T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ VE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN RİSKLİ YATIRIM NİYETİNE ETKİSİ

KADER MEŞE
15713030

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. SELİM AREN

İSTANBUL
2019

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ VE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN RİSKLİ YATIRIM NİYETİNE ETKİSİ

KADER MEŞE
15713030

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. SELİM AREN

İSTANBUL
2019

T.C.
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ VE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN RİSKLİ YATIRIM NİYETİNE ETKİSİ

KADER MEŞE
15713030

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih: 10.04.2019
Tezin Savunulduğu Tarih: 04.04.2019
Tez Oy Birliği ile Başarılı Bulunmuştur

	Unvan Ad Soyad	İmza
Tez Danışmanı	: Prof. Dr. Selim Aren	
Jüri Üyeleri	: Doç. Dr. Halil Emre Akbaş	
	Prof. Dr. Ebru Kabadayı	

İSTANBUL
NİSAN 2019

ÖZ

Kişilik Özelliği ve Finansal Okuryazarlığın Riskli Yatırım Niyetine Etkisi
Kader Meşe
Nisan, 2019

Bu çalışmanın temel amacı, kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler ve finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyeti üzerindeki etkisini incelemektir. Bu kapsamda çalışma iki farklı ülkede gerçekleştirilmiştir. Türkiye ve İtalya'da gerçekleştirilen araştırmada veriler anket yöntemi yoluyla toplanmıştır. Araştırmanın örneklemini kolayda örnekleme yöntemi ile bu iki ülkede eğitim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Örneklem grubu 281 kişiden oluşmaktadır. Araştırma bulguları SPSS 20 ve AMOS 20 programları kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın verilerinin analiz edilmesinde, frekans analizi, tanımlayıcı istatistik analizleri, güvenilirlik analizi, korelasyon analizi, keşfedici faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi, bağımsız örneklem T testleri kullanılmıştır. Sonuçlar, kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler ve finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyeti üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca araştırma dahilinde demografik özelliklerden cinsiyetin de riskli yatırım niyetini etkilediği ortaya çıkarılmıştır. Finansal okuryazarlık değişkeninin doğrudan etkilerinin yanı sıra dolaylı etkileri de dikkate alınmıştır. Bu çerçevede bağımsız değişkenler kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkinin ileri finansal okuryazarlığın yüksek ve düşük seviyelerine göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Bu doğrultuda bireysel kültürel değerler ve cinsiyet değişkenleri ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkide finansal okuryazarlığın moderatör etkisine rastlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Özellikleri, Bireysel Kültürel Değerler, Finansal Okuryazarlık, Riskli Yatırım Niyeti, Davranışsal Finans.

ABSTRACT

The Influence of Personality Traits and Financial Literacy on Risky Investment Intention
Kader Meşe
April, 2019

The main aim of this study is to examine the effects of personality traits, individual cultural values and financial literacy on risky investment intention. The study was conducted in Turkey and Italy, and the data was collected via questionnaires. The sample group consisted of 281 students studying in these two countries. Research findings were analyzed using SPSS 20 and AMOS 20 statistical software. Frequency analysis, descriptive statistics analysis, reliability analysis, correlation analysis, exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis, and independent sample T tests were used to analyze the data. The results indicate that personality traits, individual cultural values and financial literacy all have an impact on risky investment intention. The results also demonstrated that gender has an influence on risky investment intention. The study also examined how the relationship between independent variables and risky investment intention varies according to the level of financial literacy. The moderator effect of financial literacy was evident in the relationships between 1) individual cultural values and risky investment intentions, and 2) gender and risky investment intentions.

Key Words: Personality Traits, Individual Cultural Values, Financial Literacy, Risky Investment Intention, Behavioral Finance.

ÖN SÖZ

Bu çalışmanın hazırlanmasında bilgisi, tecrübesi, öğreticiliği ve yol göstericiliği ile bana destek olan değerli danışmanın Prof. Dr. Selim Aren'e, yüksek lisans sürecinin her aşamasında yanımda olan aileme, canım kardeşime sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul; Nisan, 2019 Kader Meşe

İÇİNDEKİLER

ÖZ ... iii
ABSTRACT ... iv
ÖN SÖZ ... v
İÇİNDEKİLER ... vi
TABLOLAR LİSTESİ ... viii
ŞEKİLLER LİSTESİ ... x
KISALTMALAR ... xi
1. GİRİŞ ... 1
2. LİTERATÜR GELİŞİMİ ... 4
2.1. Riskli Yatırım Kararı ... 4
2.2. Kişilik Özellikleri ... 7
2.3. Kültür ... 12
2.3.1. Kültürün Bireysel Düzeyde İncelenmesi ... 15
2.3.1.1. Kolektivizm Bireycilik ... 16
2.3.1.2. Güç Mesafesi ... 20
2.3.1.3. Erillik Dişilik ... 22
2.3.1.4. Belirsizlikten Kaçınma ... 24
2.3.1.5. Uzun Kısa Vade Yönelim ... 28
2.4. Finansal Okuryazarlık ... 31
2.5. Demografik Özellikler ... 40
3. METODOLOJİ ... 42
3.1. Araştırmanın Amacı ... 42
3.2. Araştırma Modeli ve Araştırmanın Hipotezleri ... 42
3.3. Veri Toplama Yöntem ve Ölçüm Araçları ... 43
3.4. Pilot Çalışma ... 45
3.5. Bulgu ve Yorumlar ... 46
3.5.1. Demografik Değişkenlere Ait Frekanslar ... 46
3.5.2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler ... 49
3.5.3. Normal dağılıma uygunluğun test edilmesi ... 51
3.6. Ölçek Geçerliliği ve Güvenilirliği ... 53

3.6.1. Keşfedici Faktör Analizi 53
3.6.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi 56
3.7. Hipotezlerin Testi 57
3.7.1. Ana Hipotezlerin Testi 57
3.7.2. Finansal Okuryazarlığın Düzenleyici Etkisi 61
3.7.3. Demografik Özelliklerin Testi 65
4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME 67
KAYNAKÇA 72
EKLER 84
ÖZ GEÇMİŞ 91

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: Hofstede Kültür Çalışması Boyutları 14
Tablo 2: Kolektivizm/Bireycilik Boyutu Özellikleri 17
Tablo 3: Güç Mesafesi Boyutu Özellikleri 21
Tablo 4: Erillik Dişilik Boyutu Özellikleri 23
Tablo 5: Belirsizlikten Kaçınma Boyutu Özellikleri 25
Tablo 6: Uzun Kısa Vade Yönelim Boyutu Özellikleri 29
Tablo 7: Finansal Okuryazarlık Tanımları 31
Tablo 8: Katılımcıların Cinsiyetlerinin Frekans ve Yüzdesi 46
Tablo 9: Katılımcıların Yaşlarının Frekans ve Yüzdesi 47
Tablo 10: Katılımcıların Eğitim Seviyesi Frekans ve Yüzdesi 47
Tablo 11: Katılımcıların Eğitim Alanları Frekans ve Yüzdesi 47
Tablo 12: Katılımcıların Ülkeleri Frekans ve Yüzdesi 48
Tablo 13: Finansal Okuryazarlık Frekans ve Yüzdesi 48
Tablo 14: Finansal Okuryazarlık Tam ve Sıfır Puan Alan Katılımcıların Frekans ve Yüzdesi 49
Tablo 15: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler 50
Tablo 16: Korelasyon Tablosu 51
Tablo 17: Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri 51
Tablo 18: Güvenilirlik Analiz Sonuçları 54
Tablo 19: Kabul Edilebilir Cronbach's Alpha Değerleri 56
Tablo 20: Uyum İndeksi Sonuçları 57
Tablo 21: Kolektivizm Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 58
Tablo 22: Erillik Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 58
Tablo 23: Güç Mesafesi Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 59
Tablo 24: Belirsizlikten Kaçınma Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 59
Tablo 25: Uzun Kısa Vade Yönelim Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 60
Tablo 26: Rekabet Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 60
Tablo 27: Zaman Baskısı Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi 61
Tablo 28: İleri Finansal Okuryazarlık Bağımsız Örneklem T Testi 61
Tablo 29: İleri Finansal Okuryazarlığın Bireysel Kültürel Değerler Üzerindeki Rolü 62

Tablo 30: İleri Finansal Okuryazarlığın A Tipi Kişilik Üzerindeki Düzenleyici Rolü 64
Tablo 31: Cinsiyet Bağımsız Örneklem T Testi 65
Tablo 32: İleri Finansal Okuryazarlığın Cinsiyet Üzerindeki Düzenleyici Rolü..... 66
Tablo 33: Hipotez Sonuçları Özet Tablosu 66

