmiştir (Festinger, 1957).

Bilişsel çelişkinin sonucu olarak ortaya çıkabilecek ve kayba neden olabilecek bazı davranışlar vardır. Bilişsel çelişki, yatırımcılarda kaybeden varlıkları portföylerinde ısrarcı bir şekilde tutmalarına neden olur. Bunun sebebi, kaybettikleri zaman aldıkları kararlarının kötü olduğunu fark etmiş olacaklar ve buda zihinsel bir acı yaşatacaktır. Yatırımcılar bu acıdan kaçmak için kaybedenleri satmamaktadırlar. Yatırımcıların portföylerindeki varlığın değer kaybı durumunda zihinlerinde zarar ettikleri düşüncesi oluşur ve kar elde etme amacıyla hisseyi aldığını kendisinin yetenekli bir yatırımcı olduğu bilişi de devam etmektedir. Bu çelişkiden kurtulmak içinde, kayıp olayının geçici bir durum olduğunu ve hisselerin yeniden değer kazanmaya başlayacağı şeklinde bilişlerle, bilişsel çelişkiden kaynaklı yaşadığı acıdan kaçmak için kaybedenlerini satmaz (Heiko, 2001: 13).

5. Zihinsel Muhasebe

Türkçeye akli muhasebeleştirme olarak çevirebileceğimiz “Mental Accounting” terimi Richard Thaler tarafından Davranışsal Finans literatürüne kazandırılmıştır. Zihinsel muhasebe, bireyin belli ekonomik kararlarda, herhangi bir varlığa değer yüklerken bunu belli bir kategoriye sokup, değerlemek yoluyla zihinde yaptığı muhasebe olayıdır. Bireyler belirli bir durumu ekonomik olarak katagorize ettiklerinde, her çeşit kararı da bu çerçevede değerlendirmektedir. Thaler’a göre insanları parayı katagorize ederken nereden geldiğine, nerede muhafaza edildiğine ve nasıl harcandığına bakarak bunu gerçekleştirirler. Bundan ötürü paranın, nereden ve nasıl kazanıldığı, nasıl elde edildiği ve ne kadar süredir elde tutulduğu nasıl harcanacağını etkilemektedir (Thaler, 1984: 184).

Zihinsel muhasebe sebebiyle portföy oluşturma ve risk durumunu azaltmada önemli bir araç olan yatırımlar arasındaki korelasyondan yatırımcıların faydalanması zorlaşmaktadır. Farklı yatırımlar arasındaki korelasyona bakılırsa düşük riskli bir yatırım portföyü oluşturulabilmektedir. Buna karşın yatırımcılar her yatırım kararını ayrı ele alıp, ayrı zihinsel hesap açıp ve bu hesaplar arasındaki etkileşimi de ihmal etme eğilimi taşımaktadırlar. Nofsinger bu konuyla ilgili çalışma yapmıştır. Çalışması sonucu, insanların kısa vadeli ihtiyaçları için borç kullanmaya sıcak bakmadıkları ancak ev ve araba gibi uzun vadeli ihtiyaçlar söz konusu olduğunda uzun dönemli kredileri temin etme tercihinde bulunduklarını tespit etmiştir (Nofsinger, 2001: 73).

6. Hedonik Düzeltme

Belirsiz durumlarda karar vermeyle ilgili teorilerde problemin sunuşuyla ilgili varsayımlarda bulunmaktadır. Sübjektif Beklenen Fayda Kuramı'nda karar vericilerin her bir sonuca değer verdiği, maksimum toplam değer seçeneğinin seçildiği varsayılmaktadır. Buradan bütün sonuçların var olan servetle birleştirildiği ortaya koyulmaktadır. Karar verenler olası sonuçları var olan servete ilave etmekte ve tercihler servet düzeyine yaptığı katkıyla değerlendirilmektedir. Kahneman ve Tversky'nin (1979) BT'nde karar vericiler sonuçlara değer vermeden, seçeneklerde düzeltmede bulunmaktadır. Bu düzeltme işlemleri, sonuçları bir başlangıç değere göre kayıp ve kazanç şeklinde çerçevelemektedir. Karar vericiler kazanç durumunda riskten kaçınırken, kayıp durumunda ise riske açık konumdadırlar. Önemli nokta, önceki sonuçlardan etkilenilmeden değerlendirilme yapılması ve karar çerçevesinin meydana getirilmesidir. Bu tür çerçevelemenin kullanılmasına bilişsel nedenler sebep olmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981: 457-458):

- Değerlendirmeyi basitleştirmekte ve bilişsel gerginliği azaltmaktadır.
- Sonuç ve davranış arasında nedensellik bağı kurulmasını sağlamaktadır.
- İstenen/istenmeyen farklılaşmalara duyarlı hedonik tecrübenin özelliklerini karşılamaktadır.

Örneğin bu durum yazı-tura atma oyununa uyarlandığında; yazı-tura seçeneğine bahis oynayan bireyler ilk atımda kazandıklarından yeniden oynama

isteği gösterirken, ilk atımda kaybeden bireyler yeniden oynama konusunda arzulu olmayacaklardır. Hile olmadan atılan paranın yazı veya tura düşme olasılığı değişmemektedir fakat bireyler kazançtan sonra daha çok risk alırken, kayıp durumundan sonra daha az risk almaktadırlar (Yaşar, :108).

Thaler ve Johnson BT'ne hedonik düzeltme ilkesinin ilave edilmesini çalışmalarında belirtmiştir. Değer maksimizasyonu içinde dört ilkenin izlenmesi gerektiğini söylemişlerdir. Bu dört ilke (Thaler Johnson, 1990a: 647):

- Kazançların ayrımı,
- Kayıpların birleştirilmesi,
- Ufak kazançların, büyük kayıplardan ayrılması,
- Ufak kayıpların, büyük kazançlarla birleştirilmesi şeklindedir.

İnsanların memnun olacakları şekilde kararlarını düzeltmelerine hedonik düzeltme denilmektedir. Hedonik düzeltmenin amacı değer maksimizasyondur. Yukarıdaki dört ilkenin takip edilmesi değeri maksimize etmektedir.

Thaler ve Johnson bireylerin seçenekleri kendi memnuniyetlerine göre bahisleri düzelttiğini vurgulamış ve hedonik düzeltme kuramı şeklinde tanımlamaktadırlar (Thaler ve Johnson, 1990b: 643-660).

İki aşamalı problemlerde kazanç durumu riske, kayıp durumu ise riskten kaçmaya teşvik etmektedir. Gelecek risk davranışlarının etkisini ve geçmiş sonuçların var olan riskli kararların değerlendirilmesini tecrübeler birleştirmektedir. Bilişsel ve duygusal unsurlar olarak üç farklı önyargının meydana geldiği görülmektedir (Thaler ve Johnson, 1990c).

- 1- Kolay Para Etkisi
- 2- Riskten Kaçınma Etkisi
- 3- Başabaş Etkisi

a. Kolay Para Etkisi

Thaler ve Johnson'a (1990) göre, karar durumu iki aşamadan oluştuğunda önceki kazançlar sonrasındaki karara pozitif olarak etki etmektedir. Bu sebeple yatırımcılar risk almaya açık olmaktadır. Bu duruma kolay para etkisi denilmektedir. İnsanlar parayı kazandıklarında risk almaya eğilim gösterirler

Çünkü bu etki bireylerin kazandıkları parayı benim param değil şeklinde düşünmelerine ve varlıklarıyla bütünleştirmemelerine sebep olur. İlk kazançtan sonraki kararı da bu sebeple benim param değil kumarhanenin parasıyla bahse giriyorum şeklinde düşünerek davranış göstermelerine neden olmaktadır. İşinde uzman bahisçiler bu tarz önyargıdan etkilenmezler (Nofsinger, 2001: 58).

Bir başka örnekle, elindeki bir hisse senedini yüksek kar elde ederek satan yatırımcı, daha sonraki hisse senedi yatırımında kendine güvenerek risk taşıyan hisse senetlerine yönelim gösterebilmektedir.

b. Riskten Kaçınma Etkisi

Bireyler iki aşamalı kararlarda önceki kayıpla sonraki kaybı birleştirmektedirler. Birbirini takip eden bu kayıplar bireye sıkıntı vermekte ve bu sebeple riskten kaçınmaktadırlar. Thaler ve Johnson'un çalışmalarında ve diğer çalışmalarda da, finansal olarak kayıp oluşmasıyla yatırımcıların genel olarak riskten kaçındıkları görülmüştür. Finansal piyasalarda bir yatırımcı hisse senetlerini ilk defa portföyüne ilave ettiyse ve zarara uğradıysa riskten kaçınmak için uzun vadeli piyasasından kaçınma davranışı sergileyebilmektedir (Thaler ve Johnson, 1990c).

Bir başka örnekle, ilk defa döviz yönelen bir yatırımcı yaptığı bu döviz yatırımlarında zarar ederse döviz piyasalarından uzak durarak riskten kaçınmaya çalışacaktır.

c. Başabaş Etkisi

Thaler ve Johnson'a (1990) göre, bireyler önceki kayıp durumunda bahsi zarar etmeden kapatan sonuçlara yönelmekte ve riskten kaçınma davranışı göstermektedirler. Buna başa baş etkisi denilmektedir ve BT çerçevesinde tanımlamaya çalışılmıştır. Başabaş durumunda kayıplar oluşacaktır ve bu sebeple birleştirme daha kolaydır (Thaler ve Johnson, 1990d).

Yatırımcılar sahibi oldukları varlıkların değerini kaybetmesi durumunda satın alma maliyetlerine ulaşmasını beklerler. Bu sebeple uzun dönem ellerinde tutma eğilimi göstermektedirler. Yatırımcıların bu başabaş noktasına çıkacağı beklentisi kayıplar oluşturacağı için daha fazla zarara neden olabilmektedir.

7. Sosyal Etkileşim

İnsanlar yaşadıkları toplumda diğer insanlarla devamlı olarak etkileşim halindedirler. Sosyal etkileşim, insanların iletişimde bulundukları diğer insanlardan etkilenmeleri sonucu gösterdikleri eğilimdir. Ayrıca insanlar artık sadece yüz yüze değil teknolojiyen faydalanarak da etkileşim kurmaktadır. Bu durum yatırımcılar içinde geçerlidir. Mesela, bireysel yatırımcılar aileleriyle, komşularıyla ve arkadaşlarıyla etkileşim halindedirler.

Hisse senedi piyasasının katılımına sosyal etkileşimin yükseltme etkisinin olduğu hipotezli çalışmada aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır (Hong vd., 2004: 161):

- Komşularıyla etkileşimde olan veya kiliseye giden bireylerin, sosyal olmayan bireylere göre hisse senedi piyasalarında yatırımda bulunmalarının olasılığının daha çok olduğu,
- Sosyalliğin, hisse senedi piyasalarına katılım oranının fazla olduğu eyaletlerde etkisinin kuvvetli olduğu,
- Sosyal olan ve sosyal olmayan hane halkı arasında 1990'lı yıllarda farkın açıldığı

a. Sosyal Bulaşma

Sosyal etkileşim nedeniyle birbirlerinin hareketlerini tekrar eden yatırımcılar sosyal bulaşma tanımını oluşturmaktadırlar. Sosyal bulaşma toplumdaki aşırı davranışları açıklayabilmek için 1896 yılında Gustave Le Bön'ün araştırmaları sonucu literatüre kazandırılmıştır.

b. Taklit

Taklit sosyal etkileşimin sonuçlarından bir tanesidir. İnsanlar etkileşimde oldukları diğer insanların davranışlarından öğrenme yoluyla etkilenmektedirler. Bu şekilde de aynı davranışı göstermeye başlarlar. Toplum içinde birbirlerini izleyen ve gözlemleyen bireyler çevrelerinde gerçekleşen davranışların ödüllendirildiği ya da cezalandırıldığını da izler ve gözlemlerler. Bu şekilde öğrenmeyi gerçekleştirirler.

Taklit davranışı psiko-sosyal faktörlere bağlıdır ve bu faktörler aşağıdaki gibidir (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 304);

- Birey davranışların sonunda olumlu ya da olumsuz pekiştireçler almaktadır. Bunun sonucunda bireyin güdülenme düzeyi,
- Bireylerin yaşayarak kazandıkları tecrübelerin oluşturduğu bilişsel yapılar ve şemalar
- Bireylerin duygusal izlenimleri, içerisinde bulunulan psikolojik duygu durumları,
- Davranışı taklit edilen bireyin toplumdaki sosyal statüsü ve saygınlık derecesidir.

8. Medya

Kitle iletişim, mesajın belirli bir kaynaktan geniş topluluklara yaygın şekilde iletilmesi sürecidir. Kitle iletişiminde uzman kişiler tarafından hazırlanan iletiler gazete, dergi, radyo, televizyon, internet ve benzeri araçlar sayesinde toplumlara ulaşılmaktadır. Kitle iletişiminde en önemli organizasyon şekli medyadır. Medya: gazete, radyo, dergi, televizyon, internet gibi hem yazılı hem görsel kitle iletişim araçlarıdır. Medyanın temel özellikleri (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 304);

- Medya, toplumun haber alma hakkını sağlamaktadır.
- Kitle iletişim aracı medyadır.
- Medyanın ahlaki olarak ilke ve kuralları uygulaması beklenir.
- Medya, her türlü bilgi verici, eğitici, eğlendirici ve tanıtıcı sürekli ve sınırsız haberle içerik sunmaktadır.
- Tek yönlü iletişim biçimini işletir ve organizasyonla ağları içerisinde barındırır. Karşılıklı iletişim özelliğini yerine getirmemektedir.

9. Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisi bir tür algısal yanılsamadır. Ortaya çıkışı nesne ve olayların yanlış şekilde algılanması sonucunda zihinde değişik alanlara yerleştirilmesi sebebiyle olur. Düzeltilebilmesi için ise olayların doğru şekilde algılanmasını sağlayacak bir çerçeve oluşturulmalıdır. Problem, çerçevenin oluşturulamayışından kaynaklanmaktadır (Tufan ve Sarıççek, 2013: 173).

Bir sorunun sorulma şekli verilen cevabın ya da kararın üzerinde oldukça güçlü bir etki oluşturmaktadır. İnsanların karar çerçeveleri, yapmış oldukları tercihler çerçevelenmeden etkilenirler (Nofsinger, 2014: 57). Çerçeveleme, bireylerin iki seçenekle karşılaştıklarında bir tanesine değer atfettikleri sübjektif bir süreçtir. İki birey eşit ölçüde hatalı seçim yapmaktan korksalar bile farklı şeyleri seçebilmektedirler. Bunun sebebi bireylerin seçenekleri farklı çerçevelemeleridir (30 Saniyede Ekonomi, 2010: 116).

Tversky ve Kahneman(1981), insanların karar vermede karar verecekleri olguların, kendilerine sunulmuş şekline verdikleri önemi yaptıkları çalışma sayesinde ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada iki gruptan oluşan denekler bulunmaktadır. ABD’de 600 kişiyi öldürmesi beklenen bir salgınla baş etmek için hazırlanan iki program sonucu meydana gelebilecek senaryoları sunmuşlardır. Sunulan senaryolar ise şu şekildedir (Gazel, 2016a: 25):

- Uygulanacak program A olursa 200 kişi hayatta kalacaktır.
- Uygulanacak program B olursa 1/3 olasılıkla 600 kişi hayatta kalacaktır fakat 3/2 olasılıkla kimse kurtulamayacaktır.

Hangi programı seçersiniz diye sorulduğunda katılımcıların çoğunluğu riskten kaçınmıştır ve 200 kişinin hayatta kalma seçeneğini seçmiş 1/3 olasılıkla hayatta kalma ihtimaline göre cezbedici bulmuşlardır. Katılımcıların (N=152), %72’si A programını seçmiş ve sadece %28’i B programını seçmiştir.

İkinci denek grubuna yukarıdaki probleme alternatif olarak daha değişik bir formülasyonla verilerek şu tercihler sunulmuştur:

- Uygulanacak program C olursa 400 kişi hayatını kaybedecektir.
- Uygulanacak program D olursa ise 1/3 olasılıkla kimse hayatını kaybetmeyecektir ve 2/3 olasılıkla da 600 kişi hayatını kaybedecektir.

İkinci deney grubundaki katılımcılar (N=155), %22 oranında C şıkkını ve %78 oranında ise D şıkkını seçmiştir. İkinci denek grubu seçim yaparken risk almış ve 600 kişinin 2/3 oranla ölme ihtimalini 400 kişinin kesin olarak ölmesine kıyasla daha uygun bulmuşlardır. Her iki problemde beklenti teorisinde, kazanç içeren seçeneklerin daha çok riskten kaçınma, kayıp içeren seçeneklerde ise daha çok risk almaya istekli olunması şeklinde tanımlanan ifadeyle örtüşmektedir.

Burada dikkat edilmesi gereken her iki probleminde eş olmasıdır. İki problem arasındaki fark ise birinci problemin sonuçlarının hayatta kalan insan sayısı ile tanımlanıyor olmasıdır. Yani problemlerin açıklanmasında kullanılan tanımlamalar insanların algılama ve tercihlerinde çok önemlidir (Gazel, 2016b: 26).

10. Sürü Davranışı

İnsanlar doğası gereği toplum olarak yaşar ve toplum içinde hareket ederler. Bu durum yatırım söz konusu olduğunda da kendini gösterebilmektedir.

Sürü psikolojisi, bir grup bireyin aynı anda aynı kararı alma eğilimidir. Bu psikoloji bazen yanlış kararlar bazen de doğru kararlar aldırabilmektedir. Günlük hayattan örnekle, bir ürün çok satanlar listesinde diye alınması ya da moda uymak için gösterilen eğilimler sürü psikolojisi eğilimidir. Genel olarak yatırımcıların bilgiye ulaşması güç ve ücretlerinde fazla olmasıyla küçük yatırımcılar bu konuda daha çok eğilim göstermektedirler (Özcan, 2013: 53).

Sürü davranışı, bir varlığa ilişkin alınacak kararlarda diğer yatırımcıların işlemlerini izlemek, yatırım yaparken onların kararlarına göre hareket etmek ve davranışlarında da onları takip etmektir. Yatırımcılar birbirini takip ediyorlarsa yeni bilgiler de aramazlar ve sürüyü takip ederler. Fakat her davranışa sürü davranışı denilmemektedir. Sürü davranışı olabilmesi için, önceden alınan bir kararın diğer yatırımcıların aldığı kararlar doğrultusunda değiştirilmesi ve diğer yatırımcılar bu kararı almasalardı onlarında bu kararı almayacak olmalarıdır (Canbaş ve Kandır 2007: 2).

Sürü davranışı kendi içinde rasyonel sürü davranışı ve rasyonel olmayan sürü davranışı şeklinde ikiye ayrılmaktadır.

- 1- Rasyonel Sürü Davranışı: Yatırımcıların potansiyel yatırım araçlarıyla alakalı yeterli düzeyde bilgiye sahip olmamaları veya var olan bilgilerine tam olarak güvenememeleri nedeniyle, kişisel yargılarını dışarıda bırakarak diğer yatırımcıları taklit etmeleri şeklinde açıklanabilir. Bilgiye dayalı sürü davranışı, ücrete dayalı sürü davranışı ve itibara dayalı sürü davranışı olarak üç tanedir (Altay, 2008b: 30-31).

- 2- Rasyonel Olmayan Sürü Davranışı: Yatırımcılar sosyal baskı, moda ve sosyal fikir birliği biçiminde ortaya çıkan davranışsal özellikler sebebiyle kendilerine ait kararları görmezden gelip diğer yatırımcı davranışlarını taklit etmeleri şeklinde tanımlanabilir. İrrasyonel sürü davranışı da denilmektedir. Diğer yatırımcıların davranış şeklinden etkilenerek bazı psikolojik önyargıların oluşması, yatırım analizi yöntemlerini uygulamak yerine sürü davranışından etkilenerek yatırım kararı verilmesi, piyasa fiyatlarının olması gerekenden farklı olmasına neden olabilmektedir (Döm, 2003: 48).