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Araştırma Modeli 43

KISALTMALAR

BKD : Bireysel Kültürel Değerler
CVSCALE : Cultural Value Scale
DFA : Doğrulayıcı Faktör Analizi
KFA : Keşfedici Faktör Analizi
OECD : Organization for Economic Co-Operation and Development
OECD INFE : OECD International Network on Financial Education
OECD PISA : OECD Programme for International Students Assessment
RYN : Riskli Yatırım Niyeti

1. GİRİŞ

Yıllar içerisinde çok sayıda çalışma bireylerin yatırım kararlarının altında yatan mekanizmayı anlamaya çalışmıştır. Geleneksel yaklaşımların öngördüğü rasyonel yatırımcı varsayımları karmaşık yatırım kararlarını açıklamaya yetmemektedir. Bu nedenle çalışmalar, bu kararları veren "insan"ı araştırmaya yönelmiştir. Yatırım kararlarının verilmesi sürecinin rasyonaliteden sapmalara yol açacak çeşitli davranışsal önyargılardan etkilendiğini öne süren çalışmalar ile yeni bir döneme girilmiştir. Davranışsal finansın ortaya çıkışı ile birlikte bilişsel ve duyusal birçok farklı faktörün yatırım kararlarına olan etkileri araştırılmaya başlanmıştır. Psikolojinin de yardımıyla kimi finansal kavramlar yeniden tartışılmaya açılmıştır.

Literatürde yatırım kararlarının gerçek yapısının açığa çıkarılması adına psikolojik faktörlerden demografik özelliklere farklı değişkenlere ilişkin çok sayıda çalışma ile karşılaşılabilir (Almenberg, Dreberb, 2012; Aspara, Tikkanen, 2011; Bontempo ve diğ,1997; Byrnes ve diğ., 1999; Carducci, Wong, 1998; Filbeck ve diğ., 2005; Guiso, Jappelli, 2008; Howlett ve diğ., 2008; Laitinen, Suvas, 2016, Lim ve diğ., 2013; Mayfield ve diğ., 2008; Mihet, 2013, Nakata, Sivakumar, 1996; Schaubroeck, Williams, 1993; Williams, Narendran, 1999; Prim ve diğ, 2017; Trang, Tho, 2017; Van Rooij ve diğ., 2011a; Wang ve diğ., 2011; Washington ve diğ., 2015; Weber, Hsee, 1998).

21. yüzyıl bireyleri için finansal kararlar günlük yaşamın bir parçası haline gelmiştir. Günümüzde, sosyal güvenlik ve emeklilik programlarına yönelik yapısal reformlar ve piyasa serbestleşmesi karar alma sorumluluğunun çoğunu kurumlardan (firmalar ve hükümetlerden) alıp bireylere vermektedir. Dolayısıyla bu durum artık bireyleri kendi maddi refahlarını sağlamak için daha fazla sorumluluk almak zorunda bırakmaktadır. Bu değişim yetersiz birikim ve yanlış yatırım kararları sonucunda gelecekte parasız kalma gibi bazı tehlikeleri de beraberinde getirmektedir (Lusardi, Mitchell, 2011, 2; Van Rooij ve diğ., 2011a, 450). Kişisel finansmanın uygun yönetilememesi ciddi ve uzun vadeli olumsuz sonuçlara yol açabilir. Açıkça görülmektedir ki bireylerin artan sorumlulukları ve finansal piyasalarda giderek daha

aktif rol alması finansal davranışların anlaşılmasının önemini arttırmaktadır. Bu doğrultuda çalışmamızda finansal risk alma davranışına etkisi olduğu düşünülen kişilik özelliklerinin, bireysel kültürel değerlerin ve finansal okuryazarlığın etkileri incelenmiştir.

Bireysel yatırımcıların risk alma davranışlarında risk ile ilgili değerlendirmelerinin yanı sıra davranışsal ve psikolojik özelliklerin de önemi yadsınamaz. Son yıllarda yapılan araştırmalar, kişilik özellikleri ile yatırımcı davranışları arasındaki ilişki üzerinde sıklıkla durmuştur. Kişiliğin risk alımını nasıl etkilediği farklı risk alanlarında araştırılmış ve bireylerin kişilik özeliklerinin risk alma eğilimlerini etkilediği ortaya konmuştur. A tipi kişilik sürekli mücadele eden hırslı yapısı ile karakterize edilir. Birçok çalışma durmak bilmeyen başarı odaklı yapıları ve rekabetçi özellikleri nedeniyle bu kişilerin finansal alanlarda daha fazla risk alma eğiliminde olduğunu belirtse bile bu konuda sınırlı sayıda çalışma gerçekleştirilmiştir Carducci, Wong (1998) bu kişiliğin finansal risk alımında önemli bir yeri olduğunu saptamıştır. Kişiliğin riskli yatırım niyetini üzerindeki etkisini araştıran çalışma ise çok daha azdır.

Bireysel kültürel değerler, kültürel yönelimlerin bireysel düzeyde incelenmesini ifade eder. Hofstede, kültürü bir grubun üyelerini diğerlerinden ayıran zihnin ortak programlaması olarak tanımlamaktadır (Hofstede ve diğ., 2010, 8). Kültür kişilerin dünya algısını şekillendirmekte ve davranışlarına yön vermektedir. Hofstede tipolojisi araştırmalarda en yaygın kullanılan kaynaktır. Yoo ve Donthu (2005), Yoo (2009), ülke düzeyinde tasarlanmış bu tipolojinin bireysel seviyede uygulanması amacıyla Hofstede çalışmasını temel alarak CVSCALE ölçeğini geliştirmişlerdir. Bu ölçek beş alt boyuttan oluşmaktadır; güç mesafesi, kolektivizm/bireycilik, erillik/dişilik, belirsizlikten kaçınma ve uzun/kısa vade yönelim.

Bahsedildiği üzere bireyler finansal kararlarında artan bir sorumluluğa sahiptir. Dolayısıyla bu durum finansal bilginin önemini arttırmaktadır. Fakat çalışmalar göstermektedir ki dünya genelinde yaygın bir finansal bilgisizlik söz konusudur (Lusardi, Mitchell, 2011; Atkinson, Messy, 2012). Günümüzde yatırımcılar geniş bir finansal ürün yelpazesiyle karşı karşıya kalmaktadır (Lusardi, Mitchell, 2007a, 36) ve finansal ürünler, özellikle finansal açıdan yeterli bilgi sahibi olmayanlar kişilere karmaşık ve anlaşılması güç gelmektedir (Van Rooij, ve diğ., 2011a, 462). Finansal kararlarının olası ekonomik sonuçları hakkında basit tahminlerde bile bulunamayan

bireylerin, yeterli bilgi sahibi olmadan etkili yatırım kararları vermesi olası değildir. Literatür finansal okuryazarlığın, finansal alanda risk alma davranışı ile yakından ilgili olduğunu belirtir (Guiso, Jappelli, 2008; Almenberg, Dreberb, 2012). Bu doğrultuda çalışmamızda ileri derecede finansal bilgiye sahip olmanın riskli yatırım niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Ayrıca, finansal okuryazarlığın direkt etkilerinin yanı sıra dolaylı etkilerine de yer verilmiştir.

Bu çalışma kapsamında kişilik özelliklerinin, bireysel kültürel değerlerin ve finansal okuryazarlığın bireylerin riskli yatırım niyetine etkisinin araştırılması hedeflenmektedir. Bu amaçla araştırma Türkiye ve İtalya'da toplamda 281 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Çalışma dört ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm olan girişin ardından takip eden ikinci bölümde ilgili değişkenler mevcut literatür dahilinde incelenecek, üçüncü bölümde kavramsal altyapısı sunulan modellerin ve hipotezlerin test edilmesine yer verilecektir. Çalışmanın son bölümde ise sonuç ve değerlendirme yer alacaktır.

2. LİTERATÜR GELİŞİMİ

Bu bölümde araştırmanın değişkenleri ile ilgili literatür incelenecek araştırma modelinin ve hipotezlerinin teorik altyapısı ortaya konacaktır. İlk bölümde riskli yatırım kararı ardından sırasıyla araştırmanın depişkenleri olan kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler, finansal okuryazarlık ve ayrıca demografik özellikler ele alınacaktır.

2.1. Riskli Yatırım Kararı

Günümüzde yatırım kararları rasyonel bir temelde gerçekleşmediği yaygın olarak kabul edilmektedir. Geleneksel yaklaşımların aksine Kumar, Goyal (2015, 89), yatırımcıların kararlarının psikolojik olarak önyargılı (bias) olduğunu ifade eder. Araştırmacılar verilen kararların kişilik özellikleri (Filbeck ve diğ., 2005; Mayfield ve diğ., 2008; Carducci, Wong 1998), cinsiyet (Byrnes ve diğ., 1999), girişimcilik (Forlani, Mullins, 2000), kültür (Weber, Hsee, 1998), gibi farklı değişkenlerin yatırımcı davranışları üzerindeki etkilerini araştırmışlardır.

Riskten kaçınma, risk ve belirsizlik altında verilen bireysel kararları etkileyen önemli değişkenlerden biri olarak sıklıkla araştırılmıştır. Lim ve diğ., (2013, 304), riskli varlıklara yatırım yapma niyetleri üzerine risk ve belirsizlikle ilgili tutum ve algıların önemli bir rolü olduğunu, riskten ve belirsizlikten kaçınmanın bireysel yatırım niyetini etkileyen faktörler olduklarını belirtmektedir. Tseng, Yang, (2009, 46), riskten kaçınmanın finansal davranışların anlaşılmasında önemli bir role sahip olduğunu ifade eder. Riskten kaçınan bireyler olumsuz sonuçlara olumlu sonuçlardan daha fazla ağırlık vermeleri nedeniyle kayıp ihtimalini olduğundan daha yüksek görmektedir (Sitkin, Weingart, 1995, 1574; Tseng, Yang, 2009, 46; Tseng, 2013, 581). Risk almaya karşı sahip olunan bu olumsuz tutum, riskli yatırımlardan kaçınmak için daha güçlü bir arzu ortaya çıkmasına neden olacaktır. Sitkin, Weingart (1995, 1574), risk eğilimi daha yüksek olan bireylerin durumları/olayları daha az riskli algıladıklarını belirtmişlerdir. Tseng, Yang (2009, 46)'e göre riskten kaçınma seviyesi yüksek olan bireylerin, yüksek belirsizlik durumlarında riskli yatırımlara

yönelme olasılıkları daha düşüktür. Riskten kaçınma davranışının riskli yatırım niyeti ile ters ilişkili olması beklenir. Yani riskten kaçınma seviyesi arttıkça, bireylerin daha az riske girmesi beklenmektedir (Mayfield ve diğ., 2008, 220).

Riskten kaçınmanın yanı sıra belirsizle ilgili algılar, belirsizlikten kaçınma, bireysel yatırım niyetini etkileyen faktörlerdendir. Hofstede ve diğ (2010, 208), düşük belirsizlikten kaçınmaya sahip bireylerin, belirsizlik karşısında büyük bir rahatsızlık duymadıklarını ve risk almaya daha eğilimli olduklarını yüksek belirsizlikten kaçınmaya sahip kişilerin ise bulundukları çevreyi kontrol altına almak istediklerini belirsizlikten hoşlanmadıkları, risk almaktan kaçındıklarını belirtmektedir.

Risk seviyesinin öznel hissi olarak tanımlanan algılanan risk (Washington ve diğ., 2015, 211), yatırım kararlarında etkili olan bir diğer faktördür. Risk algısının davranışlar üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar daha az riskli olarak algılanan davranışlara karşı bireylerin daha olumlu bir tutum içerisinde olduğunu belirtmektedir (Trang, Tho, 2017, 270; Washington ve diğ., 2015, 211; Lim ve diğ., 2013, 304). Risk algısının duruma özgü, bir uyarana karşı geçici bir tepki olduğunu belirten Lim ve diğ., (2013, 304), risk algılarının dinamik bir yapıda olduğunu ve içeriğe göre değişiklik gösterdiğini belirtmektedir. Objektif riskten ziyade, algılanan riskin karar vericileri belirli bir davranışa motive ettiğini ifade eden Choa, Leeb, (2006, 119), yaptıkları çalışma sonucunda yüksek risk algısının hisse senedine yapılan yatırımların yüzdesini önemli derecede düşürdüğünü saptamışlardır.

Algılanan riskin yatırım kararlarının verilmesinde markanın etkilerine aracılık ettiğini belirten Washington ve diğ., (2015, 222), çalışmasında marka değeri arttıkça algılanan riskin azaldığı ve bu durumun yatırım niyetini arttırdığını saptamışlardır. Bu çalışma sonucunda algılanan kalitenin, şirkete ilişkin yatırım riski algısını önemli ölçüde etkilediği gözlenmiştir. Trang, Tho, (2017, 270), bireylerin yatırım kararlarını faydayı maksimize etmek yerine riski önlemeyi amaçlayarak verdiklerini bu nedenle algılanan riskin yatırımcı kararlarını anlamada önemli bir yeri olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca algılanan risk yatırım niyetleri üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiye sahiptir. Aynı doğrultuda Sitkin, Weingart (1995, 1589), algılanan risk ile riskli karar alma arasında negatif bir ilişki bulunduğunu belirtir. Adı geçen çalışmalardan yola çıkarak risk algısının birey davranışlarına yön verdiği, bir durumun daha az riskli olarak algılanmasının bu duruma karşı daha olumlu bir tutumun ortaya çıkmasına sebep olduğu görülmektedir.

Yapılan çalışmalar (Ali, 2011; Washington ve diğ., 2015; Aspara, Tikkanen, 2011) tüketicilerin marka/ürüne karşı olan algılarının yatırım kararlarında çok önemli bir rol oynadığını, markaya karşı sahip olunan olumlu tutum, markaya yatkınlık ve bağlığın, şirket imajının bu firmaların menkul kıymetlerine yatırım yapma niyetini olumlu yönde etkileyeceğini, bu anlamda yatırımın risk ve getirisinin ötesinde ekstra bir motivasyon oluşturduğunu belirtmektedir. Bu tutum ne kadar pozitif olursa, bireylerin yatırım niyeti o derecede güçlenmektedir.

Aspara, Tikkanen (2011, 79), benzer risk-getiri profiline sahip şirketlerin hisse senetleri arasında bir seçim yapılması gerektiğinde yatırımcıların kendilerinde en olumlu etkiyi yaratan şirketlerin hisse senetlerini seçmeye eğilimli olduklarını belirtmektedir.

Finansal risk toleransı ise bireylerin yatırım kararı verirken kabul etmeye hazır olduğu maksimum belirsizlik miktarı olarak Grable, (2000, 625) tarafından tanımlanır ve ekonomik ve sosyal hayatın birçok bölümüne ilişkin olduğu belirtilir. Risk toleransı ve yatırım kararları arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında Pak, Mahmood (2015, 374), risk toleransının riskli yatırımlara yönelme niyeti üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu, daha yüksek risk toleransına sahip olmanın hisse senedine yatırım yapma niyeti ile pozitif ilişkili olduğunu saptamıştır.

Bireysel yatırımcıların risk alma davranışlarında risk ile ilgili değerlendirmelerinin yanı sıra davranışsal ve psikolojik özelliklerinin de önemi yadsınamaz. Son yıllarda yapılan araştırmalar, yatırımcı davranışlarını analiz etmeye ve bireylerin yatırım kararlarındaki değişiklere hangi faktörlerin sebep olduğunu anlamlandırmaya çalışmaktadır. Bu çerçevede kişilik özellikleri ile yatırımcı davranışları arasındaki ilişki üzerine sıklıkla çalışılmıştır. Bu çalışmalar farklı kişilik türleri/teorilerinden yararlanılarak gerçekleştirilmiştir (Filbeck ve diğ., 2005, 171; Mayfield ve diğ., 2008, 220; Carducci, Wong 1998, 356). Bu çalışmalar bireylerin kişilik özeliklerinin risk alma eğilimlerini etkilediğini ortaya çıkarmıştır.

Gelir, cinsiyet, eğitim düzeyi, bilişsel yetenek, yaş gibi özellikler bakımından farklılık göstermeyen iki bireyin vereceği finansal kararlarda dahi önemli farklılıklar olabileceği ve bu farklılıkların kişilik özelliklerinden kaynaklanabileceğini belirten Bucciol, Zarri, (2015, 17), bireylerin kişilik özelliklerinin bireysel yatırımcıların

portföy tercihlerine olan etkisini araştırdığı çalışmasında finansal risk alma ile kişilik özellikleri arasında önemli bir bağ olduğunu ortaya koymuştur.

Kişilik özelliklerinin yatırım kararlarındaki etkisini Durand ve diğ., (2013) araştırmıştır. Bu çalışmada yazarlar hangi kişilik özelliklerinin bu etkiyi ortaya çıkardığını saptamanın zorluğundan bahsetmekte ve yaptıkları meta-analitik analiz sonucunda en önemli özelliklerin risk alma eğilimi, olumsuz duygular, dışadönüklük, erillik, yenilikçilik tercihi olduğunu saptamıştır.