VI. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

A. Araştırma Tasarımı

Araştırma amacına göre temel araştırmadır; kişilik tipleri, bireysel yatırımcılık konularının incelenmesi ve tüm bu bilgilerle ilgili kuramsal bilgi toplanmasını içermektedir. Uygulanma türü olarak anket yöntemi kullanılmış ve ilişki belirlemeye yönelik bir alan araştırmasıdır. Araştırma, bireylerin kişilik tipleri ve yatırımlarda risk alabilme düzeyi arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik nicel bir araştırmadır.

Araştırma kişilik tiplerinin yatırım yaparken risk alabilme düzeylerinin ölçülmesi üzerine bir araştırmadır. Ek olarak yatırımcıların cinsiyetleri, medeni halleri, yaşları, eğitim düzeyleri gibi demografik özellikleri de incelenmiştir.

Anketler çeşitli yaş (18 yaşını doldurmuş), cinsiyet ve eğitim durumundaki, bireysel yatırımda bulunan kişilere tesadüfi olarak uygulanmıştır.

Araştırmada MBTI G Formu ve Yatırımcı Psikolojisi başlığı altında açıklanan modellerden William G. Droms (2007) tarafından geliştirilen PASS modeli kullanılmıştır.

Anket çalışmasının birinci bölümünde kişilik tiplerini belirlemek için MBTI G Formu kullanılmıştır. İkinci bölümünde demografik bilgiler edinmek için sorular ve üçüncü bölümünde ise William G. Droms'un bireysel yatırımcıların risk eğilimlerini ölçebilmek için 5'li likert ölçeği kullanılarak Tamamen Hemfikir (5), Hemfikir (4), Tarafsız (3), Fikirlerim Uyuşmuyor (2) ve Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor (1) şeklinde kodlanmıştır.

ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Araştırma çoğunluğu İstanbul merkez olmakla beraber çeşitli il ve ilçelerdeki yatırımcılara uygulanmıştır. Anket çalışması toplam 359 bireysel yatırımcı üzerinde hem yüz yüze hem de internet ortamında gerçekleştirilmiştir.

Tüm bireysel yatırımcılara ulaşılmasının mümkün olmaması sebebi ile örnekleme yapılması uygun görülmüştür. Örnekleme yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemi seçilmiştir. Fakat örneklemin ana kütleyi iyi temsil edebilmesi açısından mümkün olduğu kadar farklı sosyo-kültürel ve sosyoekonomik özellik taşıyan bireylere ulaşılmaya çalışılmıştır.

B. MBTI G Formu

Myers Briggs Tip Belirleyicisi, eğitim, kariyer gelişimi, örgütsel davranış, grup faaliyetleri ve takım gelişimi, birey ve grupla psikoterapi gibi bir çok uygulama alanında kullanılabilen yaygın bir envanterdir. Bir çok formu bulunmaktadır. Bu envanterin eğitim, üretim ve hizmet sektörlerinde kullanılabilen 11 adet farklı şekli bulunmaktadır. En yaygın olarak kullanılanları ise; Form G, Form M, Form Q ve MBTI Complete'dir.

MBTI bilişsel fonksiyonlara odaklanan ikişerli boyutları bulunan (dışadönüklük-içedönüklük; düşünme-hissetme; yargılama-algılama; duyum-sezgi) ölçme aracıdır. Geliştirilme amacı bireylere ait bilişsel tercihleri değerlendirmektir. MBTI yaşama dair değişkenleri ve yaşamda gerçekleşen olayları merkeze alır. Temel olarak dört boyutta, ikişerli tip çiftlerinden toplam 16 adet farklı bileşimi meydana getirmektedir. Bunlar; ENFJ, INFJ, ENFP, INFP, ENTJ, INTJ, ENTP, INTP, ESFJ, ISFJ, ESTP, ESFP, ESTJ, ISTJ, ISTP ve ISFP şeklindedir. Meydana gelen her bileşim, bireye ait olan baskın, çoğu zaman doğuştan gelen özellik ve tercihleri barındıran öğrenme şekillerini ortaya koymaktadır (Keirsey, 1998).

Envanterdeki kişilik profillerini belirleyen harflerin E-I-S-N-T-F-J-P Türkçe karşılığı sırasıyla şu şekildedir; formda bulunan E=D (dışadönük), I=İ (içedönük), S=D (duyumsama), N=S (sezgi), T=D (düşünen), F=H (hissetme), J=Y (yargılama), P=A (algılama).

MBTI G Formu bu araştırmada, araştırma örnekleminde yer alan bireysel yatırımcıların risk alabilme düzeylerinin MBTI profilleri ile bağlantısının olup olmadığını belirlemek amacıyla kullanılmıştır. Tuzcuoğlu (1996) tarafından dilsel eşdeğerlik, geçerlilik ve güvenilirlik sınamaları yapılmıştır. Böylece Türkçeye kazandırılmıştır ve envanterin hedef kitledeki uyumunun test edilmesi açısından

130 kişilik grup üzerinde güvenilirlik sınanması yapılmıştır. Testin sonucu olarak Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı .73 şeklinde bulunmuştur.

94 maddeden oluşan MBTI G Formunda envanterde bulunan her madde iki veya üç seçeneklidir. Soruların düzenlenmesi, dikkati odaklama, bilgi edinme, karar verme ve dış dünyayı ele alma boyutlarında puanlama imkanı sağlamaktadır. Dört tip boyuttan birincisi; dışadönüklük-içedönüklük, ikincisi; duyum-sezgi, üçüncüsü; düşünme-hissetme ve dördüncüsü ise; yargılama algılama ikilemelerini içermektedir. Envanterdeki 94 maddeden 5 tanesi “a,b,c” tercihlerini içermektedir. Geri kalan 89 tanesi “a”, “b” tercihlerini içermektedir. Maddelerdeki tercihlerden “a” alakalı boyutun ilk tipine, “b” ikinci tipine karşılık gelir.

Cevaplayan bireyin yönelimine göre, envanterdeki sorulara verilen yanıtlar puan almaktadır. Envanter uygulanan bireyin cevapları, her biri ikişerli alt sütunu bulunan dört ana sütunda gösterilmektedir. Örneğin; dikkati odaklama boyutunda bulunan bir maddede envanteri cevaplayan bireyin yanıtı dışadönük tercih yönündeyse E’nin puan karşılığı “1” ve I’nın puan karşılığı “0” şeklinde olmaktadır. Dikkati odaklama boyutunda bulunan bütün maddelerin puan değerleri alt alta toplanır. Bu şekilde bu boyutun en yüksek puan elde edeni bulunur. Burada yaptığımız işlemin aynısı bilgi edinme (duyum-sezi), karar verme (düşünme-hissetme) ve dış dünyayı ele alma (yargılama-algılama) boyutlarında bulunan maddeler içinde uygulanmaktadır. Sonuç olarak dört boyutun her birinde yüksek puanlı olan tipi belirlenerek yan yana yazılır. Bu şekilde envantere katılan bireyin MBTI profili belirlenmiş olur.

Aşağıda 4 maddelik örnek bir yanıtlama senaryosuna göre katılan bireyin kişilik profili ENTP yani DSDA şeklinde belirlenmiştir (Akdeniz, 2013; 74).

<u>E-I(D-İ) Boyutu</u>		<u>S-N(D-S) Boyutu</u>		<u>T-F (D-H) Boyutu</u>		<u>J-P (A-Y) Boyutu</u>	
<u>E</u>	<u>I</u>	<u>S</u>	<u>N</u>	<u>T</u>	<u>F</u>	<u>J</u>	<u>P</u>
1	0	0	1	0	1	0	1
1	0	0	1	1	0	0	1
0	1	1	0	1	0	0	1
1	0	0	1	1	0	1	0
E=3 I=1		S=1 N=3		T=3 F=1		J=1 P=3	
↙		↙		↘		↘	
E		N		T		P	

MBTI G Formunun Türkçeye kazandırılması sürecinde, iç tutarlılığı belirleyebilmek için sınamalar yapılmış ve sonucunda ise cronbach alpha güvenilirlik katsayısı dikkati odaklama boyutu için .96, bilgi edinme boyutu için .88, karar verme boyutu için .92, dış dünyayı ele alma boyutu için .96 şeklinde yüksek düzeylerde hesaplanarak kuvvetli tutarlılık taşıdığı belirlenmiştir. Envanterin dilsel eşdeğerlik çalışmasında ise katılan bireylerin Türkçe ve İngilizce formlara verdikleri cevaplar arasındaki uyum, dikkati odaklama boyutunda %78.12; bilgi edinme boyutunda %68.75; karar verme boyutunda %65.62 ve dış dünyayı ele alma boyutunda da %75.00 şeklinde hesaplanmıştır. Türkçe ve İngilizce formlardan elde edilen kişilik tipleri arasında ilişkinin araştırılması ile bütün kişilik tipleri bakımından ham puanlar ve standart puanlar türünden anlamlı ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara dayalı olarak Türkçe formun İngilizce formula dilsel eşdeğerlik taşıdığı ve iki forma göre kişilik tiplerinin değişmeyerek aynı şekilde belirlendiği sonucuna ulaşılmıştır (Tuzcuoğlu, 1996).

Envanterin ölçüt geçerliliğinin belirlenmesi; Myers Briggs Tip Belirleyicisi (MBTI), Minnesota Çoklu Kişilik Envanteri (MMPI) ve Sıfat Kontrol Listesi (ACL) ile Durumluk-Sürekli Kaygı Envanteri (STAI) karşılaştırma yoluyla gerçekleştirilmiştir. Envanterler arasındaki ilişki MMPI-MBTI, ACL-MBTI VE STAI-MBTI karşılaştırmalarında araştırılmış, ilişkiyi belirleyebilmek için Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. MBTI VE MMPI arasında bulunan ilişki üç boyuttadır. Bilgi edinme (duyum-sezgi) boyutu ile “psikastenî” arasında

-.33, karar verme (düşünme-hissetme) ile “depresyon” arasında -.40, dış dünyayı ele alma (yargılama-algılama) ile “paranoya” arasında -.37 derecesinde ters yönde ilişkiler bulunmuştur. MBTI ve STAI arasında dikkati odaklama (dışadönüklük-içedönüklük) boyutu için hem sürekli hem de durumluk kaygı boyutları arasında ilişki saptanmıştır. MBTI-ACL arasında bulunan ilişki üç boyutta olmuştur. Bilgi edinme (duyum-sezgi) boyutuyla “değişiklik” boyutu arasında .28, karar verme (düşünme-hissetme) ile “kendini suçlama” boyutu arasında .32, dış dünyayı ele alma (yargılama-algılama) ile “düzen” boyutu arasında -.30 seviyesinde ilişki saptanmıştır (Tuzcuoğlu, 1996).

C. Verilerin Çözümlemesi ve Yorumlanması

Araştırmada yer alan bireylerden elde edilen verilerin çözümlemesinde Varyans Analizi kullanılmıştır. Verilerin analizinde kullanılan paket programı ise SPSS (Statistical For Social Sciences) Windows istatistik paket programıdır.



VII. BULGULAR VE YORUM

Bu bölümde, araştırmada yanıtı aranan soruların çözümü için toplanan verilerin çeşitli istatistiksel teknikler kullanılarak çözümlenmesine yer verilmiştir.

Davranışsal finansa göre yatırımcılar yatırım kararı verirken rasyonel birey davranışından uzaklaşarak bir takım faktörlerin etkisi altında kalarak birbirlerinden farklı kararlar alabilmektedirler. Her bireyin kendine ait kişilik özellikleri bulunmaktadır. Farklı kişilik özellikleri taşıyan bireylerin bireysel yatırım kararları da hem kişilikleri hem de diğer faktörlerle alakalı olarak diğer bireysel yatırımcılara kıyasla farklı olmaktadır.

Bireylerin finansal kararlar alırken sergiledikleri tutum ve davranışlar davranışsal finansı oluşturur ve davranışları şekillendiren de bireylerin kişilik özellikleridir. Bu nedenle bireysel yatırımcıların davranışsal finans açısından gösterdikleri eğilimler ve eğilim temelinde bulunan bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ile kararlara etki eden faktörlerin incelenmesi önemlidir. Bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ve davranışsal finanstaki karar verme eğilimlerinden risk alabilme düzeyleri arasında bulunan ilişki ölçülerek hangi kişilik özelliğine sahip bireyin hangi risk alabilme düzeyinde eğilim gösterdiği konusunu belirlemek amaçlanmıştır.

Türkiye’de yatırımcı psikolojisi ve davranışları hakkında ele alınan ilk çalışma 1995 senesinde Kuşçuoğlu tarafından yapılmış olan çalışmadır. Çalışmada risk tercihi üzerinde durulmuş ve yatırımcıların tercihlerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

A. Davranışsal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların Kişilik Tiplerinin Değerlendirilmesi

Çalışmanın amacı, Türkiye genelinde yatırım yapan bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ve risk alabilme düzeyleri arasında bulunan ilişkiyi belirlemektir.

Anket çalışmasında ele alınan değişkenler cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, meslek bilgisi ve ortalama gelirdir. Bireysel yatırımcıların demografik özelliklerini açıklayan frekans analiz sonuçları aşağıda listelenmektedir.

Çizelge 7. Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	133	37,0
Kadın	226	63,0
Toplam	359	100

Çizelge 7. incelendiğinde anket çalışmasına katılan 359 katılımcının %37'si (133 kişi) erkek ve %63'ü (226 kişi) kadın yatırımcılardan oluşmaktadır.

Çizelge 8. Katılımcıların Medeni Durumuna İlişkin Dağılım

Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Evli	179	49,9
Bekar	180	50,1
Toplam	359	100,0

Çizelge 8. incelendiğinde anket çalışmasına katılan katılımcıların medeni durum değişkenine ait dağılımda yatırımcıların %49,9'u (179 kişi) evli iken, %50,1'lik kısmı (180 kişi) bekar yatırımcılardan oluşmaktadır. Buna bakarak katılımcıların medeni durum oranları yarı yarıya denebilir.

Çizelge 9. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde
0-24	78	21,7
25-34	90	25,1
35-44	86	24,0
45-54	77	21,4
55-64	28	7,8
Toplam	359	100,0

Çizelge 9. incelendiğinde anket çalışmasına katılan katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımları görülmektedir. Yatırımcıları %21,7'si (78 kişi) 24 yaş altında, %25,1'i (90 kişi) 25-34 yaş grubunda, %24,0'ü (86 kişi) 35-44 yaş aralığında, %24,4'ü (77 kişi) 45-54 yaş aralığında ve %7,8'i (28 kişi) 55 yaş üzerindedir. Buna bakarak katılımcıların genç ve orta yaş şeklinde ifade edilen yaş gruplarında yoğun olarak dağıldığı söylenebilir.

Çizelge 10. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Eğitim	Frekans	Yüzde
Lise altı	37	10,3
Lise mezunu	125	34,8
Üniversite mezunu	154	42,9
Yüksek Lisans	40	11,1
Doktora	3	0,8
Toplam	359	100,0

Çizelge 10. incelendiğinde anket çalışmasına katılan katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılımları görülmektedir. Yatırımcıların %10,3'ü (37 kişi) lise seviyesi altı yani ilkokul-ortaokul mezunudur. %24,8'i (125 kişi) lise mezunu, %42,9'u (154 kişi) ön lisans-lisans mezunu, %11,1'i (40 kişi) yüksek lisans mezunu ve %0,8'i (3 kişi) doktora eğitim seviyesine sahiptir. Tablo incelendiğinde katılımcıların lise, ön lisans-lisans mezunu yoğunlukta olduğu söylenebilir.

Çizelge 11. Katılımcıların Meslek Bilgileri Dağılımı

Meslek	Frekans	Yüzde
Kamu	58	16,2
Özel	211	58,8
Emekli	30	8,4
Ev Hanımı	24	6,7
Öğrenci	15	4,2
Diğer	21	5,8
Toplam	359	100,0

Çizelge 11. incelendiğinde katılımcıların meslek bilgileri dağılımı verilmiştir. Katılımcılar arasında en büyük payı %58,8 (211 kişi) ile özel kuruluşlar olarak ifade edilen işletmelerde çalışanlar yer almaktadır. Kamuda ücretli çalışanların oranı %16,2 (58 kişi), emekli yatırımcıların oranı %8,4 (30 kişi), ev hanımlarının oranı %6,7 (24 kişi), diğer meslek gruplarında yer alanların oranı %5,8 (21 kişi) ve öğrencilerin oranı ise %4,2 (15 kişi) şeklindedir. Katılımcıların çoğunun özel meslek gruplarında yer almakta olduğu ve en az katılımın ise öğrenci ve diğer meslek grubunda yer aldığı söylenebilir.

Çizelge 12. Katılımcıların Gelir Seviyesi Dağılımı

Gelir	Frekans	Yüzde
0-1.000 TL	45	12,5
1.001-2.000TL	33	9,2
2.001-3.000TL	96	26,7
3.001-4.000TL	52	14,5
4.001-5.000TL	49	13,6
5.001 TL Üzeri	84	23,4
Toplam	359	100,0

Çizelge 12. incelendiğinde katılımcıların aylık gelir seviyesindeki dağılımları verilmiştir. 1000TL ve altı gelir seviyesine sahip yatırımcılar %12,5 (45 kişi), 1001-2000TL arası gelir seviyesine sahip olanlar %9,2 (33 kişi), 2001-3000TL arası gelir seviyesine sahip olanlar %26,7 (96 kişi), 3001-4000TL arası gelir seviyesine sahip olanlar %14,5 (52 kişi), 4001-5000 arası gelir seviyesine sahip olanlar %13,6 (49 kişi) ve 5001TL üzeri gelir sahibi olanların oranı ise %23,4 (84 kişi)'dür. Bu tabloya bakacak olursak yatırımcıların yaklaşık %22'sinin düşük gelir grubunda, %55'inin orta gelir grubunda ve %23'ünün yüksek gelir grubunda yer aldığını söyleyebiliriz.

B. Yatırımcı Davranışlarının Değerlendirilmesi

Katılımcıların yatırım yapma süreleri “Ne kadar zamandır yatırım yapıyorsunuz?” sorusu ile ölçülmüştür.

Çizelge 13. Yatırım Süresi Dağılımı

Yatırım Süre	Frekans	Yüzde
1 Yıl Kadar	153	42,6
1 İle 3 Yıl	58	16,2
3 İle 5 Yıl	57	15,9
5 İle 10 Yıl	26	7,2
10 İle 15 Yıl	23	6,4
15 Yıldan Fazla	42	11,7
Total	359	100,0

Çizelge 13. incelendiğinde katılımcıların ne kadar süredir yatırım yaptıkları görülmektedir. 1 yıl ve daha az süredir yatırım yapanların oranı %42,8 (153 kişi) ile en büyük grup olduğu görülmektedir. Bunu %16,2 (58 kişi) ile 1-3 yıl arası yatırım süresine sahip olanlar, %15,9 (57 kişi) ile 3-5 yıl arası yatırım süresine sahip olanlar izlemektedir.

Sonuç olarak yatırımcıların yarıya yakınının 1 yıl civarı yatırım süresine sahip oldukları söylenebilir.

Katılımcıların yatırım yaptıkları araçlara eğilimleri, “Yatırım yaptığınız yatırım araçları nelerdir?” sorusu ile çoktan seçmeli olarak ölçülmüştür.