Finansal olarak başarının kaynağında bireylerin kişilik özellikleriyle sosyoekonomik durumlarının bir kombinasyonunun yattığını ifade eden Grable (2000, 628) yaptığı çalışmadan elde ettikleri bulgularla Carducci, Wong (1998), çalışmasını desteklemekte ve tip A bireylerin risk toleransının daha yüksek olduğu ve bunun yanı sıra bu bireylerin daha yüksek düzeyde eğitim seviyesine, finansal bilgiye, gelire ve mesleki başarıya sahip olduklarını ifade etmektedir. Daha önce yapılmış bu çalışmalar ortaya koymaktadır ki bireylerin yatırım niyetleri kişilik özelliklerine göre değişiklik göstermektedir.

2.2. Kişilik Özellikleri

A tipi kişilik çalışmalarının başlangıcı iki kalp doktorunun araştırmalarına dayanmaktadır. Friedman ve Rosenman koroner kalp hastalarının gösterdikleri bazı ortak davranışlar olduğunu fark etmesiyle A/B tipi kişilik ortaya çıktmıştır. Tip A bireylerin bazı önemli özellikleri; rekabetçi eğilimler, sinirlilik, başarı hedefleri, düşmanca tavırlar, saldırganlık, yavaş durumlara karşı sabırsızlık, zaman baskısı, yüksek bir yaşam hızı, işe bağımlılık, aynı anda birden fazla faaliyetle uğraşma, hızlı konuşma, sürekli olarak diğerlerine meydan okumadır. Literatürde bu kişilik durmaksızın daha fazla başarıları hedefi ve bu nedenle sürekli bir çaba, mücadele halinde olmakla ilişkilendirilir (Jamal, Baba, 2003, 40; Ward, Eisler, 1987a, 319; Taylor ve diğ., 1984, 403). Tip B olarak tanımlanan kişilik ise bireyde Tip A davranışlarının var olmamasıdır.

Ağırlıkla Tip A davranışın kalp hastalıkları ve farklı sağlık sorunlarıyla ilişkisi araştırılmıştır. Friedman ve Rosenman'ın ardından gelen birçok çalışma bu kişilik özelliği ile koroner kalp hastalığı, (Rosenman ve diğ., 1975; Booth-Kewley, Friedman, 1987; Pollock ve diğ., 2017) hipertansiyon (Al-Asadi, 2010), kan basıncı

(Begley ve diğ., 2000), depresyon (Bluen ve diğ., 1990) gibi farklı sağlık sorunları arasında ilişkiye rastlamıştır.

Tip A çalışmaları bu davranışın bütün boyutlarının sağlık sorunları gibi negatif çıktılarla ilişkili olmadığı aksine bazılarının olumlu etkilerinin olduğu saptamıştır. Spence ve diğ., (1987) yaptıkları çalışma sonucunda birbirinden bağımsız iki faktör ortaya çıkarmışlardır; başarı çabası (AS) ve sabırsızlık-sinirlilik (II). Başarı çabası boyutu genellikle çalışkanlık, işini aşırı ciddiye almak, başarı, yüksek performans gibi çıktılarla ilişkilendirilirken, sabırsızlık-sinirlilik boyutuna sahip kişiler sabırsız, sinirli ve öfkeye meyilli olarak nitelendirilir ve bu boyut sağlık sorunlarıyla ilişkilendirilir (Spence ve diğ., 1987, 523; Bluen ve diğ., 1990, 212; Begley ve diğ., 2000, 216; Barling, Charbonneau, 1992, 370).

Günlük hayatta akademik başarıdan, iş hayatına kadar birçok durum rekabetçi bir yapıyı da beraberinde getirmektedir. Tip A sürekli olarak mücadele halinde daha az zamanda daha fazla iş yapma arzusuyla çevresindeki herkesle rekabet halindedir. Sürekli bir yarış halinde olan Tip A, yakın çevresinde yarışacak başka kimse olmadığında, kendileri ile yarışacaklardır. Zorluklarla mücadele etmekten hoşlanan bu bireyler için işleri yüksek önceliğe sahiptir ve işlerini işyerinde bırakmakta güçlük çekerler. (Rayburn, Rayburn, 1996, 1210).

Van Egeren ve diğ., (1982) gerçekleştirmiş olduğu çiftler halinde karma güdü oyunu çalışmasında eşleştirilen A Tipi bireyler daha az iş birliği yapmış ve daha çok rekabet etmiştir. Beş kat daha fazla rekabet mesajı gönderen bu kişiler, Tip B'ye göre daha az iş birliği yapan ve daha az ödüllendirilmiştir. Ayrıca Tip B'nin aksine eşleriyle daha fazla hakimiyet yarışına girmiştir. Her iki eş de Tip A özellikleri gösteren takımlarda, daha fazla tehdit ve kızgın duygular içeren mesaj gönderilmiş ve daha fazla mesaj reddedilmiştir. Açıkça Tip A daha agresif ve rekabetçi davranışlar sergilemiştir. Ayrıca yüksek derecede rekabetçi/düşman doğası gereği Tip A, hafif zorluktaki güçlüklere bile yüksek fizyolojik tepkiler vermektedir (Dembroski' ve diğ., 1979, 210). Rekabetin slot makinası oynamanın önemli sebeplerinden biri olduğunu belirten Griffiths, Dancaster, (1995, 547), rekabetçi doğası gereği Tip A bireylerin kumar bağımlılığı ihtimalinin daha yüksek olduğunu belirtmektedir.

Tip A bireyler rekabet etme eğilimleri ve hırslı yapıları sebebiyle hedeflerini her zaman ulaşabileceklerinin ötesine koyar. Bu nedenle belirledikleri hedefler gittikçe

zorlaşmaktadır. Bu kişiler kendilerini sahip oldukları başarılar üzerinden değerlendirir dolayısıyla şahsi standartları oldukça yüksektir (Flett ve diğ., 1994, 478). Kendilerini mükemmel performans sergileyen bireylerle karşılaştırma eğiliminde oldukları için kişisel hedeflerini içsel standartları yerine dışsal standartlara, mükemmel performans standartlarına dayandırmaktadırlar (Ward, Eisler, 1987a, 319). Birçok çalışma Tip A bireylerinin gerçek performanslarını aşan, yüksek seviyede kişisel hedefler belirlediklerini ortaya koymuştur. Bu karşılık Tip B ise kendileri için daha gerçekçi hedefler belirlemektedir (Ward, Eisler, 1987a, 468; Taylor ve diğ., 1984, 403; Furnham ve diğ., 1985, 40; Ward, Eisler, 1987b, 468).

Başarı için sürekli çaba gösteren Tip A daha önce elde ettikleri sonuçlardan bağımsız olarak, aşırı yüksek ve esnek olmayan standartlar belirlemektedir. Fakat bu durum her zaman daha iyi performansla sonuçlanmamaktadır (Grimm, Yarnold, 1984, 60). Gerçek performanslarının çok üzerinde hedefler koymaları ve bunlara ulaşamamaları Tip A'yı kişisel hedeflerine ulaşamamış gibi gösterebilir. Ayrıca bu bireylerin performanslarına ilişkin sahip olduğu yüksek standartlar, performans memnuniyetsizliği gibi negatif psikolojik sonuçlar ve başarısızlık durumları da hayal kırıklığı, öfke, saldırganlık gibi olumsuzlara yol açabilmektedir (Ward, Eisler, 1987b, 464).

Başarı ile bu kişilik arasında sıklıkla ilişki kurulmaktadır. A Tipinin daha yüksek başarılara sahip olması olasıdır. Howard ve diğ., (1977, 834) gerçekleştirdikleri araştırmada Tip A yöneticilerin daha yüksek kazanç elde ettikleri ve yüksek büyüme oranı gösteren şirketlerin yöneticilerinin çoğunlukla bu kişilik tipine sahip olduğunu saptamıştır. Öğrencilerin akademik başarıları üzerinde yapılan araştırmalar Tip A öğrencilerin yüksek akademik başarıya daha fazla önem verdiğini ve bunun için daha fazla çaba gösterdiğini öne sürmektedir. Spector, O'Connell (1994, 3) başarma güdüsü yüksek olan Tip A'nın ilgili boyutunun akademik başarı ile, Spence ve diğ., (1987, 523) de not ortalaması ile anlamlı ve pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Tip A bireyleri okul yaşamında yüksek not notlar almaya önem vermekte ve Tip B ile karşılaştırıldığında daha yüksek akademik başarılar elde etmektedir. Buna karşılık Tip A sınav stresini Tip B'den daha yoğun bir şekilde hissetmektedir (Lovallo ve diğ., 1986, 130). Ovcharchyn ve diğ., (1981, 254) ve Sparacino, Hansell, (1978, 453) yaptıkları çalışmada A Tipi öğrencilerin daha fazla akademik etkinliğe katıldığını, akademik başarıya daha fazla önem verdikleri ve B tipi öğrencilerle

karşılaştırıldığında daha yüksek performans sergilediklerini ortaya çıkarmıştır. Aynı doğrultuda Matthews ve diğ., (1980, 964) ve Taylor ve diğ., (1984, 412) akademik başarı ile ilişkili olduğunu saptamıştır.

Başarma çabası ile hareket eden, yeterli çaba göstererek hedeflerini ulaşabileceklerine inanan Tip A istedikleri başarıyı yakalayamadıkları durumlarda ise başka yollar kullanarak bu başarıya ulaşamaya çalışmaktadır. Perry ve diğ., (1990, 463) Tip A'nın, tek başına performans göstermesi ya da birine karşı yarışması önemli olmaksızın, başarmak için hile yapmaya (kopya çekmeye) daha yatkın olduğunu saptamıştır.

Feather, Volkrner, (1991, 23), A Tipi kişilerin iş seçimlerini daha yüksek çaba isteyen, daha zor işlerden yana kullanacaklarını ifade eder. Bu bireyler aşırı hırslı ve rekabetçi doğası gereği yaptıkları işlerde dayanma sınırlarına yakın performans sergilemekte ve yorgunluklarını da gizlemektedirler (Carver ve diğ.,1976, 461). Yani Tip A, zorlu olduğunu düşündüğü bir görevi başarmak için olumsuz duygularını, yorgunluğunu bastırır veya reddeder; başarmak için limitlerini zorlar. Bu kişiler zaman kısıtı olmayan işler için bile performans limitlerini zorlamaktadır, buna karşılık Tip B ise kendi sınırlarının daha farkında hareket etmektedir (Burnam ve diğ., 1975, 77).

Zaman aciliyeti Tip A'nın en belirgin özelliklerinden biridir. Sürekli olarak başarılarını en kısa zamanda elde etmek için çaba gösteren bu bireyler zamana karşı oldukça duyarlıdır (Rayburn, Rayburn, 1996, 1212). Beklemekte başarılı değildirler. Maksimum hızla çalışmakla karakterize edilen Tip A'nın yavaşlamakta zorunda kaldığında zorlanmakta (Glass ve diğ., 1974, 126), herhangi bir gecikme onları daha da sabırsız yapmakta, öfkeli davranışlar sergilemelerine neden olmaktadır (Burnam ve diğ., 1975, 77, Glass ve diğ., 1974, 126). Yani zaman aciliyeti yaşayan Tip A'nın, çalışma hızlarını yavaşlatmak zorunda kaldıkları durumlar, sadece sabırsızlığa yol açmamakta ayrıca sinirliliğe de neden olmaktadır. Ayrıca bu davranış modelinin işyeri saldırganlığında önemli rol oynayan kişisel özelliklerden biri olduğu belirtilmektedir (Baron ve diğ., 1999, 293).

Günümüzde rekabet günlük hayatın bir parçası haline gelmiştir. Fakat rekabet etmek, kaybetme durumunda doğacak riskleri göze almayı beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla Tip A bireylerin sahip oldukları rekabetçi doğaları ve başarma istekleri

risk almaya daha yatkın olmalarına sebep olacaktır. Finansal risk alımı ile bu kişilik arasındaki ilişki literatürde az sayıda çalışma tarafından araştırılmıştır. Tip A kişilerin finansal riskler almaya daha yatkın olduğunu belirten Carducci, Wong (1998, 356), bunun nedenini başarı odaklı ve rekabetçi doğaları olarak ifade etmiştir. Schaubroeck, Williams (1993, 863) Tip A bireylerin; Williams, Narendran (1999, 103) da bu kişiliğe sahip yöneticilerin daha fazla risk aldığını saptamıştır.

Strube ve diğ., (1987, 956), kişilerin yetenekleri üzerinde belirsizlik yaratan (başarısızlık, kontrol dışı olaylar gibi) durumlar karşısında Tip A bireylerinin kendini değerlendirme adına aktif çaba göstereceklerini ifade eder. Williams, Narendran (1999, 103), bu değerlendirme çabası sonucunda ise riskli seçenekleri tercih etmeye daha yatkın olduklarını belirtir.

Hareket -duygu kompleksi olarak nitelendirilen bu davranış kalıbı duyarlı bireylerde, bireysel yatkınlığın sonucu olarak, uygun koşullarla karşılaştıklarında ortaya çıkmaktadır. Yani Tip A modeli, koşullardan bağımsız değildir. Kişilik özellikleri davranışları şekillendirmenin yanı sıra, belirli olayların bazı tepkileri ortaya çıkarmasını sağlamaktadır. Bu tepkileri ortaya çıkarabilecek durumların neler olduğunu bilmek Tip A'nın risk davranışını anlamada önemli bir yere sahiptir. Weber ve diğ. (2002, 264) riskli karar vermenin alana özgü olduğunu, bireylerin ne sürekli riskten kaçınan ne de sürekli olarak risk arayan yapıda olduklarını belirtmektedir. Glass ve diğ., (1974, 126) zorlayıcı durumların karakteristik olarak bu kişilik yapısına yatkın bireylerin davranışlarını etkilediğini belirtir. Bu nedenle bazı uygun durumlar, belirli bireylerde A tipi reaksiyon uyandırır. Tip A'nın rekabet, başarma güdüsü, zaman baskısı gibi özellikleri; rekabet, mücadele, ağır iş yükü, stres gibi çeşitli koşullar altında ortaya çıkabileceği araştırmalar tarafından ortaya konmuştur (Schaubroeck, Williams, 1993, 865; Howard, 1997, 834; Taylor ve diğ.,1984, 403). Buradan yola çıkarak sürekli olarak başarma çabası içinde olan Tip A'nın başarılarını sağlayabilmek için risk alma niyeti daha yüksek olacaktır.

Kişilik özellikleri, girişimcilik çalışmalarında sıklıkla kullanılan değişkenlerden biridir. Tip A kişilik ile girişimcilik ilişkisi üzerine çok sayıda çalışma bulunmamasına rağmen bu konu üzerine yapılan sınırlı çalışmalar, bu kişilik ile girişimcilik özellikleri arasında ilişkiye rastlamıştır (Babb, Babb, 1992; Begley, Boyd, 1987; Viinikainen ve diğ., 2016). Girişimcilik çalışmalarında risk almanın girişimcilik özelliklerin birisi olduğu savunulmaktadır (Stewart, Roth, 2001, 145).

Williams, Narendran, (1999, 102) ve Carducci, Wong, (1998, 356) Tip A bireylerin risk almaya yatkın olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle Tip A kişilik özellikleri ile risk alma arasında ilişki kurulabilir.

Kişilik özellikleri bireylerin risk alma davranışını yalnızca finansal alanda etkilememektedir. Risk davranışının ekonomik kararlar dışında bireylerin hayatına yansıyan alanlardan biri de riskli araba kullanmadır (Abay, Mannering, 2016, 66). Riskli araba kullanma, kişilik özelliklerini ve buna bağlı risk alma davranışını yansıtmaktadır. Kişiliğin trafik kazaları, riskli araç kullanımı ve hız yapmada oynağı rolü araştıran çok sayıda çalışma mevcuttur (Sümer, 2003; Constantinoua ve diğ., 2011; Greaves, Ellison, 2011; Ulleberg, Rundmo, 2003; Machin, Sankey, 2008). Literatürde riskli araç kullanımı Tip A kişilik ile de ilişkilendirilmiştir. Yapılan çalışmalar Tip A bireylerin kazalara karışma oranının daha yüksek olduğunu, daha yüksek oranda sabırsızlık ve sinirlilik hissi yaşadıklarını ve araç kullanırken daha fazla risk aldıklarını (Perry, Baldwin, 2000; Magnavita ve diğ., 1997), daha çok hız yaptıklarını (Tay ve diğ., 2003) ortaya koymuştur. Rekabet söz konusu olduğunda ise Tip A daha hızlı araç kullanmakta, daha fazla kazaya karışmakta ve daha fazla risk almaktadır (Shahidi ve diğ., 1991, 1279). Abay, Mannering, (2016, 58) bireylerin risk alma davranışının hayatın farklı alanlarında gözlemlenebileceğini ve riskli sürüş davranışı ile finansal konularda risk alma davranışı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmektedir.

Bahsedilen çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda Tip A kişilik ile riskli yatırım niyetini arasında anlamlı bir ilişki olması beklenmektedir. Dolayısıyla araştırmanın hipotezi;

H1: A tipi kişilik özelliklerinin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi vardır.