Çizelge 14. Yatırım Yapılan Araçlara İlişkin Dağılım

	Hisse Senedi	Mevduat	Tahvil	Yatırım Fonu	Döviz	Hazine Bonosu	Altın	Forex	Vadeli İşlemler	Diğer
Hisse Senedi	43	12	8	13	21	8	19	4	4	1
Mevduat	12	79	2	13	33	6	33	5	9	2
Tahvil	8	2	9	4	4	4	6	1	1	0
Yatırım Fonu	13	13	4	34	21	8	19	3	10	0
Döviz	21	33	4	21	143	11	83	13	16	4
Hazine Bonosu	8	6	4	8	11	15	8	4	4	0
Altın	19	33	6	19	83	8	195	11	19	4
Forex	4	5	1	3	13	4	11	14	3	0
Vadeli İşlemler	4	9	1	10	16	4	19	3	38	0
Diğer	1	2	0	0	4	0	4	0	0	21

Çizelge 14. incelendiğinde en çok tercih edilen yatırım araçlarının Altın ve Döviz olduğu görülmektedir.

- Hisse Senedi ile Döviz, Altın
- Mevduat ile Döviz, Altın
- Tahvil ile Hisse Senedi, Altın
- Yatırım Fonu ile Döviz, Altın
- Döviz ile Altın, Mevduat
- Hazine Bonosu ile Döviz, Altın, Yatırım Fonu, Hisse Senedi
- Altın ile Döviz, Mevduat
- Forex ile Döviz, Altın
- Vadeli İşlemler ile Altın, Döviz
- Diğer Yatırım Araçları ile Altın, Döviz şeklinde yatırım araçları tercih edilmektedir.

Katılımcıların yatırım araçlarına verdikleri önem “Portföyünüzde kullanabileceğiniz yatırım araçlarını önem derecesine göre sıralayınız” şeklinde soru ile en çok önem verilen 1 ve en az önem verilen 5 şeklinde sıralanması istenmiştir.

Çizelge 15. Yatırım Araçlarının Önem Sıralaması

Yatırım Önemlilik	Hisse Senedi	Mevduat	Tahvil	Yatırım Fonu	Döviz	Repo	Hazine Bonosu	Altın	Vadeli İşlemler
1	11	23	1	5	23			53	13
2	12	17	3	5	48	1		51	1
3	18	33	3	22	27	1	4	17	9
4	21	14	12	40	20	2	5	7	12
5	30	14	19	31	13	7	5	5	14

Yatırım araçlarının önem sırasını gösteren Çizelge 15. incelendiğinde katılımcıların tercihlerinde Altın, Döviz ve Mevduat seçeneklerinin ön plana çıktığı görülmektedir. Bu durum bir önceki adımda ölçülen “en çok tercih edilen yatırım araçları” ile uyumludur.

Katılımcıların yatırım kararları alırken etkili olan bilgi kaynakları “Yatırım kararınızda etkili olan bilgi kaynaklarını önem derecesine göre sıralayınız” şeklinde soru ile en çok önem verilen 1 ve en az önem verilen 6 olacak şekilde sıralanması istenmiştir.

Çizelge 16. Yatırım Kararlarında Etkili Olan Bilgi Kaynakları

Önemlilik	Arkadaş Tavsiyesi	Basın	Aracı	Sezgiler	Kendim Analiz
1	27	40	18	25	72
2	32	40	40	40	30
3	34	62	44	30	22
4	40	23	46	40	34
5	52	19	37	49	27
6		1		1	

Çizelge 16. incelendiğinde yatırım kararlarında en etkili bilgi kaynağının yatırımcıların kendi bilgi ve tecrübelerini ifade eden “Kendimi Analiz” seçeneğidir.

Katılımcıların yatırımlarını kontrol etme süreleri “Yatırımlarınızı hangi sıklıkla gözden geçirirsiniz?” sorusu ile ölçülmüştür.

Çizelge 17. Yatırımları Kontrol Etme Süreleri

Kontrol etme süreleri	Frekans	Yüzde
Her gün	79	22,0
Birkaç günde bir	47	13,1
Haftada bir	60	16,7
Ayda bir	58	16,2
Birkaç ayda bir	38	10,6
Düzenli olarak, fakat belirli bir periyot veremem	77	21,4
Toplam	359	100,0

Çizelge 17. incelendiğinde katılımcıların yatırımlarını genel olarak sıklıkla kontrol etme eğiliminde oldukları görülecektir. “Her gün” ve “Düzenli olarak fakat belli bir periyot veremem” seçenekleri (%22 + %21,4) ön plana çıkarak 156 kişide gözlemlenmiştir.

Katılımcıların yatırım yaparken kullandıkları araçlar “Yatırım yaparken aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile işlem yaparsınız?” sorusu ile ele alınmıştır.

Çizelge 18. Yatırım Yaparken Tercih Edilen Araçlar

Yatırım Araçları Tercihi	Frekans	Yüzde
Aracı Kurumlar	79	22,0
İnternet Yatırım Hesabı	151	42,1
ATM	70	19,5
Telefon	54	15,0
Diğer	5	1,4
Toplam	359	100,0

Yatırım yapılırken kullanılan araçlara ilişkin Çizelge 18. incelendiğinde yatırımcıların ekseriyetinin internet teknolojilerini tercih ettiği görülecektir. Yatırımcıların %42,1’i (151 kişi) “İnternet Yatırım Hesabı”, %22’si (79 kişi) “Aracı Kurumlar” ve %19,5’i (70 kişi) ise “ATM” yatırım aracını tercih etmiştir.

C. Myers Briggs Psikolojik Tip Belirleyicisi

Myers Briggs kişilik tipleri daha öncede bahsettiğimiz gibi 16 farklı kişilik tipi ile karşımıza çıkmaktadır. Extraversion (dışa dönük), Introversion (içe dönük); Intuition (sezgisel), Sensing (duyusal); Thinking (düşünsel), Feeling (duygusal); Judgment (yargısal), Perception (algısal) şeklinde gruplanmakta ve buradan karşımıza 16 adet farklı kişilik tipi gelmektedir.

Test toplam olarak 94 adet bilgi seçeneği ile katılımcılara uygulanmıştır. Adı geçen kişilik tiplerini ifade etmek için “Kişilik” kategorik değişkeni ve bunların puanlarına ilişkin puanlama sonuçlarını içeren değişkenler oluşturulmuştur.

Çizelge 19. MYERS BRİGGS - Kişilik Profillerinin Dağılımı

MYERS BRİGGS - Kişilikler	Frekans	Yüzde
ENFJ	2	,6
ENFP	3	,8
ENTJ	8	2,2
ENTP	4	1,1
ESFJ	24	6,7
ESFP	16	4,5
ESTJ	120	33,4
ESTP	37	10,3
INFJ	2	,6
INFP	2	,6
INTJ	3	,8
INTP	6	1,7
ISFJ	17	4,7
ISFP	12	3,3
ISTJ	73	20,3
ISTP	30	8,4
Toplam	359	100,0

Çizelge 19. incelendiğinde katılımcıların kişilik profilleri içerisinde en öne çıkan %33,4 (120 kişi) “ESTJ” kişilik tipidir. ESTJ kişilik tipi, dışa dönük/duyumsal/düşünce odaklı/yargılayıcı yani Yönetici kişilik tipidir.

Bu kişilik tipini %20,3 (73 kişi) ile ISTJ kişilik tipi izlemektedir. ISTJ kişilik tipi, içe dönük/duyumsal/düşünce odaklı/yargılayıcı yani Müdür kişilik tipidir.

Bu kişilik tipini de %10,3 (37 kişi) ile ESTP kişilik tipi izlemektedir. ESTP kişilik tipi, dışa dönük/duyumsal/düşünce odaklı/algısalıcı yani Heykeltıraş kişilik tipidir.

Çizelge 20. Kişilik Profillerinin Puanlarına Ait Özel İstatistikler

Kişilikler	Ortalama	Medyan	Std. Sapma	Basıklık	Çarpıklık
ENFJ	49,3	50,0	9,1	-,21	-,29
ENFP	43,2	43,0	10,1	-,25	,04
ENTJ	55,6	56,0	10,2	-,15	-,11
ENTP	49,5	50,0	9,5	,25	-,01
ESFJ	60,0	60,0	10,5	-,35	-,30
ESFP	53,9	54,0	9,3	,68	,04
ESTJ	66,2	66,0	11,5	,25	-,26
ESTP	60,1	60,0	8,9	,62	,14
INFJ	47,9	48,0	8,2	,12	,05
INFP	41,8	42,0	10,5	-,26	,16
INTJ	54,2	54,0	10,1	,06	-,06
INTP	48,1	48,0	10,7	-,15	,25
ISFJ	58,5	58,0	10,4	,20	,10
ISFP	52,4	53,0	10,6	-,38	-,05
ISTJ	64,8	65,0	12,1	,17	-,02
ISTP	58,7	58,0	10,9	-,19	,21

Çizelge 20. incelendiğinde ortalama ve medyan değerlerinin birbirine yakın olduğundan hareketle serilerin dağılımlarının normal dağılıma yakın olduğu söylenebilmektedir. Yine kişilik tiplerinin basıklık ve çarpıklık değerlerinin de 0 civarında olması bunu desteklemektedir.

Çizelge 21. Kişilik Profillerinin Puanlarına Ait Özel İstatistikler

Normallik Dağılımı Test Sonuçları (Tests of Normality)						
Kişilik Puanları	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
ENFJ	,058	359	,006	,989	359	,010
ENFP	,040	359	,200*	,996	359	,446
ENTJ	,042	359	,200*	,993	359	,119
ENTP	,039	359	,200*	,996	359	,619
ESFJ	,053	359	,017	,988	359	,004
ESFP	,058	359	,006	,992	359	,039
ESTJ	,035	359	,200*	,992	359	,051
ESTP	,043	359	,185	,994	359	,128
INFJ	,037	359	,200*	,996	359	,422
INFP	,038	359	,200*	,994	359	,205
INTJ	,035	359	,200*	,997	359	,680
INTP	,046	359	,066	,993	359	,074
ISFJ	,050	359	,033	,994	359	,202
ISFP	,050	359	,028	,995	359	,331
ISTJ	,038	359	,200*	,996	359	,469
ISTP	,055	359	,011	,994	359	,202

Kişilik puanlarının normallik sınamaları ile ilgili test sonuçları Çizelge 21. ile gösterilmiştir. Gösterilen farklı iki normallik testlerinde benzer sonuçlar görülmekle birlikte gözlem sayısının yeterli olmasından dolayı Shapiro-Wilk test sonuçlarının dikkate alınması önerilmektedir. Bu testlerde hipotezleri;

H_0 : Seri normal dağılıma sahiptir.

H_1 : Seri normal dağılıma sahip değildir.

Dikkate alındığında ENFJ, ESFJ, ESFP kişilik puanları haricinde geri kalan ENFP, ENTJ, ENTP, ESTJ, ESTP, INFJ, INFP, INTJ, INTP, ISFJ, ISFP, ISTJ, ISTP kişilik puanlarının p (Sig.) değerinin ,05'ten büyük olduklarından alternatif hipotezler kabul edilir, normal dağılıma sahip oldukları istatistiksel olarak da söylenebilir.

D. Risk Alma Düzeyine İlişkin Bulgular

Risk Alma Düzey1 “En önemli yatırım hedeflerimden biri sermayeme enflasyon oranından daha fazla kazandıracak uzun vadeli getiri elde etmek” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 22. ‘de verilmiştir.

Çizelge 22. Risk Alma Düzey1

Risk Alma Düzeyi 1	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	50	13,9
Fikirlerim Uyuşmuyor	23	6,4
Tarafsız	81	22,6
Hemfikir	76	21,2
Tamamen Hemfikir	129	35,9
Toplam	359	100,0

Tablo incelendiğinde katılımcıların %57,1 (205 kişi) oranında daha fazla getiri beklentisi içerisinde oldukları sonucu çıkmaktadır.

Risk Alma Düzey2 “Bana gelecek yıllarda sermaye ve/veya faiz kazançlarımın vergisini erteleyecek bir fırsat sağlayabilecek yatırımları tercih ederdim” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 23. ‘de gösterilmiştir.

Çizelge 23. Risk Alma Düzey2

Risk Alma Düzeyi 2	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	58	16,2
Fikirlerim Uyuşmuyor	36	10,0
Tarafsız	100	27,9
Hemfikir	85	23,7
Tamamen Hemfikir	80	22,3
Toplam	359	100,0

Çizelge 23. verileri incelendiğinde anket katılımcılarının yatırımlarından elde edecekleri gelirlerinin vergisinin ertelenmesini sağlayacak yatırım tercihinin %46 (165 kişi) oranında olması dikkat çekicidir. Tarafsızlık beyan edenler %27,9 (100 kişi) oranında kalmıştır.

Risk Alma Düzey 3 “Yatırımlarımdan Kısa Vadede Yüksek Getiri Beklemiyorum” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 24. ‘de gösterilmiştir.

Çizelge 24. Risk Alma Düzey3

Risk Alma Düzeyi 3	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	66	18,4
Fikirlerim Uyuşmuyor	48	13,4
Tarafsız	100	27,9
Hemfikir	79	22,0
Tamamen Hemfikir	66	18,4
Toplam	359	100,0

Ankete katılan yatırımcıların %31,8 (114 kişi) oranında tercih ettikleri yatırım aracından kısa vadede yüksek getiri beklentisi olduğu söylenebilir.

Risk Alma Düzey4 “Benim temel yatırım hedeflerim uzun vadelidir” şeklinde olup ilgili değerlendirmeÇizelge 25’de gösterilmiştir.

Çizelge 25. Risk Alma Düzey4

Risk Alma Düzeyi 4	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	53	14,8
Fikirlerim Uyuşmuyor	34	9,5
Tarafsız	96	26,7
Hemfikir	84	23,4
Tamamen Hemfikir	92	25,6
Toplam	359	100,0

Çizelge 25. incelendiğinde anket katılımcısı yatırımcıların %49 (176 kişi) oranında olumlu yaklaşarak yatırım araçlarından elde edecekleri gelirin uzun vadede gerçekleşmesini bekleme fikrine destek vermişlerdir.

Risk Alma Düzey5 “İstikrarlı bir yatırımda normal olarak elde edilebilecek getiriden, potansiyel olarak daha yüksek bir getiri sağlayabilecek bir yatırımın çok istikrarsız fiyat dalgalanmalarını kabul edebilirim” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 26.’da gösterilmiştir.

Çizelge 26. Risk Alma Düzey5

Risk Alma Düzeyi 5	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	64	17,8
Fikirlerim Uyuşmuyor	54	15,0
Tarafsız	127	35,4
Hemfikir	77	21,4
Tamamen Hemfikir	37	10,3
Toplam	359	100,0

İstikrarlı bir getiri hedeflemeye göre dalgalı bir fiyatlanma ile yüksek getirisi olacak yatırım aracını tercih etmeye, yani daha riskli yatırım araçlarını geleneksel yatırım araçlarına göre daha çok tercih edenler %32,8 (118 kişi) oranındadır. Buradan hareketle katılımcıların risksiz yatırım araçlarına olan eğilimlerinin yüksek olduğu söylenebilir.

Risk Alma Düzey6 “Uzun vadeli daha yüksek getiri için, kısa vadeli zarar riskine girebilirim” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 27.’de verilmiştir.

Çizelge 27. Risk Alma Düzey6

Risk Alma Düzeyi 6	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	65	18,1
Fikirlerim Uyuşmuyor	45	12,5
Tarafsız	96	26,7
Hemfikir	86	24,0
Tamamen Hemfikir	67	18,7
Toplam	359	100,0

Çizelge 27. incelendiğinde uzun vadede daha yüksek getiri için kısa vadede risk alabilen anket katılımcıları %30,6 (110 kişi) oranında olup, risk alma eğiliminin katılımcılarda düşük oranda kaldığı diğer risk alma düzeyi sonuçları ile uyumludur.

Risk Alma Düzey7 “Yatırım portföyümün düşük düzeyde likit olmasını finansal olarak kabul edebilecek durumdayım” şeklinde olup ilgili değerlendirme Çizelge 28.’de verilmiştir.

Çizelge 28. Risk Alma Düzey7

Risk Alma Düzeyi 7	Frekans	Yüzde
Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	61	17,0
Fikirlerim Uyuşmuyor	41	11,4
Tarafsız	129	35,9
Hemfikir	79	22,0
Tamamen Hemfikir	49	13,6
Toplam	359	100,0

Anket katılımcıları arasında yatırımlarının likit olmasını tercih edenler %35,6 (128 kişi) oranındadır. Buna göre yatırımcıların likit yatırım araçlarına olan ilgisinin yüksek olmadığı sonucuna varılabilir.

E. Risk Alma Düzeyleri ile MYERS BRİGGS Psikolojik Eğilimlerin Varyans Analizi

Araştırmanın bu bölümünde anket katılımcılarının risk alma düzeyleri ile psikolojik özelliklerinin birlikte değerlendirilmesi ve bunların analiz sonuçlarına yer verilmiştir.

Tek yönlü varyans analizi (ANOVA) normal dağılımlı bir seride üç ve daha fazla bağımsız ortalama arasındaki farkın istatistiksel olarak farklı olup olmadığını ortaya koymayı amaçlar. Diğer bir ifade ile ANOVA, bağımsız değişkenlerin kendi aralarında nasıl etkileşime girdiklerini ve bu etkileşimlerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini analiz etmek için kullanılır.

Bu test öncelikli olarak gruplardan en az birinin diğerinden farklı olup olmadığını test eder. F testi veya Brown-Forsythe/Welch testlerinin sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir P değeri bulunursa yani $P (Sig.) < 0,05$ ise gruplar arasında fark olduğu ortaya konur. Sonraki adımda ise farklılığın kaynağı grup ya da grupları tespit etmek için çoklu karşılaştırma testleri (Post-Hoc testler) kullanılır.

Anova testini gerçekleştirmek üzere IBM SPSS Statics Paket Programı tercih edilmiştir. Katılımcıların farklı kişilik puanlarının risk alma düzeyleri üzerinde farklılık gösterip göstermeyeceği araştırılacaktır. Bunu gerçekleştirmek üzere,

H_0 : Kişilik puanlarının risk alma düzeyleri ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik puanlarının risk alma düzeyleri ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Şeklinde hipotezleri araştırılacaktır. Bu araştırmanın yapılabilmesi amacıyla;

- Levene testi ile homojenlik (eşit varyanslık) araştırılır.

H_0 : Homojenlik vardır.

H_1 : Homojenlik yoktur hipotezleri elde edilen P değeri 0,05'ten büyük ise H_0 kabul, aksi durumda H_1 kabul edilir.

- Eşit varyanslık durumuna göre F testi, Brown Forsythe/Welch ile yukarıda bahsedilen H_0 hipotezi grupların farklılığı kabul ya da red edilebilir.
- H_0 red edilmesi yani grup ortalamalarının en az birinin farklı olması durumunda çoklu karşılaştırma (Post-Hoc) testlerinden Scheffe ya da Tamhane testleri ile farklılık yaratan grup bulunur.

H_0 : Grup ortalamaları eşittir.

H_1 : Grup ortalamaları eşit değildir çoklu karşılaştırma testleri hipotezlerdir.

1. Kişilik Puanları ve Risk Alma Düzey1 İncelenmesi

H_0 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzeyleri 1 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzeyleri 1 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 29. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,632	4	354	,166

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,166 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 30. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	313,878	4	78,469	,941	,440
Within Groups	29514,991	354	83,376		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,440 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 31. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,230	4	354	,298

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri 0,298>0,05 olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 32. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2155,452	4	538,863	5,610	,000
Within Groups	34003,818	354	96,056		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri 0,000<0,05 olduğundan dolayı farklılık yoktur hipotezini destekleyecek kanıt bulunamamıştır. Bu nedenle h_1 hipotezi kabul edilmiş olup gruplardan en az biri farklıdır.

Çizelge 33. ENFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
(I) risk_al_duz_1			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	-,48870	2,46930	1,000	-8,1350	7,1576
		Tarafsız	1,58914	1,76267	,937	-3,8691	7,0473
		Hemfikir	1,89632	1,78466	,889	-3,6300	7,4226
		Tamamen Hemfikir	6,01922*	1,63271	,010	,9634	11,0750
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	,48870	2,46930	1,000	-7,1576	8,1350
		Tarafsız	2,07783	2,31565	,938	-5,0927	9,2484
		Hemfikir	2,38501	2,33243	,903	-4,8375	9,6075
		Tamamen Hemfikir	6,50792	2,21833	,074	-,3612	13,3771

Çizelge 33. (devamı) ENFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons						
(I) risk_al_duz_1	Mean Difference (I-J)	Std. Error		Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,58914	1,76267	,937	-7,0473	3,8691
	Fikirlerim Uyuşmuyor	-2,07783	2,31565	,938	-9,2484	5,0927
	Hemfikir	,30718	1,56517	1,000	-4,5395	5,1538
Hemfikir	Tamamen Hemfikir	4,43009*	1,38942	,040	,1277	8,7325
	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,89632	1,78466	,889	-7,4226	3,6300
	Fikirlerim Uyuşmuyor	-2,38501	2,33243	,903	-9,6075	4,8375
Tamamen Hemfikir	Tarafsız	-,30718	1,56517	1,000	-5,1538	4,5395
	Tamamen Hemfikir	4,12291	1,41722	,078	-,2656	8,5114
	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-6,01922*	1,63271	,010	-11,0750	-,9634
	Fikirlerim Uyuşmuyor	-6,50792	2,21833	,074	-13,3771	,3612
	Tarafsız	-4,43009*	1,38942	,040	-8,7325	-,1277
	Hemfikir	-4,12291	1,41722	,078	-8,5114	,2656

Çizelge 33. incelendiğinde “Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor” grubu ile “Tamamen Hemfikir”, “Tarafsız” grubu ile de “Tamamen Hemfikir” grupları arasında P (Sig.) değeri sırası ile 0,010 ve 0,040 değerleri 0,05’ten küçük olduğundan dolayı fark vardır.

Çizelge 34. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,492	4	354	,204

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,204 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 35. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1808,487	4	452,122	4,540	,001
Within Groups	35256,137	354	99,594		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,001 < 0,05$ olduğundan dolayı H_0 hipotezi red edilmiş, H_1 hipotezi kabul edilmiş olup gruplardan en az biri farklıdır.

Çizelge 36. ENTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
(I) risk_al_duz_1			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	3,26783	2,51436	,793	-4,5180	11,0537
		Tarafsız	4,27802	1,79483	,227	-1,2798	9,8358
		Hemfikir	2,67000	1,81723	,707	-2,9571	8,2971
		Tamamen Hemfikir	-1,14977	1,66250	,975	-6,2978	3,9983
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-3,26783	2,51436	,793	-11,0537	4,5180
		Tarafsız	1,01020	2,35790	,996	-6,2912	8,3116
		Hemfikir	-,59783	2,37499	1,000	-7,9521	6,7565
		Tamamen Hemfikir	-4,41759	2,25881	,432	-11,4121	2,5769
	Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-4,27802	1,79483	,227	-9,8358	1,2798
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-1,01020	2,35790	,996	-8,3116	6,2912
		Hemfikir	-1,60802	1,59374	,907	-6,5431	3,3271
		Tamamen Hemfikir	-5,42779*	1,41478	,006	-9,8087	-1,0469

Çizelge 36: (devamı) ENTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
(I) risk_al_duz_1					Lower Bound	Upper Bound
Hemfikir	Fikirlerim	-2,67000	1,81723	,707	-8,2971	2,9571
	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	,59783	2,37499	1,000	-6,7565	7,9521
Tamamen Hemfikir	Uyuşmuyor					
	Tarafsız	1,60802	1,59374	,907	-3,3271	6,5431
	Tamamen	-3,81977	1,44308	,138	-8,2884	,6488
	Hemfikir					
Tamamen Hemfikir	Fikirlerim	1,14977	1,66250	,975	-3,9983	6,2978
	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	4,41759	2,25881	,432	-2,5769	11,4121
Tamamen Hemfikir	Uyuşmuyor					
	Tarafsız	5,42779*	1,41478	,006	1,0469	9,8087
	Hemfikir	3,81977	1,44308	,138	-,6488	8,2884

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde “Tamamen Hemfikir” grubu ile “Tarafsız” grubu arasında P (Sig.) değeri $0,006 < 0,05$ olduğundan dolayı fark vardır.

Çizelge 37. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,795	4	354	,529

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,529 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 38. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	664,244	4	166,061	1,845	,120
Within Groups	31869,500	354	90,027		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,120 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 39. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,566	4	354	,183

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,183 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 40. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	707,851	4	176,963	2,052	,087
Within Groups	30524,617	354	86,228		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,087 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 41. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
3,539	4	354	,008

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,008 < 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmamıştır.

Çizelge 42. ESTJ Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu

Robust Tests of Equality of Means				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	6,797	4	114,833	,000
Brown-Forsythe	7,374	4	285,759	,000

a. Asymptotically F distributed.

Welch / Brown-Forsythe test sonuçlarına göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,000 < 0,05$ olduğundan dolayı grup ortalamaları arasında farklılıklar vardır H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 43. ESTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
Tamhane	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	,59652	2,15872	1,000	-5,6926	6,8857
		Tarafsız	1,54123	1,82214	,994	-3,6746	6,7571
		Hemfikir	,12684	2,10832	1,000	-5,8856	6,1393
		Tamamen Hemfikir	-5,54605*	1,76940	,022	-10,6134	-,4786
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-,59652	2,15872	1,000	-6,8857	5,6926
		Tarafsız	,94471	1,93365	1,000	-4,7476	6,6370
		Hemfikir	-,46968	2,20541	1,000	-6,8614	5,9221
		Tamamen Hemfikir	-6,14257*	1,88403	,022	-11,7099	-,5753
	Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,54123	1,82214	,994	-6,7571	3,6746
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-,94471	1,93365	1,000	-6,6370	4,7476
		Hemfikir	-1,41439	1,87722	,998	-6,7553	3,9266
		Tamamen Hemfikir	-7,08728*	1,48651	,000	-11,2984	-2,8762
	Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-,12684	2,10832	1,000	-6,1393	5,8856
		Fikirlerim Uyuşmuyor	,46968	2,20541	1,000	-5,9221	6,8614
		Tarafsız	1,41439	1,87722	,998	-3,9266	6,7553
		Tamamen Hemfikir	-5,67289*	1,82607	,023	-10,8677	-,4781
	Tamamen Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	5,54605*	1,76940	,022	,4786	10,6134
		Fikirlerim Uyuşmuyor	6,14257*	1,88403	,022	,5753	11,7099
		Tarafsız	7,08728*	1,48651	,000	2,8762	11,2984
		Hemfikir	5,67289*	1,82607	,023	,4781	10,8677

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde “Tamamen Hemfikir” grubu ile diğer tüm grupların test (Sig.) değerleri 0,05’ten küçük olduğundan dolayı farklılık vardır.

Çizelge 44. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,483	4	354	,748

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,748 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 45. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	38,399	4	9,600	,119	,976
Within Groups	28620,209	354	80,848		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,976 > 0,05$ olduğundan dolayı gruplar arası farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 46. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,321	4	354	,864

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,864 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 47. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	35,008	4	8,752	,129	,972
Within Groups	23976,959	354	67,732		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,972 > 0,05$ olduğundan dolayı gruplar arası farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 48. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
3,733	4	354	,005

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,008 < 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanamamıştır.

Çizelge 49. INFP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu

Robust Tests of Equality of Means				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	8,387	4	115,541	,000
Brown-Forsythe	8,424	4	290,305	,000

Welch / Brown-Forsythe test sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,000 < 0,05$ olduğundan dolayı grup ortalamalarının arasında fark varlılık vardır, H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 50. INFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
Tamhane	Fikirlerim	Fikirlerim	-2,47217	1,94744	,904	-8,1340	3,1896
	Hiç	Uyuşmuyor					
	Uyuşmuyor	Tarafsız	-1,42494	1,71089	,995	-6,3208	3,4710
		Hemfikir	-,01737	1,90802	1,000	-5,4610	5,4263
		Tamamen	5,15674*	1,62897	,021	,4871	9,8264
		Hemfikir					
	Fikirlerim	Fikirlerim	2,47217	1,94744	,904	-3,1896	8,1340
	Uyuşmuyor	Hiç					
		Uyuşmuyor					
		Tarafsız	1,04724	1,74033	1,000	-4,0539	6,1484
		Hemfikir	2,45481	1,93447	,904	-3,1509	8,0605
		Tamamen	7,62892*	1,65986	,000	2,7300	12,5278
		Hemfikir					

Çizelge 50 (devamı) INFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
Tarafsız	Fikirlerim	1,42494	1,71089	,995	-3,4710	6,3208	
	Hiç Uyuşmuyor						
	Fikirlerim	-1,04724	1,74033	1,000	-6,1484	4,0539	
Hemfikir	Hiç Uyuşmuyor						
	Hemfikir	1,40757	1,69611	,995	-3,4150	6,2301	
	Tamamen Hemfikir	6,58168*	1,37469	,000	2,6856	10,4778	
Tamamen Hemfikir	Fikirlerim	,01737	1,90802	1,000	-5,4263	5,4610	
	Hiç Uyuşmuyor						
	Fikirlerim	-2,45481	1,93447	,904	-8,0605	3,1509	
	Hiç Uyuşmuyor						
	Tarafsız	-1,40757	1,69611	,995	-6,2301	3,4150	
	Tamamen Hemfikir	5,17411*	1,61343	,016	,5853	9,7630	
	Fikirlerim	-5,15674*	1,62897	,021	-9,8264	-,4871	
	Hiç Uyuşmuyor						
	Fikirlerim	-7,62892*	1,65986	,000	-12,5278	-2,7300	
	Hiç Uyuşmuyor						
	Tarafsız	-6,58168*	1,37469	,000	-10,4778	-2,6856	
	Hemfikir	-5,17411*	1,61343	,016	-9,7630	-,5853	

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde, “Tamamen Hemfikir” grubu ile diğer tüm grupların test (Sig.) değerleri 0,05’ten küçük olduğundan dolayı farklılık vardır.

Çizelge 51. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,201	4	354	,310

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,310 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 52. INTJ Kişilik Puanı F testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	719,436	4	179,859	1,784	,131
Within Groups	35682,508	354	100,798		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,131 > 0,05$ olduğundan dolayı gruplar arası farklılık yoktur H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 53. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,453	4	354	,046

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,046 < 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanamamıştır.

Çizelge 54. INTP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu

Robust Tests of Equality of Means				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	1,752	4	107,089	,144
Brown-Forsythe	1,619	4	182,007	,171

Welch / Brown-Forsythe test sonuçlarına göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri 0,05'ten büyük olduğundan dolayı grup ortalamaları arasında farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 55. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Testi

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
0,871	4	354	,481

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,481 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 56. ISFJ Kişilik Puanı F esti Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	799,401	4	199,850	1,851	,119
Within Groups	38225,914	354	107,983		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik tipi puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,119 > 0,05$ olduğundan dolayı gruplar arası farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 57. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,670	4	354	,032

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,032 < 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmamıştır.

Çizelge 58. ISFP Kişilik Puanı Welch / Brown-Forsythe Test Sonucu

Robust Tests of Equality of Means				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	4,536	4	110,455	,002
Brown-Forsythe	4,265	4	253,049	,002

Welch / Brown-Forsythe test sonuçlarına göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,002 < 0,05$ olduğundan dolayı grup ortalamaları arasında farklılık vardır, H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 59. ISFP Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
Tamhane	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim	-5,14348	2,34881	,285	-12,0083	1,7214
		Uyuşmuyor					
		Tarafsız	-4,16173	1,79467	,205	-9,3146	,9911
		Hemfikir	-2,56053	2,01544	,901	-8,3173	3,1963
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Tamamen	,76047	1,78113	1,000	-4,3520	5,8730
		Hemfikir					
		Fikirlerim	5,14348	2,34881	,285	-1,7214	12,0083
		Hiç					
		Uyuşmuyor					
	Tarafsız	Tarafsız	,98175	2,04306	1,000	-5,1123	7,0758
		Hemfikir	2,58295	2,23947	,947	-3,9845	9,1504
		Tamamen	5,90394	2,03118	,061	-,1600	11,9678
		Hemfikir					
	Hemfikir	Fikirlerim	4,16173	1,79467	,205	-,9911	9,3146
		Hiç					
		Uyuşmuyor					
		Fikirlerim	-,98175	2,04306	1,000	-7,0758	5,1123
	Tamamen	Uyuşmuyor					
		Hemfikir	1,60120	1,64898	,983	-3,0899	6,2923
		Tamamen	4,92219*	1,35262	,004	1,0919	8,7525
		Hemfikir					
	Hemfikir	Fikirlerim	2,56053	2,01544	,901	-3,1963	8,3173
		Hiç					
		Uyuşmuyor					
		Fikirlerim	-2,58295	2,23947	,947	-9,1504	3,9845
	Tamamen	Uyuşmuyor					
		Tarafsız	-1,60120	1,64898	,983	-6,2923	3,0899
		Tamamen	3,32099	1,63424	,362	-1,3239	7,9659
		Hemfikir					
	Hemfikir	Fikirlerim	-,76047	1,78113	1,000	-5,8730	4,3520
		Hiç					
		Uyuşmuyor					
		Fikirlerim	-5,90394	2,03118	,061	-11,9678	,1600
	Hemfikir	Uyuşmuyor					
		Tarafsız	-4,92219*	1,35262	,004	-8,7525	-1,0919
		Hemfikir	-3,32099	1,63424	,362	-7,9659	1,3239

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde, “Tamamen Hemfikir” grubu ile “Tarafsız” grubu test (Sig) değeri 0,05’ten küçük olduğundan dolayı farklılık vardır.

Çizelge 60. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,520	4	354	,196

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,196 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 61. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2305,584	4	576,396	4,068	,003
Within Groups	50161,374	354	141,699		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,003 < 0,05$ olduğundan dolayı H_0 hipotezi red edilmiş, H_1 hipotezi kabul edilmiş olup gruplardan en az biri farklıdır.

Çizelge 62. ISTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons							
(I) risk_al_duz_1			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	-1,38696	2,99913	,995	-10,6739	7,9000
		Tarafsız	-1,47284	2,14087	,976	-8,1022	5,1565
		Hemfikir	-1,78684	2,16759	,954	-8,4989	4,9252
		Tamamen Hemfikir	-6,40853*	1,98303	,035	-12,5491	-,2680
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	1,38696	2,99913	,995	-7,9000	10,6739
		Tarafsız	-,08588	2,81251	1,000	-8,7950	8,6232
		Hemfikir	-,39989	2,83289	1,000	-9,1721	8,3723
		Tamamen Hemfikir	-5,02157	2,69430	,483	-13,3646	3,3215

Çizelge 62 (devamı) ISTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
(I) risk_al_duz_1					Lower Bound	Upper Bound
Tarafsız	Fikirlerim	1,47284	2,14087	,976	-5,1565	8,1022
	Hiç Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	,08588	2,81251	1,000	-8,6232	8,7950
Hemfikir	Hiç Uyuşmuyor					
	Hemfikir	-,31400	1,90101	1,000	-6,2006	5,5726
	Tamamen Hemfikir	-4,93569	1,68755	,076	-10,1613	,2899
Hemfikir	Fikirlerim	1,78684	2,16759	,954	-4,9252	8,4989
	Hiç Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	,39989	2,83289	1,000	-8,3723	9,1721
Hemfikir	Hiç Uyuşmuyor					
	Tarafsız	,31400	1,90101	1,000	-5,5726	6,2006
	Tamamen Hemfikir	-4,62169	1,72131	,128	-9,9518	,7084
Tamamen Hemfikir	Fikirlerim	6,40853*	1,98303	,035	,2680	12,5491
	Hiç Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	5,02157	2,69430	,483	-3,3215	13,3646
Hemfikir	Hiç Uyuşmuyor					
	Tarafsız	4,93569	1,68755	,076	-,2899	10,1613
	Hemfikir	4,62169	1,72131	,128	-,7084	9,9518

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde, “Tamamen Hemfikir” grubu ile “Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor” grubu arasında P (Sig.) değeri $0,035 < 0,05$ olduğundan dolayı fark vardır.

Çizelge 63. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
0,387	4	354	,818

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,818 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 64. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	256,188	4	64,047	,537	,709
Within Groups	42224,514	354	119,278		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,709 > 0,05$ olduğundan dolayı gruplar arası farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabule edilmiştir.

Özetle; ENFP, ENTJ, ESTJ, INFP, ISTP, ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey1 arasındaki farklılıklar istatistiksel olarak anlamlıdır.

2. Kişilik Puanları ve Risk Alma Düzey2 İncelenmesi

H_0 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzeyleri2 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik Puanları Risk Alma Düzeyleri2 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edilebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 65. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,365	4	354	,053

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,053 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 66. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	115,678	4	28,919	,345	,848
Within Groups	29713,192	354	83,936		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,848 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 67. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,304	4	354	,875

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,875 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 68. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	506,938	4	126,735	1,258	,286
Within Groups	35652,332	354	100,713		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,286 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 69. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,568	4	354	,686

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,686 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 70. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	196,473	4	49,118	,472	,757
Within Groups	36868,151	354	104,147		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,757 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 71. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,230	4	354	,922

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,922 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 72. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	178,819	4	44,705	,489	,744
Within Groups	32354,925	354	91,398		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,744 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 73. ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,364	4	354	,053

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,053 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 74. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	234,146	4	58,537	,532	,712
Within Groups	38934,049	354	109,983		
Total	39168,195	358			

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,712 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 75. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,001	4	354	,094

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,094 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 76. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	762,748	4	190,687	2,215	,067
Within Groups	30469,720	354	86,073		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,067 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 77. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,408	4	354	,803

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,803 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 78. ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	391,350	4	97,837	,736	,568
Within Groups	47064,266	354	132,950		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,568 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 79. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,408	4	354	,803

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,803 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 80. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	511,037	4	127,759	1,607	,172
Within Groups	28147,570	354	79,513		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,172 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 81. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,698	4	354	,594

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,594 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 82. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	187,826	4	46,957	,698	,594
Within Groups	23824,140	354	67,300		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında p (Sig.) değeri $0,594 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 83. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,858	4	354	,489

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,489 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 84. INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	443,826	4	110,956	1,015	,400
Within Groups	38709,294	354	109,348		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamalarının P (Sig.) değeri $0,400 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 85. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,901	4	354	,463

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,463 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 86. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	375,647	4	93,912	,923	,451
Within Groups	36026,297	354	101,769		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,452 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 87. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,455	4	354	,215

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,215 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 88. INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	222,732	4	55,683	,487	,745
Within Groups	40459,084	354	114,291		
Total	40681,816	358			

F testi sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasından P (Sig.) değeri $0,745 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 89. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,268	4	354	,898

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,898 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 90. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	130,352	4	32,588	,297	,880
Within Groups	38894,963	354	109,873		
Total	39025,315	358			

F testi sonucu ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,880 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 91. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,862	4	354	,117

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,117 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 92. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	523,693	4	130,923	1,177	,321
Within Groups	39376,647	354	111,233		
Total	39900,340	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,321 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 93. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,836	4	354	,503

Test sonucuna elde edilen P (Sig.) değeri $0,503 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 94. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	394,581	4	98,645	,671	,613
Within Groups	52072,377	354	147,097		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,613 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 95. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,922	4	354	,451

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,451 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 96. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	379,007	4	94,752	,797	,528
Within Groups	42101,695	354	118,931		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,528 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle kişilik puanlarının Risk Alma Düzey2 grupları arasında farklılıkların olduğuna dair istatistiksel bir kanıt bulunamamış olup, farklılık yoktur sonucuna varılmıştır.