2.3. Kültür

Kültürün birey davranışlarına etkisini araştıran çalışmalarla literatürde sıklıkla karşılaşılabilir. Kabul edilen ortak bir tanımı olmasa da en eski tanımlarından biri Tylor (1874,1) tarafından, “toplumun bir parçası olarak bireyler tarafından edinilen bilgi, inanç, sanat, hukuk, ahlak, gelenek ve diğer yetenek ve alışkanlıkların bütünü” olarak yapılmıştır. Spencer-Oatey (2008, 3), bir grup insan tarafından paylaşılan ve her bir üyenin davranışını ve diğer bireylerin davranışlarının 'anlamını'

yorumlamasını etkileyen bir dizi temel varsayımlar, değerler, yönelimler, inançlar, politikalar, prosedürler ve davranış kuralları olarak tanımlamıştır. Literatürde en sık kullanılan tanım ise Hofstede'e aittir. Hofstede "bir grubun üyelerini diğerlerinden ayıran zihnin kolektif programlanması" olarak tanımlamıştır (Hofstede, McCrae, 2004, 58).

Bireylerin dünya algısını şekillendiren ve davranışlarına yön veren değerler bütünü olan kültürün literatürde etik karar verme (Yoo, Donthu, 2002), girişimcilik (Hayton ve diğ.,2002; Lumpkin ve diğ, 2010), inovasyon (Prim ve diğ, 2017), yeni ürün geliştirme (Nakata, Sivakumar, 1996), bankacılık riski (Ashraf ve diğ, 2016), servis kalitesi (Donthu, Yoo, 1998), risk algısı (Weber, Hsee, 1998; Bontempo ve diğ,1997) üzerine etkisi araştırılmıştır.

Lenartowicz, Roth (1999, 782), kültürel değerlendirmeyi, geçerli bir kültürel gruplamanın belirlenmesi olarak tanımlarlar. Bu amaçla yazarlar çalışmalarında kültürel değerlendirmeye yönelik dört temel yaklaşımı belirlemişlerdir: etnolojik tanımlama, bölgesel üyelik-vekil (proxy) kullanımı, doğrudan değer çıkarımları ve dolaylı değer çıkarımları.

Etnolojik tanımlama: Bu yaklaşımı yazarlar kültürleri tanımlamak ve / veya karşılaştırmak için temel olarak kullanılan, tipik sosyolojik, psikolojik ve / veya antropolojik nitel yaklaşımlar olarak açıklar. Diğer bir yaklaşım olan bölgesel üyelik işletme literatüründe sıklıkla kullanılmaktadır. Bu yaklaşım kültürü yansıtan ya da benzeşen, milliyet, doğum yeri gibi özelliklerden yola çıkarak kültürel grupları tarif eden, proxy kullanımına dayanır. Doğrudan değer çıkarımları yaklaşımı, bir örneklemdeki değerlerinin ölçülmesini ve bunların toplamına dayanarak kültürel özelliklerin çıkarılmasını ifade eder. 70'ten fazla ülkede yaptığı çalışma sonucunda kültürü tüm ülkelerde karşılaşılan beş boyutta inceleyen Hofstede çalışması buna örnek verilebilir. Dolaylı değer yaklaşımında ise doğrudan grup üyelerini ölçmeden kültürel grupların özelliklerini ortaya koymak için ikincil veriler kullanılır. Bahsedilen yaklaşımlardan etnolojik tanımlama kültür odaklı bir yaklaşım olup nitel bir değerlendirmedir. Buna karşı işletme çalışmalarında ağırlıklı olarak kullanılan çalışmalar kişilik merkezli, nicel çalışmalardır.

Grupları birbirinden ayıran kültür, kolektif bir özellik olup doğrudan gözlemlemek mümkün olmasa da davranışlarda kendini gösterir (Hofstede, McCrae, 2004, 58).

İçinde doğup yaşanan kültürden etkilenmemek imkansızdır. Bu nedenle kişiler kültürlerinin bazı özelliklerini taşır ve bir anlamda yaşamlarında yol gösterici ilkeler haline getirir. Toplum da bu sosyal normlar sistemini paylaşmaktadır; aile, okul, politika, sosyal hayat gibi farklı yapılar üzerinde etkileri görülmektedir. Kültürel değerler neyin kabul edilebilir, etik, iyi ve kötü olduğunu belirlemektedir. Bunlara uymayan üyeler ise toplum tarafından reddedilebilir.

Literatürde en yaygın kullanılan tipoloji Hofstede'e aittir. Ayrıntılı bir araştırmanın ürünü olan bu çalışma çerçevesinde 72 ülkede 116.000'in üzerinde IBM çalışanı incelenmiştir (Soares ve diğ., 2007, 280; Bearden ve diğ., 2006, 195). Kapsamlı araştırmalar sonucunda toplumun demografik, coğrafi, ekonomik ve politik yönleriyle ilişkili dört kültürel boyut ortaya çıkarılmıştır. İlerleyen yıllarda orijinal dört boyuta beşinci bir boyut olarak uzun-kısa vade yönelim ve altıncı bir boyut olarak da hoşgörü eklenmiştir. Tablo 1'de Hofstede çalışmasının boyutları özetlenmiştir.

Tablo 1: Hofstede Kültür Çalışması Boyutları

Hofstede Çalışmsı Boyutları	
Kolektivizm/bireycilik	Toplum ve birey arasındaki bağ
Güç mesafesi	Toplumun en az güçlü üyesinin gücün eşitsiz dağılımına bakışı
Erillik/dişilik	Baskın cinsiyet rolleri
Belirsizlikten kaçınma	Belirsiz ve bilinmeyen durumlar karşısında tahdit edilmiş hissetme
Uzun/kısa vade yönelim	Geçmiş/şimdi veya geleceğe yönelme
Hoşgörü	Öznel mutluluk hissi ve insanların kendi yaşamlarını kontrolü

Hofstede tipolojisi kültürler arası karşılaştırmada kullanılan en popüler kaynaktır (Bearden ve diğ., 2006, 195). Çok kapsamlı ve ayrıntılı yapısı bu denli popüler olmasının önemli sebeplerindendir. Ayrıca bir diğer neden ise takip eden birçok çalışma tarafından yıllar içinde doğrulanmış olmasıdır. Yoo ve Donthu (2005, 11), kültürün ana kavramlarını bir araya getirmesi, beş boyuttan oluşması, incelemesi ve yorumlamasının kolay olması sebebiyle günümüzde kullanılan en önemli ölçü olduğunu belirtir.

2.3.1. Kültürün Bireysel Düzeyde İncelenmesi

Kültür çalışmaları ülkeler arasındaki farklılıkların, kendi içlerinde var olandan daha fazla olduğu varsayımına dayanır (Ganguly ve diğ., 2010, 307). Ağırlıkla analiz birimi olarak 'ülke' kullanılmaktadır. Bahsedildiği üzere bu araştırmalarda çoğunlukla Hofstede tipolojisinden faydalanılmaktadır.

Bireysel seviyedeki kültürel değerlerin anlaşılmasında ise ülkelerin birbirleriyle karşılaştırılmasıyla yoluyla gerçekleştirilen çalışmalar yeterli olmamaktadır. Bearden ve diğ., (2006, 196) Hofstede tipolojisinin kültürü mikro seviyede incelenmek için tasarlanmadığını ifade eder. Dolayısıyla daha küçük birimlerin araştırılmasında kullanılması üzerine literatürde tartışmalar vardır (Bearden ve diğ., 2006; Blodgett ve diğ., 2008; Yoo, Donthu, 2005).

Yoo, Donthu (2005, 11), Yoo (2009, 42), kültürün ulusal sınırlara mutlaka uyması gerekmediğini ve bir ülkenin tüm üyeleri tarafından eşit derecede paylaşılmak zorunda olmadığını belirtir. Bu nedenle makro düzeyde incelenen stereotipiler bireysel seviyede var olan farklılıkları görmezden gelmektedir. Kültürün öğrenilmiş değerler olduğunu belirten Yoo, Donthu (2005, 11) ve Hayton ve diğ (2002, 37), kişiler arasında farklılık gösterebileceğini ve bahsedilen boyutlara değişen seviyelerde sahip olunabileceğini savunur. Yoo, Donthu (2005, 11), Yoo (2009, 42), sosyalleşme süreçlerine açık olan bu değerlerin çevresel şartlar altında geliştirildiği, öğrenilerek nesiller arasında aktarıldığını ve değiştirmenin imkânsız olmadığını ifade eder. Yazarlar, kültürel yönelimin, kişisel öğrenmenin bir sonucu olarak sosyal ortamlarla etkileşim yoluyla meydana geldiğini belirtirken öğrenme yoluyla elde edilmeleri sebebiyle yeni bir sosyal çevreye maruz kaldığında farklı yönelimler geliştirilebileceğini ifade eder.