3. Kişilik puanları ve risk alma düzey3 incelenmesi

H_0 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzey3 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzey3 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 97. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,112	4	354	,079

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,079 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 98. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	493,972	4	123,493	1,490	,205
Within Groups	29334,897	354	82,867		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,205 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 99. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,279	4	354	,891

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,891 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 100. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	438,147	4	109,537	1,086	,363
Within Groups	35721,123	354	100,907		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,363 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 101. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,048	4	354	,996

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,996 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 102. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	902,848	4	225,712	2,210	,068
Within Groups	36161,776	354	102,152		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,068 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 103. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,137	4	354	,968

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,968 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 104. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	234,683	4	58,671	,643	,632
Within Groups	32299,061	354	91,240		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,632 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 105. ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,917	4	354	,454

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,454 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 106. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA						
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
Between Groups	569,035	4	142,25	1,305	,268	
Within Groups	38599,160	354	109,03			
Total	39168,195	358				

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,268 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 107. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,232	4	354	,297

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,297 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 108. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	450,226	4	112,557	1,294	,272
Within Groups	30782,242	354	86,955		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,272 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 109. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,188	4	354	,945

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,945 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 110. ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	894,857	4	223,714	1,701	,149
Within Groups	46560,759	354	131,528		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,149 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 111. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,516	4	354	,724

Test sonucu elde edilen P (Sig) değeri $0,724 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 112. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	163,707	4	40,927	,508	,730
Within Groups	28494,900	354	80,494		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,730 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 113. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,738	4	354	,567

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,567 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 114. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	347,263	4	86,816	1,299	,270
Within Groups	23664,704	354	66,849		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,270 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 115. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,041	4	354	,997

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,997 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 116. INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	533,131	4	133,283	1,222	,301
Within Groups	38619,989	354	109,096		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,301 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 117. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,671	4	354	,156

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,156 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 118. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	730,782	4	182,696	1,813	,126
Within Groups	35671,162	354	100,766		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,126 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilemiştir.

Çizelge 119. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,168	4	354	,324

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,324 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 120. INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	304,310	4	76,077	,667	,615
Within Groups	40377,506	354	114,061		
Total	40681,816	358			

F testi sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig) değeri $0,615 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 121. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,123	4	354	,974

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,974 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 122. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	472,511	4	118,128	1,085	,364
Within Groups	38552,804	354	108,906		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,364 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 123. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,520	4	354	,721

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,721 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 124. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	595,395	4	148,849	1,341	,254
Within Groups	39304,945	354	111,031		
Total	39900,340	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,254 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 125. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,695	4	354	,596

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,596 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 126. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	772,977	4	193,244	1,323	,261
Within Groups	51693,981	354	146,028		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,261 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 127. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,373	4	354	,243

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,243 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 128. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	283,520	4	70,880	,595	,667
Within Groups	42197,182	354	119,201		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,667 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle kişilik puanlarının Risk Alma Düzey3 grupları arasında farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı değildir, fark yoktur.

4. Kişilik puanları ve risk alma düzey4 incelenmesi

H_0 : Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzey4 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H₁: Kişilik Puanlarının Risk Alma Düzey4 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 129. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,172	4	354	,323

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,323 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 130. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	97,472	4	24,368	,290	,884
Within Groups	29731,397	354	83,987		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,884 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H₀ hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 131. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,133	4	354	,970

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,970 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 132. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	369,010	4	92,252	,912	,457
Within Groups	35790,260	354	101,102		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,457 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H₀ hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 133. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,361	4	354	,836

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,836 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 134. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	269,574	4	67,393	,648	,628
Within Groups	36795,050	354	103,941		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,628 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 135. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,744	4	354	,563

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,563 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 136. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	251,433	4	62,858	,689	,600
Within Groups	32282,311	354	91,193		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,600 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 137. ESFJ Kişilik Puanlarının Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,665	4	354	,158

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,158 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 138. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	227,917	4	56,979	,518	,723
Within Groups	38940,278	354	110,001		
Total	39168,195	358			

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,723 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 139. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,755	4	354	,555

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,555 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 140. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	234,047	4	58,512	,668	,614
Within Groups	30998,421	354	87,566		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,614 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 141. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,349	4	354	,251

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,251 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 142. ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	495,087	4	123,772	,933	,445
Within Groups	46960,528	354	132,657		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,445 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 143. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,269	4	354	,898

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,898 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 144. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	211,539	4	52,885	,658	,622
Within Groups	28447,068	354	80,359		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,622 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 145. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,002	4	354	,406

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,406 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 146. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	151,102	4	37,776	,560	,692
Within Groups	23860,864	354	67,404		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,692 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 147. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,654	4	354	,160

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,160 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 148. INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	671,517	4	167,879	1,544	,189
Within Groups	38481,603	354	108,705		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,189 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 149. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,758	4	354	,553

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,553 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 150. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	236,300	4	59,075	,578	,679
Within Groups	36165,645	354	102,163		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,679 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 151. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,360	4	354	,837

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,837 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 152. INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	467,036	4	116,759	1,028	,393
Within Groups	40214,780	354	113,601		
Total	40681,816	358			

F testi sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,393 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 153. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,308	4	354	,873

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,873 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 154. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	121,708	4	30,427	,277	,893
Within Groups	38903,607	354	109,897		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,839 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 155. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,381	4	354	,240

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,240 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 156. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	376,715	4	94,179	,844	,498
Within Groups	39523,625	354	111,649		
Total	39900,340	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,498 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 157. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,944	4	354	,439

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,439 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 158. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA						
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.	
Between Groups	301,974	4	75,493	,512	,727	
Within Groups	52164,985	354	147,35			
Total	52466,958	358				

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,727 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi sağlanmıştır.

Çizelge 159. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,062	4	354	,375

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,375 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 160. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	267,303	4	66,826	,560	,692
Within Groups	42213,399	354	119,247		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,692 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle kişilik puanlarının Risk Alma Düzey4 ortalmaları arasında farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı değildir, fark yoktur.

5. Kişilik puanları ve risk alma düzey5 incelenmesi

H_0 : Kişilik puanlarının risk alma düzeyleri5 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H₁: Kişilik puanlarının risk alma düzeyi5 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 161. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,315	4	354	,264

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,264 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 162. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	198,046	4	49,511	,592	,669
Within Groups	29630,824	354	83,703		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,699 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H₀ hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 163. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,352	4	354	,842

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değer, $0,842 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 164. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	812,435	4	203,109	2,034	,089
Within Groups	35346,835	354	99,850		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalmaları arasında P (Sig.) değeri $0,089 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 165. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,423	4	354	,792

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,792 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 166. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	524,228	4	131,057	1,270	,282
Within Groups	36540,396	354	103,221		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,282 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 167. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,128	4	354	,972

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,972 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 168. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	326,223	4	81,556	,896	,466
Within Groups	32207,521	354	90,982		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,466 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 169. ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,133	4	354	,341

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,341 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 170. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	384,253	4	96,063	,877	,478
Within Groups	38783,942	354	109,559		
Total	39168,195	358			

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,478 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 171. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Varsayımı

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,041	4	354	,386

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değer, $0,386 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 172. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	211,016	4	52,754	,602	,661
Within Groups	31021,452	354	87,631		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,661 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 173. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,354	4	354	,841

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,841 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 174. ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1365,366	4	341,341	2,622	,035
Within Groups	46090,250	354	130,198		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,035 < 0,05$ olduğundan dolayı H_0 hipotezi red edilmiş, H_1 hipotezi kabul edilmiş olup grup ortalamalarından en az biri farklıdır.

Çizelge 175. ESTJ kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons (I) risk_al_duz_5			Mean Difference (I- J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval Lower Bound	Upper Bound
Scheffe	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	-,63137	2,10842	,999	-7,1602	5,8975
		Tarafsız	1,58969	1,74915	,935	-3,8267	7,0060
		Hemfikir	-3,47504	1,93009	,519	-9,4517	2,5016
		Tamamen Hemfikir	1,62289	2,35653	,976	-5,6742	8,9200
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	,63137	2,10842	,999	-5,8975	7,1602
		Tarafsız	2,22106	1,85372	,838	-3,5191	7,9612
		Hemfikir	-2,84367	2,02533	,741	-9,1152	3,4279
		Tamamen Hemfikir	2,25425	2,43515	,930	-5,2863	9,7948
	Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,58969	1,74915	,935	-7,0060	3,8267
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-2,22106	1,85372	,838	-7,9612	3,5191
		Hemfikir	-5,06473	1,64805	,048	-10,1680	,0386
		Tamamen Hemfikir	,03320	2,13168	1,000	-6,5677	6,6341
	Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	3,47504	1,93009	,519	-2,5016	9,4517
		Fikirlerim Uyuşmuyor	2,84367	2,02533	,741	-3,4279	9,1152
		Tarafsız	5,06473	1,64805	,048	-,0386	10,1680
		Tamamen Hemfikir	5,09793	2,28249	,291	-1,9699	12,1658
	Tamamen Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,62289	2,35653	,976	-8,9200	5,6742
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-2,25425	2,43515	,930	-9,7948	5,2863
		Tarafsız	-,03320	2,13168	1,000	-6,6341	6,5677
		Hemfikir	-5,09793	2,28249	,291	-12,1658	1,9699

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde, “Hemfikir” grubu ile “Tarafsız” grubu arasında P (Sig.) değeri $0,048 < 0,05$ olduğundan dolayı fark vardır.

Çizelge 176. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,437	4	354	,782

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,782 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 177. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	379,735	4	94,934	1,188	,316
Within Groups	28278,872	354	79,884		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,316 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 178. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,291	4	354	,884

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,884 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 179. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	399,917	4	99,979	1,499	,202
Within Groups	23612,050	354	66,701		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,202 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 180. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,911	4	354	,457

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,457 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 181. INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	965,007	4	241,252	2,236	,065
Within Groups	38188,112	354	107,876		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,065 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 182. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,295	4	354	,881

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,881 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 183. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	547,079	4	136,770	1,350	,251
Within Groups	35854,866	354	101,285		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilikm puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,251 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 184. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,116	4	354	,348

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,348 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 185. INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	299,776	4	74,944	,657	,622
Within Groups	40382,041	354	114,074		
Total	40681,816	358			

F testi sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,622 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 186. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,099	4	354	,983

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,983 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 187. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	689,375	4	172,344	1,591	,176
Within Groups	38335,940	354	108,294		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,176 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 188. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,598	4	354	,174

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,174 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 189. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	689,375	4	172,344	1,591	,176
Within Groups	38335,940	354	108,294		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,176 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 190. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,082	4	354	,988

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,988 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 191. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1491,467	4	372,867	2,589	,037
Within Groups	50975,491	354	143,999		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,037 < 0,05$ olduğundan dolayı farklılık vardır, H_0 hipotezi red edilmiş ve alternatif hipotez kabul edilmiştir. Gruplar arası farklılık vardır.

Çizelge 192. ISF Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

Multiple Comparisons

(I) risk_al_duz_5			Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
LSD	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	-,11458	2,21734	,959	-4,4754	4,2462
		Tarafsız	4,39592*	1,83952	,017	,7782	8,0137
		Hemfikir	,29018	2,02980	,886	-3,7018	4,2822
		Tamamen Hemfikir	3,07010	2,47827	,216	-1,8039	7,9441
	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	,11458	2,21734	,959	-4,2462	4,4754
		Tarafsız	4,51050*	1,94948	,021	,6765	8,3445
		Hemfikir	,40476	2,12997	,849	-3,7842	4,5937
		Tamamen Hemfikir	3,18468	2,56096	,214	-1,8519	8,2213
	Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-4,39592*	1,83952	,017	-8,0137	-,7782
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-4,51050*	1,94948	,021	-8,3445	-,6765
		Hemfikir	-4,10574*	1,73319	,018	-7,5144	-,6971
		Tamamen Hemfikir	-1,32581	2,24181	,555	-5,7347	3,0831
	Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-,29018	2,02980	,886	-4,2822	3,7018
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-,40476	2,12997	,849	-4,5937	3,7842
		Tarafsız	4,10574*	1,73319	,018	,6971	7,5144
		Tamamen Hemfikir	2,77992	2,40041	,248	-1,9409	7,5008
	Tamamen Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-3,07010	2,47827	,216	-7,9441	1,8039
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-3,18468	2,56096	,214	-8,2213	1,8519
		Tarafsız	1,32581	2,24181	,555	-3,0831	5,7347
		Hemfikir	-2,77992	2,40041	,248	-7,5008	1,9409

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Tablo 7.5.5.31. incelendiğinde “Tarafsız” olanlar “Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor” , “Fikirlerim Uyuşmuyor” ve “Hemfikir” gruplarından farklılık göstermektedir.

Çizelge 193. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,803	4	354	,524

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,524 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 194. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	456,538	4	114,134	,961	,429
Within Groups	42024,164	354	118,712		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey5 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,429 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle ESTJ ve ISTJ kişilik puanlarının risk alma düzey5 grup ortalamaları arasında farklılıklar istatistiksel olarak anlamlıdır.

6. Kişilik puanları ve risk alma düzey6 incelenmesi

H_0 : Kişilik puanlarının risk alma düzey6 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik puanlarının risk alma düzey6 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 195. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,326	4	354	,260

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,260 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 196. ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	161,763	4	40,441	,483	,749
Within Groups	29667,106	354	83,805		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,749 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 197. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,662	4	354	,619

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,619 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 198. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	898,868	4	224,717	2,256	,063
Within Groups	35260,402	354	99,606		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,063 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 199. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,904	4	354	,462

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,462 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 200. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	672,656	4	168,164	1,636	,165
Within Groups	36391,968	354	102,802		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,165 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 201. Çizelge 7.195: ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,749	4	354	,139

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,139 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 202. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	279,390	4	69,848	,767	,548
Within Groups	32254,353	354	91,114		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,548 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 203. ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,923	4	354	,450

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,450 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 204. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	364,656	4	91,164	,832	,506
Within Groups	38803,539	354	109,615		
Total	39168,195	358			

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,506 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 205. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,271	4	354	,896

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,896 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 206. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	564,849	4	141,212	1,630	,166
Within Groups	30667,618	354	86,632		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,166 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 207. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,347	4	354	,846

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,846 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 208. ESTJ kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1146,995	4	286,749	2,192	,069
Within Groups	46308,621	354	130,815		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,069 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 209. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,604	4	354	,660

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,660 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 210. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	216,818	4	54,205	,675	,610
Within Groups	28441,789	354	80,344		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,610 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 211. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,155	4	354	,330

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,330 > 0,05$ olduğundan dolayı homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 212. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	383,742	4	95,936	1,437	,221
Within Groups	23628,224	354	66,746		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,221 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 213. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,725	4	354	,576

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,576 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 214. **Çizelge 7.208:** INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	801,948	4	200,487	1,851	,119
Within Groups	38351,172	354	108,337		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,119 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 215. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,819	4	354	,514

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,514 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 216. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1114,816	4	278,704	2,796	,026
Within Groups	35287,128	354	99,681		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,026 < 0,05$ olduğundan dolayı H_0 hipotezi red edilmiş, H_1 hipotezi kabul edilmiş olup gruplardan en az biri farklıdır.

Çizelge 217. INTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonucu

Multiple Comparisons (I) risk_al_duz_6			Mean Difference (I- J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval Lower Bound Upper Bound	
Scheffe	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	Fikirlerim Uyuşmuyor	-3,00684	1,93615	,661	-9,0022	2,9886
		Tarafsız	2,79455	1,60371	,552	-2,1714	7,7605
		Hemfikir	1,10608	1,64093	,978	-3,9751	6,1873
		Tamamen Hemfikir	,02434	1,73820	1,000	-5,3581	5,4068
	Fikirlerim Uyuşmuyor	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	3,00684	1,93615	,661	-2,9886	9,0022
		Tarafsız	5,80139*	1,80374	,037	,2160	11,3868
		Hemfikir	4,11292	1,83690	,288	-1,5752	9,8010
		Tamamen Hemfikir	3,03118	1,92430	,648	-2,9275	8,9899
	Tarafsız	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-2,79455	1,60371	,552	-7,7605	2,1714
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-5,80139*	1,80374	,037	-11,3868	-,2160
		Hemfikir	-1,68847	1,48237	,862	-6,2787	2,9018
		Tamamen Hemfikir	-2,77021	1,58938	,552	-7,6918	2,1514
	Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-1,10608	1,64093	,978	-6,1873	3,9751
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-4,11292	1,83690	,288	-9,8010	1,5752
		Tarafsız	1,68847	1,48237	,862	-2,9018	6,2787
		Tamamen Hemfikir	-1,08174	1,62692	,979	-6,1196	3,9561
	Tamamen Hemfikir	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor	-,02434	1,73820	1,000	-5,4068	5,3581
		Fikirlerim Uyuşmuyor	-3,03118	1,92430	,648	-8,9899	2,9275
		Tarafsız	2,77021	1,58938	,552	-2,1514	7,6918
		Hemfikir	1,08174	1,62692	,979	-3,9561	6,1196

Çoklu karşılaştırma test sonuçları incelendiğinde “Fikirlerim Uyuşmuyor” grubu ile “Tarafsız” grubu arasında P (Sig.) değeri $0,037 < 0,05$ olduğundan dolayı fark vardır.

Çizelge 218. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,341	4	354	,055

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,055 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 219. INTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	402,651	4	100,663	,885	,473
Within Groups	40279,165	354	113,783		
Total	40681,816	358			

F testi sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,473 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 220. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,234	4	354	,296

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,296 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 221. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	521,139	4	130,285	1,198	,311
Within Groups	38504,176	354	108,769		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,311 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 222. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,538	4	354	,708

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,708 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 223. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	402,433	4	100,608	,902	,463
Within Groups	39497,907	354	111,576		
Total	39900,340	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,463 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 224. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,644	4	354	,632

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,632 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 225. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1523,659	4	380,915	2,647	,033
Within Groups	50943,299	354	143,908		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,033 < 0,05$ olduğundan dolayı farklılık vardır, H_0 hipotezi red edilmiş ve alternatif hipotez kabul edilmiştir. Gruplar arası farklılık vardır.

Çizelge 226. ISTJ Kişilik Puanı Çoklu Karşılaştırma Test Sonuçları

(I) risk_al_duz_6		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Fikirlerim	Fikirlerim	-,89444	,58159	,538	-2,4891	,7002
Hiç	Uyuşmuyor					
Uyuşmuyor	Tarafsız	,76302	,48173	,509	-,5578	2,0839
	Hemfikir	,01744	,49291	1,000	-1,3341	1,3689
	Tamamen	-,25000	,52213	,989	-1,6816	1,1816
	Hemfikir					
Fikirlerim	Fikirlerim	,89444	,58159	,538	-,7002	2,4891
Uyuşmuyor	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Tarafsız	1,65747*	,54181	,020	,1719	3,1431
	Hemfikir	,91189	,55178	,465	-,6010	2,4248
	Tamamen	,64444	,57803	,799	-,9404	2,2293
	Hemfikir					
Tarafsız	Fikirlerim	-,76302	,48173	,509	-2,0839	,5578
	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	-1,65747*	,54181	,020	-3,1431	-,1719
	Uyuşmuyor					
	Hemfikir	-,74558	,44528	,451	-1,9665	,4753
	Tamamen	-1,01302	,47742	,213	-2,3221	,2960
	Hemfikir					
Hemfikir	Fikirlerim	-,01744	,49291	1,000	-1,3689	1,3341
	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	-,91189	,55178	,465	-2,4248	,6010
	Uyuşmuyor					
	Tarafsız	,74558	,44528	,451	-,4753	1,9665
	Tamamen	-,26744	,48870	,982	-1,6074	1,0725
	Hemfikir					
Tamamen	Fikirlerim	,25000	,52213	,989	-1,1816	1,6816
Hemfikir	Hiç					
	Uyuşmuyor					
	Fikirlerim	-,64444	,57803	,799	-2,2293	,9404
	Uyuşmuyor					
	Tarafsız	1,01302	,47742	,213	-,2960	2,3221
	Hemfikir	,26744	,48870	,982	-1,0725	1,6074

Çizelge 226. incelendiğinde “Tarafsız” olanlar “Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor” grupları farklılık göstermektedir.

Çizelge 227. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,192	4	354	,069

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,069 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 228. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	274,583	4	68,646	,576	,680
Within Groups	42206,119	354	119,226		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey6 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,680 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle INTJ ve ISTJ kişilik puanlarının risk alma düzey6 grupları arasında farklılıklar istatistiksel olarak anlamlıdır.

7. Kişilik puanları ve risk alma düzey7 incelenmesi

H_0 : Kişilik puanlarının risk alma düzeyleri7 ortalamaları eşittir, fark yoktur, ilişki yoktur.

H_1 : Kişilik puanlarının risk alma düzey7 ortalamaları eşit değildir, fark vardır, ilişki vardır.

Hipotezlerini test edebilmek amacıyla elde edilen çıktılar aşağıda listelenmiştir. Özetle;

Çizelge 229. ENFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,332	4	354	,056

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,056 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 230. : ENFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	522,225	4	130,556	1,577	,180
Within Groups	29306,644	354	82,787		
Total	29828,869	358			

F testi sonucuna göre ENFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,180 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 231. ENFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,301	4	354	,269

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,269 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 232. ENFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	75,054	4	18,763	,184	,947
Within Groups	36084,216	354	101,933		
Total	36159,270	358			

F testi sonucuna göre ENFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,947 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 233. ENTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,128	4	354	,972

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,972 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 234. ENTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	486,100	4	121,525	1,176	,321
Within Groups	36578,524	354	103,329		
Total	37064,624	358			

F testi sonucuna göre ENTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,321 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 235. ENTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,423	4	354	,792

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,792 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 236. ENTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	53,587	4	13,397	,146	,965
Within Groups	32480,157	354	91,752		
Total	32533,744	358			

F testi sonucuna göre ENTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,965 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 237. ESFJ Kişilik Puanı Homojenlik Varsayımı

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,816	4	354	,516

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,516 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 238. ESFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	468,464	4	117,116	1,071	,371
Within Groups	38699,731	354	109,321		
Total	39168,195	358			

F testi sonucuna göre ESFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,371 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 239. ESFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,633	4	354	,639

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,639 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 240. ESFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	83,560	4	20,890	,237	,917
Within Groups	31148,908	354	87,991		
Total	31232,468	358			

F testi sonucuna göre ESFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,917 > 0,05$ olduğundan dolayı H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 241. ESTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,349	4	354	,251

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,251 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 242. ESTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	849,474	4	212,368	1,613	,170
Within Groups	46606,142	354	131,656		
Total	47455,616	358			

F testi sonucuna göre ESTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,170 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 243. ESTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,822	4	354	,512

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,512 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 244. ESTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	479,228	4	119,807	1,505	,200
Within Groups	28179,379	354	79,603		
Total	28658,607	358			

F testi sonucuna göre ESTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,200 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 245. INFJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,733	4	354	,570

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,570 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 246. INFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	169,003	4	42,251	,627	,643
Within Groups	23842,963	354	67,353		
Total	24011,967	358			

F testi sonucuna göre INFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,643 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 247. INFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,960	4	354	,100

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,100 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 248. INFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	829,156	4	207,289	1,915	,107
Within Groups	38323,964	354	108,260		
Total	39153,120	358			

F testi sonucuna göre INFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,107 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabuledilmiştir.

Çizelge 249. INTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,413	4	354	,799

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,799 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 250. INTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	31,975	4	7,994	,078	,989
Within Groups	36369,969	354	102,740		
Total	36401,944	358			

F testi sonucuna göre INTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,989 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 251. INTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,511	4	354	,042

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,042 < 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmamıştır.

Çizelge 252. INTP Kişilik Puanı Brown-Forsythe / Welch Test Sonucu

Robust Tests of Equality of Means				
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	1,377	4	138,283	,245
Brown-Forsythe	1,539	4	247,633	,191

a. Asymptotically F distributed.

Brown-Forsythe / Welch test sonucuna göre INTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değerleri $0,245 > 0,05$ ve $0,191 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 253. ISFJ Kişilik Puanı Homojenlik test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,355	4	354	,841

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,841 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 254. ISFJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	32,512	4	8,128	,074	,990
Within Groups	38992,803	354	110,149		
Total	39025,315	358			

F testi sonucuna göre ISFJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,990 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 255. ISFP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,448	4	354	,774

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,774 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmıştır.

Çizelge 256. ISFP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	754,932	4	188,733	1,707	,148
Within Groups	39145,408	354	110,580		
Total	39900,340	358			

F testi sonucuna göre ISFP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,148 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 257. ISTJ Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,809	4	354	,520

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,520 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 258. ISTJ Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	312,619	4	78,155	,530	,713
Within Groups	52154,339	354	147,329		
Total	52466,958	358			

F testi sonucuna göre ISTJ kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,713 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Çizelge 259. ISTP Kişilik Puanı Homojenlik Test Sonucu

Test of Homogeneity of Variances			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,068	4	354	,085

Test sonucu elde edilen P (Sig.) değeri $0,085 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmaktadır.

Çizelge 260. ISTP Kişilik Puanı F Testi Sonucu

ANOVA	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1049,698	4	262,425	2,242	,064
Within Groups	41431,004	354	117,037		
Total	42480,702	358			

F testi sonucuna göre ISTP kişilik puanlarının Risk Alma Düzey7 grup ortalamaları arasında P (Sig.) değeri $0,064 > 0,05$ olduğundan dolayı farklılık yoktur, H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

Özetle kişilik puanlarının risk alma düzey7 grupları arasında istatistiksel farklılık yoktur.



VIII. KAYNAKÇA

KİTAPLAR

S. SARICA, ÇEV., & D. MARRON, DERLEYİCİ (2010, Mart) **30 Saniyede Ekonomi** İstanbul: Caretta Yayınevi.

ADLER, A., (2000). **Sosyal Duygunun Gelişiminde Bireysel Psikoloji**, (Çev. H. Özgü), Hayat Yayınları, İstanbul. Adolescent Personality Factors. Journal of Personality Assessment, 45.2, 163-167.

ALKAYA AYLİN, YAĞLI YİĞİT (2015). **Finansal Okuryazarlık- Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum**: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Üzerine bir Uygulama.

ARANSON, ELİOT: **The Social Animal**, W.H. Freeman and Company, Sixth Edition, New York, 1992.

BAKER, KENT, JOHN R. NOFSİNGER, **Psycholglcal Biases of Investor** Financial Services Review, 11, 2002, ss98-111.

BARBER,S, NİCHOLAS, R.H. THALER: “Advances” , **Handbook of The Economics of Finance**, 2003, ss. 1052-1121.

BAŞARAN, E. İBRAHİM (1991), **Örgütsel Davranış**, Gül Yayınevi, Ankara.

BESLEY, S., & BRİGHAM, E. F. (2012). **Principles of Finance**, Canada: South-Western.

BOZKURT, VEYSEL, **Değişen Dünyada Sosyoloji**, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., Ocak 2004.

BRİGHAM, E.F. (1996). **Finansal Yönetimin Temelleri**. No:206, (Ö.Akmud ve H.Sariaslan, Çev.). Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.

BURGER, J. M. (2006). **Kişilik** (İ. D. Erguvan Sarıoğlu Çev.). İstanbul: Kaknüs Yayıncılık.

- BÜKER, S., AŞIKOĞLU, R. VE SEVİL, G. (2010). **Finansal Yönetim**. Ankara: Sözkese Matbaacılık.
- CEYLAN, A. (2001). **İşletmelerde Finansal Yönetim**. Bursa: Ekin Kitabevi.
- CEYLAN, A., & KORKMAZ, T. (2006). **Sermaye piyasası ve Menkul Değer Analizi**. Bursa: Ekin Kitabevi.
- CİVAN, MEHMET (2007); **Sermaye Piyasası Analizleri ve Portföy Yönetimi**, 1. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- COŞKUN, M. (2010). **Para ve Sermaye Piyasaları Kurumlar, Araçlar, Analiz** Ankara: Detay Yayıncılık.
- CUNNINGHAM, L. A. (2002). **Behavioural Finance and Investor Governance**. Washington & Lee Law Review. 59: 767-837.
- CÜCELOĞLU, DOĞAN, **İnsan ve Davranışı**, 22. Baskı, İstanbul: Remzi Kitabevi, 2011, s.515-516.
- CÜCEOĞLU DOĞAN, **İnsan ve Davranışı**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1991.
- DONNEL B. STERN, CAROLA MANN, STUART KANTOR, **Gary Schlesinger, Pioneers of Interpersonal Psychoanalysis**, New York: Routledge Press, 2014, s.125.
- ENÇ, MİTHAT. **Ruhbilim Terimleri Sözlüğü**, Türk Dil Kurumu Yay., Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara 1974.
- EROĞLU, F. (1996). **Davranış Bilimleri** (3. basım). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.ş.
- ESTRADA, JAVIER, **Law and Behavioral Economics**, 2001.
- EYSENCK, H. J.-WILSON G., (1995), **Kişiliğinizi Tanıyın**, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- FRANCIS, J. C. (1991). **Investments: Analysis and Management**. New York: McGraw Hill.
- FREADMAN J.L., D.O. SEARS VE J.M. CARLSMİTH, “Sosyal Psikoloji”, Çev.: Ali Dönmez, **İmge Kitabevi**, 2003, 4. Baskı.

- FROMM E., (1996), Kendini Savunan İnsan, (Çev. N. Arat), İstanbul, **Say Yayınları**, İstanbul.
- FROMM ERİC, Man for Himself: An Inquiry into the Psychology of Ethics, Oxon: **Routledge Publish**, 2006, s.164.
- FUCHS, MARGORİE (1992), Longman Dictionary of American English Workbook, **Longman**.
- GAZEL, S. (2016). Davranışsal Finans Psikolojik Eşik ve Önyargılar. Ankara: **Detay**.
- GEÇTAN, ENGİN; Psikanaliz ve Sonrası, 9. Basım, **Remzi Kitabevi**, İstanbul, 2000.
- GÜNEY, S. (2011). Davranış Bilimleri (6. basım). Ankara: **Nobel Yayın Dağıtım**.
- GÜNEY, S., (2000). Davranış Bilimleri, **K.H.O. Basımevi**, Ankara.
- GÜNEY, S., (2006), Davranış Bilimleri, **Nobel Yayın Dağıtım**, 3, Baskı, Ankara.
- GÜNEY, SALİH (2007). Yönetim ve Organizasyon (2. Baskı). Ankara: **Nobel Yayın Dağıtım**, No: 265.
- GÜNEY, SALİH. Davranış Bilimleri, **Nobel Yayın Dağıtım**, Ankara, 2008.
- GÜRÜN Ö. A., Psikoloji Sözlüğü, **İnkılap Kitabevi**, İstanbul, 1991.
- GÜVEMLİ, OKTAY. (2001), Yatırım Projelerinin Düzenlenmesi Değerlendirilmesi ve İzlenmesi, Ankara: **Nobel Yayıncılık**.
- İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI, S. P. (1997). İstanbul: **İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları**.
- İŞÇİ, M. (2007). Davranış bilimleri. İstanbul. **Der Yayınevi**.
- JUNG, C. G. (1966). Two essays on analytical psychology: Vol. 7 (R. F. C. Hull, Çev.). New Jersey: **Princeton University Press**.
- JUNG, C.G., Çağdaş İnsanın Ruh Arayışı, “Psikolojik Tipler Öğretisi”, s. 98.
- JUNG, CARL GUSTAV. “Analitik Psikolojinin Temel İlkeleri,” **Cem**, İstanbul, 1992

- KAİSER, W. RONALD. (1990), “Individual Investor”, Managing Investment Portfolis, Edited By: John L. Maginn, Donald L. Tuttle, Warren, Gorham&Lamot, New York.
- KARAN, M. B. (2011). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi. (1. Basım). Ankara. **Gazi Kitabevi**.
- KARAN, M. BAHA (2011); Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, 3. Baskı, **Gazi Kitabevi**, Ankara.
- KARAN, MEHMET B. Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, **Gazi Kitabevi**, 4. Baskı, Ankara, 2013, s.719.
- KIYILAR, MURAT VE AKKAYA, MURAT (2016). “Davranışsal Finans”, **Literatür Yayıncılık**, Birinci Basım, İstanbul.
- KOÇEL, TAMER, “İşletme Yöneticiliği”, **Beta Yayıncılık**, Eylül 2003, İstanbul, 9. Basım.
- KORKMAZ, T. VE CEYLAN, A., (2006) “Sermaye Piyasası ve Menkul Kıymet Analizi”, 3. Baskı Bursa: **Ekin Kitabevi**.
- KORKMAZ, TURHAN VE ALİ CEYLAN (2007), “Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi”, **Ekin Kitabevi**, Bursa.
- KORKMAZ, TURHAN VE ALİ CEYLAN (2010); “Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi”, Yenilenmiş 5. Baskı, **Ekin Basım Yayın Dağıtım**, Bursa.
- KÖKNEL, Ö. VE DİĞERLERİ (1989). “Davranış Bilimleri”, İstanbul. **İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi Yayınları**.
- LAWRENCE, G. D. (1993). People types & tiger stripes. Gainesville, FL: **Center for Applications of Psychological Type**.
- MAGİLL, FRANK N. “Psychology Basics”, Magill’s Choice. California: **Salem Press, Inc.**, 1998.
- MİSHKİN FREDERİC S. (1989); “The Economics Of Money, Banking And Financial Markets”, Second Edition, **Miskhkin Economics INC**.
- MİSHKİN, F. (2010). “The Economics of money Banking & Financial Markets”. Boston: **Addison-Wesley**.

- MÜSLÜMOV, ALOVSAT. ARAS GÜLER. (2003), Sermaye Piyasalarının Gelişmesinde Kurumsal Yatırımcıların Rolü: OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği, İstanbul: VII. Ulusal Finans Sempozyumu, AB Giriş Sürecinde Finans Sektörü ve Reel Sektör İlişkisi, **Yayınlanmış Tebliğ**.
- MYERS, I. B. (1998). Introduction to type. Mountain View, CA: Consulting Psychologist Press.
- MYERS, I.B., AND MC CAULLEY, M.H., A Guide to the Development and Use of the Myers Briggs Type Indicator, Consulting Psychologists Press, Palo Alto, 1985.
- NOFSİNGER, J. (2014). “Yatırım Psikolojisi” (S. Gazel,5. Basımdan Çev.). Ankara: Pearson (**Nobel**, Çev.).
- OKKA, O. (2009). Analitik Finansal Yönetim(Teori ve Problemler). İstanbul: **Nobel Yayın Dağıtım**.
- ÖZGÜ, H. (1976), Psikoloji Dünyasının Üç Büyükleri (Freud, Adler, Jung), **Ararat Yayınevi**, İstanbul.
- POMPIAN MICHAEL M., “Behavioral Finance and Wealth Management”, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2006.
- QUENK, N. L. (2009). Essentials of Myers-Briggs Type Indicator assessment (2nd ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- RANGANATHAM M. VE MADHUMATHI R (2009); “Investment Analysis and Portfolio Management” Forth Edition, **Pearson Education**, New Delhi.
- ROBBİNS, S. P., JUDGE, T. A. (2013). Örgütsel Davranış. (Çev. İnci Erdem). **Ankara: Nobel Yayıncılık**.
- RODOPLU, GÜLTEKİN, “Para ve Sermaye Piyasaları”, Tugra Ofset, Isparta, 2002.
- ROHRER, J. M., EGLOFF, B., & SCHMUKLE, S. C. (2015). Examining the effects of birth order on personality.
- SARIKAMIŞ, C. (1998). Sermaye Pazarları. İstanbul: **Alfa Basım**.

- SEYİDOĞLU, H. (2003). Uluslararası Finans. İstanbul: **Güzem Can yayınları.**
- SHARP, D. (1987). Personality types: Jung's model of typology. Toronto: **Inner City Books.**
- SULLIVAN, H. S. (1953). “The Interpersonal Theory of Psychiatry”, New York: Norton.
- ŞİMŞEK, M. Ş., AKGEMCİ, T. VE ÇELİK, A. (2011). Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış (7. basım). Ankara: **Gazi Kitabevi.**
- TOPSES GÜRSEN, Gelişim ve Öğrenme Psikolojisi, 3.Baskı, Ankara: **Nobel Yayın Dağıtım, 2003, s.74.**
- THOMSON, L. (1998). Personality type: An owner's manual: A practical guide to understanding yourself and others through typology. Boston: **Shambhala Publications.**
- TUFAN, EKREM, “Davranışsal Finans” , **İmaj Yayınevi**, Şubat 2008, Ankara.
- TUTAR, H. (2012). Çalışma Yaşamında Birey ve Kişilik. Çalışma İlişkileri ve Etik. (ss. 82-101). **Erzurum: Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları.**
- TÜRKEL, A. U. (1992) İşletme Yöneticilerinin Davranışlarına Yön Veren Hakim Kişilik Faktörleri ile Yönetmel Davranış Arasındaki İlişkiler ve Uygulama, **Marmara Üniversitesi Yayınları, İstanbul.**
- URAL, M. (2010). Yatırım Fonlarının Performans Ve Risk Analizi. Ankara: **Detay.**
- USTA, Ö. (2005). İşletme Finansmanı Ve Finansal Yönetim. Ankara: **Detay.**
- ÜNAL OĞUZ KÜRŞAT., (1997), Aracı Kurumlar-Türk ve Amerika Birleşik Devletlerinde Aracı Kurumlar, Ankara: **Yaklaşım Yayınları.**
- WEISS, A., KING, J. E. VE MURRAY, L. (Eds.). (2011). Personality And Temperament In Nonhuman Primates, **Springer Science & Business Media, Berlin.**
- WILLET, ALLAN (1971), The Economic Theory of Risk and Insurance, **Huebner Foundation Studies, New York.**

YANBASTI, G. (1996). Kişilik Kuramları. 2. Baskı. **İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları.**

YANBASTI, GÜLGÜN. Kişilik Kuramları, **Ege Üniversitesi Basımevi, İzmir.**

YILMAZ, E. D. (2010). Dokuz Tip Mizaç Modeli'ne Göre Çocuklarda Karakter ve Kişilik Gelişimi, **Hayat Yayınları, İstanbul.**

MAKALELER

ALTAY, E. (2008). “Sermaye Piyasasında Sürü Davranışı: İMKB’de Piyasa Yönünde Sürü Davranışının Analizi”, **BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar** (2/1), 27-58.

ANGI, G., BEKÇİ, İ., & KARATAŞ, Ö.: “Bireysel Hisse Senedi Yatırımcılarının Bilişsel Önyargıları Üzerine Bir Araştırma”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 171-192, 2016 Nisan.