Yoo ve Donthu (2002, 94), ulusal sınırların, içlerinde farklı alt kültürleri de barındırdığını belirtir. Bu nedenle yazarlar, tüm üyelerinin özdeş bir kültürü paylaşır gibi muamele gördüğü yalnızca ulus düzeyinde gerçekleştirilen çalışmaların yanlış stereotipilerin doğmasına neden olacağını savunur. Ayrıca Donthu ve Yoo, (1998, 179), Yoo (2009, 42), ülke düzeyinde yapılan değerlendirmelerde ortak bir kültüre göre sınırlayarak araştırmanın temsili olmadığını, alt kültürlerin heterojen bir yapıda olduğunu ve dolayısıyla bu durumun çeşitliliği yansıtamadığını belirtmektedir. Bu

nedenle araştırmacılar çalışmaların bireysel kültürel yönelimlere odaklanılmasının daha doğru olduğunu ifade eder.

Yoo ve Donthu (2005, 11), Yoo (2009, 42), Hofstede'nin ülke düzeyinde tasarlanmış olan ölçümünün bireysel seviyede uygulanmasının ekolojik yanılgıya sebep olacağını belirtir. Bu nedenle CVSCALE ölçeğini geliştirmişlerdir. Donthu ve Yoo (2005, 183)'un gerçekleştirdikleri çalışmada da kültürel değerler beş boyuttan oluşmaktadır ve yazarlar anlamlarının Hofstede'nin tipolojisine denk olduğunu belirtir. Bu boyutlar: güç mesafesi, kolektivizm, belirsizlikten kaçınma, erillik/dişilik ve uzun/kısa vade yönelimdir.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak, bu çalışmada kültürün analiz birimi olarak ulusa odaklanılmamıştır. Çalışmada geçen kültürel değerler bireylerin ait oldukları ulusları değil, bireysel olarak bu değerlere sahip olma seviyelerini yansıtır. Bireysel düzeyde bir kişi yüksek güç mesafesi, yüksek bireycilik, yüksek belirsizlikten kaçınma, yüksek dişilik ve yüksek uzun vade yönelime sahip olarak tanımlanabilir.

Literatürde daha önce yapılan birçok çalışma finansal risk alımında kültürel değerlerin etkisi araştırmıştır (Ashraf ve diğ, 2016; Aggarwal, Goodell, 2014; Mihet, 2013). Bu çalışmalar sonucunda kültürün doğrudan ve dolaylı olarak kurumsal ve bireysel seviyede risk alma davranışı üzerinde etkili olduğu ortaya çıkarılmıştır. Kültür, yasal ve ekonomik çevreyi etkileyerek kurumsal risk alma davranışı üzerinde etkili olmakta ve mikro seviyede ise bireylerin davranışlarını etkilemektedir. Toplumun kültürel değerleri sosyal kurumlarını şekillendirirken sosyal kurumlar kültürel değerlerin birer yansıması haline gelirler ve aynı zamanda kültürel değerleri güçlendirirler (Mihet, 2013, 142; Hayton de diğ., 2002, 33).

Bu bölümde Hofstede kültür tipolojisini oluşturan beş boyut, toplum ve birey arasındaki bağı tanımlayan kolektivizm/bireycilik, toplumun en az güçlü üyesinin, gücün eşitsiz dağılımına bakışını gösteren güç mesafesi, baskın cinsiyet rollerini ifade eden erillik/dişilik, belirsiz ve bilinmeyen durumlar karşısında tahdit edilmiş hissetmeyi tanımlayan belirsizlikten kaçınma ve son olarak geçmiş/şimdi veya geleceğe odaklanmayı teşvik eden uzun/kısa dönem yönelim incelenecektir.

2.3.1.1. Kolektivizm Bireycilik

Çalışmanın ilk boyutu olan kolektivizm/bireycilik toplum ile fertler arasındaki ilişkiyi ifade eder. Yüksek seviyeleri kolektivizm, düşük seviyeleri bireyciliktir.

Kolektivizmde kişiler ile içinde bulundukları gruplar arasında güçlü bir bağ vardır. "Biz" kavramı önce gelir ve grup üyeleri olarak ortak hareket etmek önemlidir. Bu kültürlerde bireylerin kimlikleri, içinde gömülü oldukları sosyal sisteme dayanmaktadır (Schumann ve di ğ., 2010, 66). Ait olunan grupların refahı için kişilerin fedakârlık gösterebilmeleri, grup uyumu önemlidir. Güvenlik ihtiyacı en fazla öne çıkan kavramlardandır. Gruplar, üyeleri olarak hareket etmeleri kaydıyla kişilere koruma sağlamaktadır (Prim ve diğ, 2017, 6; Yoo, Donthu, 2002, 94). Bu boyutta grup etkisi çok önemlidir ve grup normlarına uyum esastır. Dahası karşılıklı bağımlılık, iş birliği ve grup harmonisi kolektivizmle ilişkili olan diğer kavramlardır. Örneğin Donthu, Yoo (1998, 180), çalışmalarında bireycilik seviyesi yüksek olan müşterilerin yüksek servis kalitesi beklediğini ve bu sağlanmadığında düşük kaliteyi kabul etmek istemeyeceklerini fakat kolektivizm seviyesi yüksek olanların ise, müşteri ve servis sağlayıcı arasındaki harmoniyi korumak adına hataları daha kolaylıkla hoş göreceğini belirtmektedir.

Bu boyutun diğer kutbunu bireycilik oluşturmaktadır. Yoo, Donthu (2002, 94)'e göre bireycilik fertlerin kendilerine veya ailelerine ait oldukları sosyal gruptan daha fazla değer vermesidir. Kolektivizmde merkez olan "biz" burada yerini "ben"e bırakır. Bu kültürler güçlü bir "ben" bilinci ve bireylerin kurum ve kuruluşlardan duygusal bağımsızlığı ile karakterize edilir (Schumann ve diğ., 2010, 66). Ben merkezcilik, bağımsızlık, özgür irade, kendine güven, kendi kendini yönetme öne çıkan kavramlardır. Rekabetin önemli olduğu bu toplumlarda kişisel başarı ve kazanımlar elde etmeye çaba gösterilir (Donthu, Yoo, 1998, 180; Yoo, Donthu, 2002, 94). Tablo 2'de her iki ucun özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 2: Kolektivizm/Bireycilik Boyutu Özellikleri

Kolektivizm	**Bireycilik**
İnsanlar, sadakat karşılığında onları korumaya devam eden geniş aileler veya gruplar içinde doğar	İnsanlar yalnızca kendisine ve çekirdek ailesine karşı sorumludur
Kolektif çıkarlar bireysel çıkarlardan fazla öneme sahiptir	Bireysel çıkarlar kolektif çıkarlardan fazla öneme sahiptir
"Biz" odaklı	"Ben" odaklı

Tablo2-devam

İşveren-çalışan ilişkisi temelde bir aile bağı gibi ahlakidir	İşveren-işçi ilişkisi, işgücü piyasasında taraflar arasındaki bir sözleşmedir
Uyum/harmoni korunmalı, direkt çatışmalardan kaçınılmalıdır	Aklından geçenleri ifade etmek, dürüst bir kişinin özelliğidir
Kaynaklar aile ve yakınlarla paylaşılmalıdır	Kaynakların bireysel mülkiyeti
Şirketler genellikle ailelere veya kolektiflere aittir	Anonim şirketler bireysel yatırımcılara aittir

Hofstede, Geert., Hofstede, Gert Jan., Minkov, Michael, **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival** (New York: The McGraw-Hill, 2010), 89-135'ten uyarlandı.

Kolektivizm boyutunun finansal risk alma ile ilişkisi üzerine yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak (Ashraf, Arshad, 2017; Laitinen, Suvas, 2016; Mihet, 2013), bireyci kültürlerin risk almaya daha eğilimli olduklarını belirtmektedir. Rekabetin daha yaygın olduğu bu toplumlarda kişisel başarılar önce gelmektedir. Bireyler gruplara nazaran riskli durumlar karşısında daha fazla riske yönelir (Ashraf, Arshad, 2017, 322). Yani, bireyci kültürlerde fertler, kişisel başarılara ulaşabilmek adına daha fazla risk alma eğilimlindedir.

Bireyciliğin kendine fazla güven ve aşırı iyimserlikle ilişkilendirildiğini belirten Laitinen, Suvas (2016, 115), bu kültüre sahip toplumların üyelerinin yüksek risk altında da aşırı iyimser ve kendine güvenen davranışlar sergilemeye eğilimli olduklarını belirtmektedir. Bireysel seviyede aşırı kendine güvenin risk alma toleransını arttırıcı etkisi olduğu Ashraf, Arshad, (2017, 323); Mihet, (2013, 123) tarafından da ortaya konmuştur. Buradan yola çıkarak bireyci kültüre sahip olanların risk alma eğiliminin daha yüksek olması beklenmektedir.