ARKES, H., FAUST, D., GÜLMETTE, T., & HART, K.: “Eliminating the Hindsight Bias”, **Journal of Applied Psychology**, 305-307, 1988.

ASNESS, C. (1996). Why Not 100% Equities, **The Journal Of Portfolio Management.**

AŞIKOĞLU, R. (1983). Sermaye Piyasası Aracı Olarak Enflasyon Ortamında TAHVİLLERİ DEĞERLEME. **ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYIMLARI**, NO:35.

BACANLI, HASAN (2002); “Gelişim ve Öğrenme, Nobel Yayın Dağıtım”, **Ankara**, s.84.

BAKER, KENT, JOHN R. NOFSİNGER: “Psycholgical Biases of Investor”, **Financial Services Review**, 11, 2002, ss. 98-111.

BARBERİS, NİCHOLAS, ANDREİ SHLEİFER, “A Model of Investor Sentiment” Journal of Robert Vishny: **Financial Economics** 49, 1998, ss. 307-343.

BARBERİS, T., AND THALER, R. (2002). A Survey of Behavioral Finance. **National Breau of Economic Research**, Vol. 9222, 1-67.

- BEKÇİ, İ., VE ALKAN, H. (2009). “Finansal Bilgi Sisteminin Hisse Senetlerine Yatırım Kararı Üzerine Etkisi: İMKB'de Bir Uygulama”. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 14(3), 1-20.
- CANBAŞ, S. VE KANDIR, Y.S. (2007). “Yatırımcı Duyarlılığının İMKB Sektör Getirileri Üzerindeki Etkisi”. **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. 22(2): 219-248.
- CHAPMAN, GRETCHEN B., ERİC J. JOHNSON, “Incorporating the Irrelevant: Anchors in Judgments of Belief and Value”, *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Ed. By Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman, Cambridge, **Cambridge University Press**, 2002, s. 120-138.
- CLONINGER SUSAN, *Conceptual Issues in Personality Psychology*, Corr ve G. Matthews (Editörler), *The Cambridge Handbook of Personality Psychology*, **Cambridge University Press**, Cambridge.
- CLONINGER, C. R., VE SVRAKİC, D. M. (1997). Integrative Psychobiological Approach to Psychiatric Assessment and Treatment. **Psychiatry**, 60(2), 120-141.
- DANİEL, KENT, DAVID HIRSHLEIFER, Siew Hong Teoh: “Investor Psychology in Capital Markets Evidence and Policy Implications”, **Journal of Monetary Economics**, 49, (2002), ss. 139-209.
- DANİEL, KENT; Titman, Sheridan (1999). Market Efficiency in an Irrational World. **Financial Analysts Journal**, 55(6), 28-40.
- DAVIS, M. F. VE MATTOON, M. A. (2006). Reliability and validity of the GrayWheelwrights Jungian Type Survey. **European Journal of Psychological Assessment**, 22(4), 233-239.
<https://doi.org/10.1027/1015-5759.22.4.233>.
- DEMİRTAŞ, Ö., GÜNGÖR, Z. (2004). “Portföy Yönetimi Ve Portföy Seçimine Yönelik Uygulama”. **Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi**. 1(4): 103-109.

- DİNG, DAVID K., C. CHAROENWONG, SEETOH, R. Summers: “Prospect Theory, Analyst Forecasts And Stock Returnss” **Journal of Multinational Financial Managament**, (Çevrimiçi) 2004, <http://ssrn.com/abstract=566961>
- DÖM S. (2003). Yatırımcı Psikolojisi, İstanbul: Değişim Yayınları. **Eğitim Bilimleri Enstitüsü**, İzmir, 2003, s.11-12.
- ERDOĞAN, İ., 1991. İşletmelerde Davranış, **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını**, No: 242, İstanbul.
- ERTUNA, İ. Ö. (1991). “Yatırım ve Portföy Analizi: Bilgisayar Uygulama Örnekleri”. **İstanbul :Boğaziçi Üniversitesi Yayınları**.
- FİŞHER, KENNETH L., MEİR STATMAN: “Cognitive Biases In Market Forecasts”, **The Journal of Portfolio Management**, Fall 2000, ss. 72-81.
- FORMAN, S.G. VE FORMAN, B.D. (1981). Family Environment and its Relation to order on personality. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, 112(46).
- FRANKFURTER, G.M. & MCGOUN, E., (2000). “Market Efficiency or Behavioural Finance: The nature of Debate”, **Journal of Psychology & Financial Markets**, Vol.1 Issue ¾, s. 200-211.
- GEÇTAN ENGİN, "Eric Fromm ve İnsancı Psikoloji", **Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, Cilt.13, Sayı.1 (1980), s.126.
- GİVEN, B. K. (1996), “Learning Styles; a Synthesized Model” **Journal of Accelerated Learning and Teaching**, Vol. 21, No. 1-2, s.11-44.
- GÖKBEL, S.A. (2003). Süre Temelli Portföyler ve İMKB’de Uygulanabilirliği, Ankara: **Sermaye Piyasası Kurulları**.
- GRİNBLATT, M. AND KELOHARJU, M. (2001). How Distance, Language and Culture Influence Stockholdings and Trades, **The Journal of Finance**, LVI (3), ss.1071.

- GÜNEŞ, G. VE GÖKÇEK, T. (2012). “Pedagojik Formasyon Öğrencilerinin Öğrenme Stilleri”, **Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi**. 1(4): 28-40.
- HANSON, JON D.; KYSAR, DOUGLAS A. (1999). Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation. **NYUL Rev.**, 74, 630.
- HAVERKAMP, BETH E. (1993). Confirmatory Bias in Hypothesis Testing for Client-Identified and Counselor Self-Generated Hypotheses. **Journal of Counseling Psychology**, 40(3), 303.
- HONG HARRISON, JEREMY C. STEIN, “ A unified Theory of Underreaction Momentum Trading and Overreaction in Asset Markets” , **Journal of Finance**, Vol. 54, no. 6, 1999, s. 2144.
- HONG, HARRISON, JEREMY C. STEIN, J. D., Kubik: “Social Interaction and Stock-Market Participation”, **The Journal of Finance**, Vol.59, s.1, 2004, ss. 137-163.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A. “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk” , **Econometrica**, Vol 47, No:2, 1979, s.263-292.
- KAHNEMAN, D. VE MARK W. RIEPE (1998), “*Aspects of Investor Psychology*”, **The Journal of Portfolio Management**, vol:24, pp.52-65.
- KEEFE, J. W., & FERRELL, B.G. (1990). Developing a defensible learning style paradigm. **Educational Leadership**, 48 (1), 57-61.
- KIRLI, M. (2006). Halka Açık Olmayan Şirketlerde Sistemik Risk Ölçütü Beta Katsayısının Tahmin Edilmesi. **Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 13(1).
- LEVINSON, M. (2005). Guide To Financial Markets. London: **The Economist Newspaper Ltd.**
- LORD, CHARLES G.; ROSS, LEE; LEPPER, MARK R. (1979). Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence. **Journal of Personality and Social Psychology**, 37(11), 2098.

- MASİNİ, A. AND EMANUELA, M. (2012). "The impact of behavioural factors in the renewable energy investment decision making process: Conceptual framework and empirical findings." **Energy Policy**, 40: 28-38.
- MATTOON, M. A. VE DAVIS, M. (1995). The Gray-Wheelwrights Jungian Type Survey: Development and history. **Journal of Analytical Psychology**, 40(2), 205-234. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1465-5922.1995.00205.x>.
- MONTIER, J. (2007). Behavioural Investing: A Practitioners Guide to Applying Behavioural Finance. Great Britain: **John Wiley & Sons Ltd.**
- PRAST, HENRIËTTE: Investor Psychology, A Behavioral Explanation of Six Finance Puzzle”, Research Series Supervision, Feb 2004, De **Nederlandsche Bank**, ss. 2-25.
- ROZKOWSKI, MICHAEL J., GRABLE, JOHN E., “Estimating Risk Tolerance: The Degree of Accuracy and the Paramorphic Representations of the Estimate” **Financial Counseling and Planning**, 16 (2), 2005.
- SAM, Y., GEETHA, C. VE MOHİDİN, R.A. (2012) “What Were The Factors That Influence Financial Management Behavior Of Undergraduates?”, **International Journal Of Business Trends And Technology**, 2(1), 1-10.
- SARITAŞ, M. (1997). “önetimde Kişilik Faktörü, Eğitim Yönetimi”. 3(4): 527-548.
- SEMİH EKER, "Alfred Adler'in Kişilik Kuramının Demokrasi Düşüncesi Açısından Önemi", **Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl.13, Sayı.22 (2012), s.171.
- SLOVİC, P., B.FİSCHHOFF, S. LİCHTENSTEİN: “Fact Versus Fears: Understanding Perceived Risk” , 1980, (ed) Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases, Edi. By. Daniel Kahneman, Paul Slovic, Amos Tversky, **Cambridge Press**, Cambridge, 2001, ss. 463-489.

- SOYSAL, A. (2008) “Çalışma Yaşamında Kişilik Tipleri: Bir Literatür Taraması”, **Çimento İşverenler Dergisi**, Ocak 2008, Sayı 1, Cilt 22, 4-19.
- SUNG, J., & HANNA, S. (1996). Factors Related to Risk Tolerance. **Financial Counseling and Planning**, 11-20.
- T.C. THOMAS AND G. RAJENDRAN, “BB&K Five-Way Model and Investment Behavior of Individual Investors: Evidence from India”, **Int. Journal of Economics and Management** 6(1), India, 2012, pp.115 - 127, p.117.
- TARHAN MENGİ B. VE YILMAZ TÜRKMEN S. (2013). Yatırım Hileleri. **Öneri Dergisi**, 10(39), 31-39.
- TAYLOR, SHELLEY E. VE BROWN, JONATHON D. (1988), “Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health”, **Psychological Bulletin**, Cilt: 103, Sayı: 2.
- TEKİN, BİLGEHAN (2016), “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı” **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies**, 2 (4), s.75-107.
- TEMİZEL F.VE E.MERİÇ," İMKBde Hisse Senedi Fiyatlarının Gün İçi Yapılarına Dayalı Alternatif Bir Yatırım Stratejisi Önerisi", **Muhasebe ve Finansman Dergisi MUFAD**, Temmuz 2008, Sayı:39, 128-141.
- THALER, R. (1984). Mental Accounting Matters, **Journal of Behavioral Decision Making**, 12, 184.
- TURANLI, M., ÖZDEN, Ü. H. VE DEMİRHAN, D., 2002. Seçim tartışmalarının hisse senedi piyasalarına etkisi. **İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi**, 1 (2), ss.1-14.
- TVERSKY A., E. Shafir, “The Disjunction Effect in Choice Under Uncertainty”, **Psychological Science**, 3, 5, pp. 305-309.
- TUFAN, C. & SARIÇİÇEK, R. (2013). Davranışsal finans modelleri, etkin piyasa hipotezi ve anomalilerine ilişkin bir değerlendirme. **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 15(2), 159-182.

- TVERSKY, A., AND KAHNEMAN, D. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. **Cognitive psychology**, 5(2), 207-232.
- TVERSKY, AMOS, DANİEL KAHNEMAN, “Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases” **Science, New Series**, Vol.185, No.4157, (Sep. 27, 1974), ss. 1124-1131.
- TVERSKY, AMOS, ELDAR SHAFİR: “Choice Under Conflict” , **Psychological Science**, Vol:3, No:6, 1992, ss. 358-361.
- USTA, Ö. VE DEMİRELİ, E. (2010). Risk Bileşenleri Analizi: İMKB’de Bir Uygulama. **Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 6(12), 25-36.
- USUL H., BEKÇİ İ. VE EROĞLU A.H. (2002), Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Ediminde Etki Eden Sosyo-Ekonomik Etkenler. **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 19, 135-50.
- VELD, CHRİS VE YULİA V. VELD-MERKOULOVA (2008), The Risk Perceptions Of Individual Investors, **Journal of Economic Psychology**, 29, 226–252.
- WANG, ALEX (2009), Interplay of Investors’ Financial Knowledge and Risk Taking, **The Journal Of Behavioral Finance**, 10: 204–213.
- XİAO, J.J., SORHAİNDİ, B.& GARMAN, E.T. (2006) “Financial Behaviours Of Consumers İn Credit Counselling”, **International Journal Of Consumer Studies**, 30(2),108–121.
- YAŞAR, B. (2008). Davranışsal Finans Ve Fiyat Köpüğü: İMKB Endekslerinde Fiyat Köpüğüyle İlgili Mevsimsel Birim Kök Araştırması, Yüksek Lisans Tezi, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, İstanbul, 5.

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

AOF, (2007), Ünite 8: Kişilik Kuramları, <http://www.aof.edu.tr/kitap/EHSM/1024/unite08.pdf> (Erişim Tarihi: 15.08.2016).

ATEŞ, METİN. Kişilik. www.merih.net, Erişim Tarihi: 04.01.2010.

BEYBUT, O. R., (2016), Kişilik Kuramı <http://www.beybut.com/otto-rank-kisilik-kurami/> (Erişim tarihi: 30.08.2016).

MCCAULLEY, M. H. (2000). Myers-Briggs Type Indicator: A bridge between counseling and consulting. Consulting Psychology Journal: Practice and Research, 52(2), 117-132. <http://dx.doi.org/10.1037/1061-4087.52.2.117>.

MYERS BRIGGS PERSONALİTY Type. www.teamtechnology.co.uk Erişim Tarihi: 22.02.2010.

SHILLER, R. J. Human Behavior And The Efficiency Of The Financial System, Cowles Foundation Paper No. 1025, 1314. Web: <http://dido.wss.yale.edu/P/cp/p10a/p1025.pdf> adresinden 14 Ocak 2014“te alınmıştır.

VEZNADAROĞLU, R. L. VE A. O. ÖZGÜR (2005), “Öğrenme Stilleri: Tanımlamalar”, Modeller ve İşlevleri,4, 2, s.1-16. (<http://www.ilkogretim-online.org.tr>) (14-08-2009).

YAHYAOĞLU, RECAİ “Geleceğin Psikolojisi ve Bilişsel Psikoloji”, Aktüel Psikoloji, 26.03.2011, Erişimi: [<http://www.aktuelpsikoloji.com/gelecegin-psikolojisi-bilissel-psikoloji-1168yy.htm>].

TEZLER

ARMAĞAN, SEHER (2007), “Kar Dağıtım Politikalarının Bireysel Yatırımcı Kararları Üzerine Etkileri Ve Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

- ASAN HATİCE (2011), “Lise Öğrencilerinin Mükemmeliyetçi Özellikleri ile Kişilik Tipleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- AYDIN, N., BAŞAR , M., & COŞKUN, M. (2007). “Finansal Yönetim”, Eskişehir: Genç Copy Center.
- AYSOY D. (2011). “Kurumsal Yatırımcı Olarak Türkiye’de Emeklilik Yatırım Fonları Ve Fon Performanslarının Analizi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- AYVALI, A. (2014). “Bireysel Yatırımcı Profili ve Yatırımcı Tercihleri Üzerine Bir Araştırma: Bartın İli Örneği”, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Bartın.
- BOEREE, C. G. (2004). “Personality Theories Melacak Kepribadian Anda Psikolog Dunia”, Shippensburg University Master Thesis, New York.
- BOEREE, GEORGE C. (2006). “Personality Theories”, Shippensburg University, UnitedStates.
- BOZKAYA, E. (2013). Örgüt Çalışanlarının Kişilik Özellikleri ile Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Hiyerarşik Yapısı Yüksek Bir Kurumda Uygulama, T.C Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir.
- BÖYÜKASLAN, A. 2012. Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇELİK, Ç. (2013). "İMKB'de İşlem Yapan Yatırımcıların Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma". İzmir.
- DENK ZEYNEP (2017). AVM Müşterilerinin Finansal Davranışlarında Karlı Ödeme Sistemlerinin İncelenmesi: Elazığ-Malatya Bölgesi’nde Yapılan Bir Araştırma, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Elazığ: Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- DOĞAR, N. (2013). Kişilik Örgütsel Bağlılık ve İş tatmini Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: İstanbul da Faaliyet Gösteren İki Ticari Bankada Bir Araştırma, T.C Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Adana.
- ELMAS, BEKİR (2010). “Hisse Senedi Yatırımcılarının Davranışsal Özellikleri Bireysel Yatırımcıya Yönelik Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- EREN, E. (2004). “Kavramsal Çerçeve ve İlgili Araştırmalar Doğrultusunda İlköğretim Okullarında Görev Yapan Branş Öğretmenlerinin İş doyumları (Ankara ili Örneği)”. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- GÖKÇEK İLKE (2006). “Jung’un Sınıflaması Temel Alınarak Oluşturulan Kişilik Boyutlarının Eğitici Yöneticiliğe Etkisi”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GÜRKAN, Ş. (2009). "Finansal Piyasalarda Aşırı Reaksiyonun Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi": İstanbul Menkul Kıymetler Borsası. İstanbul: (İstanbul Üniversitesi) Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- HAMURCU, Ç. (2015). Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi. *Doktora Tezi*.
- İNAN, A. (2010). Bireysel Yatırımcıların Yatırım Tercihlerinin Analitik Hiyerarşi Prosesi ile Değerlendirilmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KALKAN, MEHMET. BALCI S. (2001), “Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Beceri Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi’’, Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı. 11, ss.76-91.
- KORKMAN, HAMDİ; Üniversite Öğrencilerinin Kişilik Tipleriyle Atıf Karmaşıklığı Arasındaki İlişkinin Karşılaştırılması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi.

- KUZZKUN İBRAHİM (2013), Yatırımcılarda Risk Alma Düzeylerinin Belirlenmesi: Bir Alan Çalışması, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Çorum: Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KÜDEN MURAT (2014). Davranışsal Finans Açısından Yatırımcı Davranışlarının Değerlendirilmesi, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- MİLLON, T., LERNER, M. J. VE WEİNER, I. B. (2003). "Handbook of Psychology, Personality And Social Psychology" , John Wiley & Sons, Inc, 5(2), 1-668.
- ÖZALTIN S., ERSOY E. VE BEKÇİ İ. (2015). "Kar Dağıtım Politikasının Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerine Etkisi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20 (2), 397-411.
- ÖZCAN, HANDAN. (2011), Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirilmelerine Yönelik Bir Araştırma, Nevşehir: Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- PEKER, HÜSEYİN. Suçlularda Dini Davranışlar (Doçentlik Tezi), Samsun 1987.
- SEVİNÇ, E. (2007). *_MKB-30 Endeksinde Yer Alan Menkul Kıymetlerden Ortalama-Varyans Modeline Göre Optimal Portföy Oluşturulması Ve Riske Maruz Değer Yaklaşımıyla Portföy Riskinin Hesaplanması*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SEZER, D. (2013). "Yatırımcı Davranışlarının Etkinliği ve Psikolojik Yanılsamalar". Yayınlanmış Doktora Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi.
- SHİLLER ROBERT J., (2000). "Human Behavior and the Efficiency of the Financial System", Yale University Working Paper.
- YURTSEVER, H. (2009). Kişilik Özelliklerinin Stres Düzeyine Etkisi ve Stresle Başa Çıkma Yolları: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.



EKLER

Ek 1: Myers Briggs Psikolojik Tip Belirleyicisi

Ek 2: Yatırımcılarda Risk Alma Düzeyinin Belirlenmesi Anket Formu

Ek 3: Etik Kurul Onay Formu





Ek 1: Myers Briggs Psikolojik Tip Belirleyicisi

AÇIKLAMA: Testte işaretleyeceğiniz cevaplar, olaylara nasıl baktığınızı ve nasıl karar verdiğinizi belirleyecek bir testtir. Burada doğru ya da yanlış bir cevap durumu yoktur. Kendinizin ve başkalarının olaylara bakışını bilmek, güçlü yanlarınızı, tercih ettiğiniz çalışma ortamlarını, farklı yapıdaki bireylerin birbirleriyle nasıl iletişim kurduklarını ve topluma ve mesleğe yararlı olduklarını anlamanıza yardımcı olacaktır.

Her soruyu dikkatlice okuduktan sonra cevabınızı işaretleyiniz. Eğer bir sorunun cevabı konusunda kararsız kalırsanız, yeniden dönmek üzere geçerek bir sonraki soruyu cevaplayınız. Cevaplarınızı formdaki kutucuklara (X) koyarak belirtiniz. Bütün soruları cevaplayıp cevaplamadığınızı kontrol ediniz.

Nasıl hissettiğiniz veya davrandığınız konusunda size en yakın gelen cevap hangisidir?

1. Genelde

- (a) insanlarla çabuk kaynaşan mı ?
- (b) sessiz ve mesafeli bir kişi misiniz?

2. Eğer öğretmen olsaydınız

- (a) veri, araştırma ve sonuçlardan söz eden dersler vermekten mi ?
- (b) kuramsal yanı ağır basan dersler vermekten mi hoşlanırsınız?

3. Genelde

- (a) aklınızın kalbinizi yönetmesine mi ?
- (b) kalbinizin aklınızı yönetmesine mi izin verirsiniz?

4. Bir günlüğüne bir yere gidecek olsanız

- (a) neleri, ne zaman yapacağınızı önceden planlamayı mı?
- (b) öylesine kalkıp gitmeyi mi seçersiniz?

5. Bir grup insanla birlikteyken

- (a) grubun konuşmasına katılmayı mı yoksa

(b) insanlarla teker teker konuşmayı mı seçersiniz?

6. Genelde

(a) hayal gücü güçlü kişilerle mi yoksa

(b) gerçekçi kişilerle mi daha iyi anlaşırırsınız

7. Sizce hangi nitelendirme daha güzel bir iltifattır?

(a) duyarlı bir insan

(b) genellikle aklı başında, makul bir insan

8. Genelde

(a) buluşmaları, toplantıları önceden ayarlamayı mı yoksa

(b) günleri boş bırakıp canınız neyi isterse onu yapmayı mı seçersiniz?

9. Kalabalık bir grupta

(a) başkalarını tanıştıran kişi mi?

(b) başkalarına tanıştırılan kişi misiniz?

10. Aşağıdakilerden hangisi ile nitelendirilmeyi seçersiniz?

(a) pratik bir kişi

(b) yaratıcı bir kişi

11. Genelde

(a) duyguya, mantıktan çok mu yoksa

(b) mantığa, duygudan çok mu değer verirsiniz?

12. Genelde

(a) beklenilmeyen karşısında ne yapılması gerektiğini görüp, harekete geçmekte mi

(b) önceden iyice düşünülmüş bir planı gerçekleştirmekte mi daha başarılısınız?

13. Genelde

(a) az kişiyle derin arkadaşlıklara mı?

(b) çok kişiyle daha yüzeysel arkadaşlıklara mı sahipsiniz?

14. Aşağıdaki özelliklere sahip kişilerden hangisini daha çok beğenirsiniz?

(a) geleneksel bir biçimde yaşamayı, dikkati çeken davranışlarda bulunmayı seçenleri

(b) göze çarpıp çarpmadıklarına, dikkat çekip çekmediklerine bakmadan, özgün bir yaşam biçimi seçenleri

15. Aşağıdakilerden hangisi daha olumsuz bir özelliktir?

(a) insanlara sempati duymamak

(b) mantıksız olmak

16. Bir programı izleyip, yürütmek size

(a) çekici mi yoksa

(b) itici mi gelir?

17. Arkadaşlarınız arasında siz

(a) olayları en son duyanlardan mı?

(b) olayları başkalarına duyuranlardan mısınız?

18. Arkadaş olarak aşağıdaki kişilerden hangisini seçerdiniz?

(a) sürekli fikirler üretip, ortaya atabilen bir kişi

(b) ayaklarını yere sağlam basan bir kişi

19. Aşağıdaki kişilerden hangisiyle çalışmayı seçerdiniz?

(a) her zaman iyi olan bir kişi

(b) her zaman adil olan bir kişi

20. Hafta sonunda yapmanız gerekenlerin listesini çıkarmak sizi

(a) çeker mi?

(b) iter mi?

(c) bunaltır mı?

21. Aşağıdakilerden hangisi sizi daha iyi tanımlar?

(a) hemen hemen herkesle gerektiği kadar konuşabilirim

(b) yalnızca bazı kişilerle, bazı koşullarda konuşacak pek çok şey bulabilirim

22. Zevk için okurken yazarın söyleyeceklerini

(a) değişik ve ilginç yollarla anlatmasını mı?

(b) net ve doğrudan anlatmasını mı seçersiniz?

23. Aşağıdakilerden hangisi daha olumsuz bir özelliktir?

(a) İnsanlara çok fazla yakınlık göstermek

(b) insanlara yeteri kadar yakınlık göstermemek

24. Yalnızca bu soruda kendinize uyduğunu düşündüğünüz iki yanıt varsa ikisini de işaretleyin

(a) beni zamana karşı yarışmak durumunda bırakan acil durumlardan hoşlanırım

(b) zamana karşı yarışmaktan nefret ederim

(c) yapmam gerekenleri zamana karşı yarışmamı gerektirmeyecek biçimde ayarlarım

25. Tanıştığınız yeni insanlar sizin nelerle ilgilendiğinizi

(a) hemen mi yoksa

(b) bir süre geçip, sizi iyice tanıdıktan sonra mı anlarlar?

26. Daha önce başkalarının da yapmış olduğu bir işi yaparken

(a) herkesin gittiği, alışılmış yoldan mı?

(b) kendinize özgü, değişik bir yoldan mı gitmeyi seçersiniz?

27. Aşağıdakilerden hangisine daha çok önem verirsiniz?

(a) insanların duygularına

(b) insanların haklarına

28. Yapmanız gereken bir iş olduğunda

(a) her şeyi başlamadan önce dikkatlice planlamaktan mı?

(b) işe başlayıp nelerin yapılması gerektiğini, üzerinde çalıştıkça öğrenmekten mi hoşlanırsınız?

29. Genelde duygularınızı

(a) açıkça belli eder misiniz yoksa

(b) kendinize saklamayı mı seçersiniz

30. Yaşarken

(a) özgün olanı mı?

(b) alışılmış olanı mı yaşamayı seçersiniz?

31. Hangi sözcük size daha yakındır?

(a) yumuşak

(b) kat

32. Belli bir şeyi, belli bir zamanda yapmaya karar verdiğinizde

(a) planlarınızı o işe göre ayarlayabilmekten mutlu mu olursunuz

(b) işin sizi bağladığını düşünüp, durumdan rahatsız mı olursunuz?

33. Genelde kendinizi olaylar hakkında diğer insanlardan

(a) daha hevesli olarak mı yoksa

(b) daha az hevesli olarak mı nitelendirirsiniz?

34. Aşağıdakilerden hangisi sizce daha istenilen bir iltifattır?

(a) görüş yeteneği kuvvetli

(b) sağduyusu kuvveti

35. Hangi sözcük size daha yakındır?

(a) düşünmek

(b) hissetmek

36. Genelde işleri

(a) son anda yapmayı mı yoksa

(b) son ana bırakmanın sinirlerinizi yıprattığını mı düşünürsünüz?

37. Arkadaş toplantılarında
- (a) sıkıldığınız olur mu yoksa
 - (b) her zaman eğlenir misiniz?
38. Aşağıdakilerden hangisi sizce daha önemlidir?
- (a) bir durumdaki olasılıkları görebilmek
 - (b) durumun gereklerine uyum sağlayabilme
39. Hangi sözcük size daha yakındır?
- (a) ikna edici
 - (b) duygulandırıcı
40. Kişinin günlük, alışılmış programı olması sizce
- (a) işlerin çözümlenmesini kolaylaştıran bir yaklaşım mı yoksa
 - (b) gerekli olduğu anlarda bile sıkıcı bir yaklaşım mıdır?
41. Yeni bir şey moda olduğunda siz
- (a) ona ilk uyanlardan mı?
 - (b) uzak kalıp ilgilenmeyenlerden misiniz?
42. Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?
- (a) yürüyen işleri kabul edilmiş yöntemlerle sürdürmeyi
 - (b) yürümeyen işlerin üzerine gidip, hatanın nerede olduğunu bulmaya çalışmayı
43. Hangi sözcük size daha yakındır?
- (a) incelemek
 - (b) yakınlık göstermek
44. Yapmanız gereken bir iş ya da satın almanız gereken bir şey aklınıza geldiğinde
- (a) çoğu zaman unuttur, bir süre sonra hatırlarsınız
 - (b) genelde hatırlamak için bir yere not edersiniz
 - (c) hiçbir hatırlatmaya gerek duymadan işinizi tamamlarsınız?

45. Genelde siz

- (a) tanınması kolay bir kişi mi?
- (b) tanınması zor bir kişi misiniz

46. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

- (a) veriler
- (b) düşünceler

47. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

- (a) adalet
- (b) acıma

48. Aşağıdakilerden hangisine uyum sağlamanız daha zordur?

- (a) her gün yapılması gereken işler
- (b) sürekli değişim

49. Gülünç bir durumda olduğunuzu algıladığınızda

- (a) konuyu değiştirirsiniz
- (b) şakaya vurursunuz
- (c) günler sonra o anda ne söyleyebilirdim diye düşünürsünüz

50. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

- (a) açıklama
- (b) kavram

51. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

- (a) merhamet
- (b) önceden görebilme

52. Büyük bir projeye başladınız. Önünüzde bitirmek için bir haftanız var.

Neler yapmanız gerektiğini

- (a) teker teker belirler, öncelik sırasına dizer, işe öyle başlarsınız
- (b) pek düşünmeden işe atılırım

53. Size yakın insanlar, sizce

(a) çoğu konuda neler duyduğunuzu bilirler

(b) yalnızca siz duygularınızı daha önce onlara açmışsanız bilirler

54. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) kuramsallık

(b) kesinlik

55. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) kazanç

(b) iyilik

56. Bir işi yetiştirmeye çalışırken aşağıdakilerden hangisine güvenirsiniz?

(a) erken başlayıp bitirmek için bol bol zamanınızın kalmasına

(b) son anda devreye sokacağınız hızlı temponuza

57. Bir arkadaş toplantısında

(a) insanları bir araya getirip kaynaştırmaktan, eğlenceye katkıda bulunmaktan mı hoşlanırsınız

(b) karışmayıp herkesin bildiği gibi eğlenmesini mi seçersiniz

58. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) doğrudan

(b) dolaylı

59. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) kararlı

(b) bağlı, kendisini adanmış

60. Bir cumartesi sabahı o gün neler yapacağınız sorulsa

(a) oldukça kesin bir program aktarabilirsiniz

(b) yapabileceğinizin iki katını sıralarsınız

(c) bir şey söylemeyip, bekleyip görmelerini söylersiniz

61. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) girişken

(b) sessiz

62. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) düş gücü yüksek

(b) gerçekçi

63. Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

(a) kararlı

(b) sıcak kalpli

64. Gününüzün daha alışılmış her gün yaptığınız şeyleri içeren saatleri

(a) dinlendiricidir

(b) sıkıcıdır

Aşağıdaki sözcük çiftlerinden hangisi size daha yakındır?

65. (a) mesafeli (b) konuşkan

66. (a) yapmak (b) yaratmak

67. (a) barışçıl (b) yargıç

68. (a) planlı (b) plansız

69. (a) sessiz (b) hareketli

70. (a) mantıklı (b) büyüleyici

71. (a) yumuşak (b) sert

72. (a) sistematik (b) içinden geldiği gibi davranan

73. (a) konuşmak (b) Yazmak

74. (a) üretim (b) Tasarım

75. (a) başışlamak (b) Hoş görmek

76. (a) sistematik (b) Rastgele

77. (a) sosyal bir kişi (b) uzak duran bir kişi

78. (a) somut (b) soyut
79. (a) kim (b) ne
80. (a) içgüdü (b) Karar
81. (a) arkadaş toplantısı (b) tiyatro
82. (a) yapmak (b) icat etmek
83. (a) eleştirmeyen (b) Eleştiren
84. (a) dakik (b) Acele etmeyen rahat
85. (a) kuram (b) Kesinlik
86. (a) kuşkucu (b) güvenen
87. (a) değişken (b) durağan
88. (a) kuram (b) deneyim
89. (a) anlaşılmaya varmak (b) tartışmak
90. (a) düzenli (b) rahat
91. (a) işaret (b) sembol
92. (a) çabuk (b) dikkatli
93. (a) kabul etmek (b) değiştirmek
94. (a) bilinen (b) bilinmeyen

Ek 2: Anket Formu

Bu anket çalışması, yüksek lisans tezi çalışmasına katkı sağlamak için düzenlenmiştir. Çalışmanın amacı yatırımcıların, yatırım kararı verme aşamasında aldıkları riskin düzeyini belirlemektir. Anket formunda elde edilen bilgiler yalnızca bilimsel amaçla kullanılacaktır. Bu bilimsel çalışmaya içtenlikle katkıda bulunduğunuz ve zaman ayırdığınız için teşekkür eder, saygılarımızı sunarız.

1. Cinsiyetiniz?

☐ Bayan ☐ Bay

2. Medeni Haliniz?

☐ Evli ☐ Bekar

3. Yaş grubunuz?

☐ 18-24 ☐ 25-34 ☐ 35-44 ☐ 45-54 ☐ 55-64 ☐ 65+

4.Eğitim Durumunuz?

☐ Lise altı ☐ Lise mezunu ☐ Üniversite mezunu ☐ Yüksek Lisans ☐ Doktora

5. Hangi meslek grubunda çalışmaktasınız?

☐ Kamu ☐ Özel ☐ Emekli ☐ Diğer:.....(Lütfen belirtiniz)

6. Aylık Ortalama Net Geliriniz?

☐ 0-1.000 TL ☐ 1.001-2.000TL ☐ 2.001-3.000TL ☐ 3.001-4.000TL ☐ 4.001-5.000TL

☐ 5.001 TL Üzeri

7. Ne kadar zamandır yatırım yapıyorsunuz?

☐ Hiç ☐ 1 Yıl Kadar ☐ 1 İle 3 Yıl ☐ 3 İle 5 Yıl ☐ 5 İle 10 Yıl ☐ 10 İle 15 Yıl

☐ 15 Yıldan Fazla

8. Yatırım yaptığınız, yatırım araçları nelerdir? (Birden çok seçenek seçebilirsiniz)

☐ Hisse Senedi ☐ Mevduat ☐ Tahvil

☐ Yatırım fonu ☐ Döviz ☐ Hazine Bonosu

☐ Altın ☐ Forex ☐ Vadeli işlem sözleşmeleri

☐ Diğer: (Lütfen belirtiniz)

9. Portföyünüzde kullanabileceğiniz yatırım araçlarını önem derecesine göre sıralayınız.

(En önemlisi 1, En önemsizi 5)

☐ Hisse Senedi ☐ Mevduat ☐ Tahvil

☐ Yatırım fonu ☐ Döviz ☐ Repo ☐

Hazine Bonosu ☐ Altın ☐ Forex ☐ Vadeli işlem sözleşmeleri

☐ Diğer: (Lütfen belirtiniz)

10. Yatırım kararınızda etkili olan bilgi kaynaklarını önem derecesine göre sıralayınız.

(En önemlisi 1, En önemsizi 6)

☐ Arkadaşlarımdan tavsiyesini dikkate alırım.

☐ Basın (gazete, dergi, TV) yorumlarını dikkate alırım.

☐ Aracı kurumların tavsiyelerini dikkate alırım.

☐ Sezgilerimle hareket ederim.

☐ Kendim analiz ederim.

☐ Diğer.....(lütfen yazınız)

11. Yatırımlarınızı hangi sıklıkta gözden geçirirsiniz?

☐ Her gün ☐ Birkaç günde bir

☐ Haftada bir ☐ Ayda bir kez

☐ Birkaç ayda bir ☐ Düzenli olarak, fakat belirli bir periyot veremem

12. Yatırım yaparken aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile işlem yaparsınız?

☐ Aracı Kurumlar ☐ İnternet Yatırım Hesabı ☐ ATM (bankamatik) ☐

Telefon

☐ Diğer.....

13. Aşağıda verilen ifadelerden sizin için en uygun olduğunu düşündüğünüz bir seçeneği işaretleyiniz. (5: Tamamen hemfikir 1: Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor)

		Tamamen Hemfikir (5)	Hemfikir (4)	Tarafsız (3)	Fikirlerim Uyuşmuyor (2)	Fikirlerim Hiç Uyuşmuyor (1)
1.	En önemli yatırım hedeflerimden biri sermayeme enflasyon oranından daha fazla kazandıracak uzun vadeli getiri elde etmek.					
2.	Bana gelecek yıllarda sermaye ve/veya faiz kazançlarımın vergisini erteleyecek bir fırsat sağlayabilecek yatırımları tercih ederdim.					
3.	Yatırımlardan kısa vadede yüksek getiri beklemiyorum.					
4.	Benim temel yatırım hedeflerim uzun vadelidir					
5.	İstikrarlı bir yatırımda normal olarak elde edilebilecek getiriden, potansiyel olarak daha yüksek bir getiri sağlayabilecek bir yatırımın çok istikrarsız fiyat dalgalanmalarını kabul edebilirim.					
6.	Uzun vadeli daha yüksek getiri için, kısa vadeli zarar riskine girebilirim					
7.	Yatırım portföyümün düşük düzeyde likit olmasını finansal olarak kabul edebilecek durumdayım.					



Ek 3: Etik Kurul Onay Formu

Evrak Tarih ve Sayısı: 20/02/2020-839



T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğü

Sayı : 88083623-020
Konu : Etik Onay Hk.

Sayın Nazlı ULUPINAR

Tez çalışmanızda kullanmak üzere yapmayı talep ettiğiniz anketiniz İstanbul Aydın Üniversitesi Etik Komisyonu'nun 28.01.2020 tarihli ve 2020/01 sayılı kararıyla uygun bulunmuştur.

Bilgilerinize rica ederim.

e-imzalıdır
Dr.Öğr.Üyesi Alper FİDAN
Müdür Yardımcısı

Evrakı Doğrulamak İçin : <https://evrakdogrula.aydin.edu.tr/enVision.Dogrula/BelgeDogrulama.aspx?V=BEBL3AD3D>

Adres:Beşyol Mah. İnönü Cad. No:38 Sefaköy , 34295 Küçükçekmece / İSTANBUL
Telefon:444 1 428
Elektronik Ağ:http://www.aydin.edu.tr/

Bilgi için: Tuğba SÜNNETCI
Unvanı: Enstitü Sekreteri





ÖZGEÇMİŞ

Ad-Soyad : Nazlı Ulupınar

Öğrenim Durumu

Yüksek Lisans: : İstanbul Aydın Üniversitesi
İşletme Yönetimi 2018-2022

Lisans: : Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi
İşletme 2014-2016

Ön Lisans: : Namık Kemal Üniversitesi
Gıda Teknolojisi 2010-2013

Mesleki Deneyim

Unmaş Unlu Mamüller: Stajyer
Temmuz 2012

Erenköy Kız Anadolu Lisesi: Kantin Şefi
2015 - 2019

Ataşehir Anadolu Lisesi : Kantin Şefi
2019 - 2020

Merieux NutriSciences Türkiye: Müşteri Hizmetleri Temsilcisi
2021 - Halen