Yüksek bireyciliğin olduğu toplumlarda firmalar ve bankalar da daha fazla risk alma eğilimindedir. Mihet, (2013, 124); bu ülkelerde faaliyette bulunan firmaların daha fazla risk aldığını belirtir. Birçok çalışma sonucunda (Mihet, 2013; Laitinen, Suvas, 2016; Ashraf, Arshad, 2017; Li ve diğ., 2013) yüksek bireycilik seviyesi ile kurumsal risk alma arasında pozitif ilişki olduğunu saptanmıştır.

Li ve diğ (2013, 6), kültürün etkisinin sadece kurumsal düzeyde görülmediğini, bireyler düzeyinde de ortaya çıkabildiğini belirtir. Yöneticilerin karar verme tutumları da kültürleri tarafından etkilenmektedir. Dolayısıyla bu durum şirket kararlarını etkilemektedir. Ashraf ve diğ (2016, 310); Bearden ve diğ. (2006, 197), Tse ve diğ. (1988, 91) yüksek seviyede bireyci özelliklere sahip yöneticilerin başarı ve kendini gerçekleştirme arzuları nedeniyle daha fazla risk almaya eğilimli olacağını belirtmektedir.

Yoo (2009), bireysel kültürel yönelimin tüketici davranışlarına etkisinin, birbirine zıt iki kültüre sahip ülkede, Güney Kore ve ABD, araştırmıştır. Özellikle kolektivizm-bireycilik boyutuna odaklanan bu çalışma sonucunda, her iki ülkede de kişisel kolektivist yönelimin marka sadakati ve marka değeri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu saptamıştır. Ulusal kültürlerinden bağımsız olarak, marka sadakatini tüketicilerin kolektivist yönelimleri belirlemiştir.

Ulusal kültürün inovasyon gelişim seviyesinde önemli bir faktör olduğunu vurgulayan çalışması sonucunda Prim ve diğ. (2017), bireycilikle inovasyon gelişimi arasında olumlu ilişkiye rastlamışlardır. Yüksek derecede bireyciliğe sahip olan toplumlarda rekabet daha belirgindir. Aynı doğrultuda Nakata, Sivakumar (1996), da bireycilik seviyesi ile yeni ürün gelişimi arasında pozitif yönlü bir ilişki saptamıştır. Ülkenin etkin kültüründen etkilenen girişimcilik faaliyetleri, inovasyon yoluyla ülkelerin gelişimine katkı sağlayacaktır (Hancıoğlu ve diğ., 2014, 913). Laitinen, Suvas (2016, 110), Bu boyutun gelişmiş ülkelerde ön plana çıktığını belirtmektedir. Ayrıca Prim ve diğ. (2017, 6) de gelişmiş ülkelerin çoğunlukla bireyci buna karşılık az gelişmiş ekonomilerin kolektivist kültüre sahip olduğunu ifade eder.

Risk alma davranışı açısından değerlendirildiğinde bireyci toplumların risk almaya daha eğilimli olduklarını belirten adı geçen çalışmaların yanı sıra kolektivist toplumların riskli kararları teşvik edici bazı özellikleri de çeşitli çalışmalarda vurgulanmıştır. Kolektivist kültürlerinde riskli bir kararın sonunda elde edilen kayıp üzerinde grup üyeleri birlikte sorumluluk üstlenirken bireyci kültürlerde her bir fert kendi kararlarının sonuçlarından sorumludur. Mihet (2013, 124) bu durumun bireyci kültürlerde risk alma davranışı üzerinde olumsuz bir etki yaratırken kolektivistlerde ise risk almayı teşvik edebileceğini belirtir.

Weber ve diğ (1998), davranışlardaki ulusal farklılıkların, kültürel değerlerde uzun süredir devam eden farklılıkların sonucu olarak kültürün atasözleri gibi kültürel ürünlere de yansıması gerektiğine inanarak yaptıkları çalışmada Çin atasözlerinin (yüksek kolektivizm) Amerikan atasözlerinden daha fazla finansal risk almayı teşvik edici olduğunu belirtmektedir. Çalışmada ayrıca aynı atasözünün algılanmasında Çinli ve Amerikalı katılımcılar arasında farklılık ortaya çıkarılmıştır. Çinli katılımcılar tarafından sosyal riskten ziyade finansal risk bağlamında riske yönlendirici olarak değerlendirilmiştir. Fakat risk alanına dair bu fark Amerikan katılımcılarda gözlenmemiştir.

Kolektivist kültürler olumsuz durumlar karşısında, gerektiğinde birbirine daha fazla destek olmaktadır (Weber ve diğ., 1998, 174) bu durum risklere ve tehlikelere karşı bir çeşit güvence sağlamaktadır (Mihet, 2013, 124), buna karşı bireyci toplumlarda ise fertler kendi kararlarının olumsuz sonuçlarından sorumludur. Bunun sonucu olarak, Weber ve diğ. (1998, 174), güçlü kolektivist toplumların üyelerinin riskli seçeneklerin riskini daha düşük olarak algılayabileceklerini belirtir.

Weber ve diğ. (1998, 184), risk algısının, önceki riskli kararların sonuçları, güven, beklentiler gibi çeşitli faktörlerden etkilendiğini belirtmektedir. Bahsedilen çalışmasıyla aynı doğrultuda Weber ve Hsee (1998, 1215) çalışmasında, riskli seçenekler karşısında risk algılarının kültürler arasında farklılık gösterdiğini belirtir, kolektivist toplumlarda olumsuz sonuçlara karşı grupların tampon görevi gördüğünü ifade eder. Fakat bu çalışma sonucunda Çinli katılımcılar verilen seçeneklerin riskini daha düşük algılamalarına rağmen daha az riskten kaçınmamaktadır. Aynı şekilde batılı katılımcıların riski daha yüksek algılamaları daha fazla riskten kaçınmalarına sebep olmamıştır.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak yüksek bireyci kültüre sahip bireylerin riskli yatırım niyetinin daha fazla olması beklenmektedir. Araştırmanın hipotezi;

H2a: Bireycilik seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi vardır.

2.3.1.2. Güç Mesafesi

Kısaca bir toplumda gücün eşitsiz olarak dağılmasının kabul edilme derecesini belirtir. Güç genellikle daha yüksek bir statü, saygı, daha fazla hak ve zenginlik anlamına gelmektedir (Patterson ve diğ., 2006, 265). Schumann ve diğ. (2010, 65),

güç mesafesinin kişilerarası kuvvet ve etkinin bir ölçüsü olduğunu ve bir hiyerarşinin en az güçlü üyesinin görüşünü yansıttığını belirtir.

Bu boyutun yüksek seviyeleri, gücün eşit olmayan bir şekilde dağılmasının bekleniyor ve kolayca kabul edilebiliyor olmasını ifade eder. Merkezileşmiş gücün önemli olduğu bu toplumlarda hiyerarşik düzen ve asimetrik güç yapısının uygun olduğuna inanılmaktadır. Otokratik yapılar, servetin sosyal dağılımındaki farklılıklar, üstlere itaat, resmi normlar, dikey iletişim ve sıkı kontrol mekanizmaları önemli kavramlardır. Diğer kutup olan düşük seviyede ise gücün dağılımındaki adaletsizlikleri ortadan kaldırma gayreti vardır. Bu toplumlarda kabul edilen demokratik olan katılım biçimleridir ve resmi normların yerine gayri resmi normlar önem kazanır. Tablo 3'te düşük ve yüksek güç mesafesinin özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 3: Güç Mesafesi Boyutu Özellikleri

Düşük Güç Mesafesi	Yüksek Güç Mesafesi
İnsanlar arasındaki eşitsizlikler en aza indirilmelidir	İnsanlar arasındaki eşitsizlikler beklenen ve isten bir durumdur.
Tüm bireyler eşit haklara sahip olmalıdır	"Güçlü" olanlar ayrıcalıklara sahip olmalıdır
Güç; resmi konum ve uzmanlığa dayanır	Güç, gelenek/aile, karizma ve güç kullanma yeteneğine dayanır
İş yerinde âdem-i merkeziyetçilik tercih edilir	İş yerinde merkezileşme tercih edilir
Organizasyonun üst ve alt kademeleri arasında dar bir maaş aralığı vardır	Organizasyonun üst ve alt kademeleri arasında geniş bir maaş aralığı vardır
Ayrıcalıklar ve statü sembolü hoş karşılanmaz	Ayrıcalıklar ve statü sembolü normaldir
Toplumdaki gelir farklılıkları azdır	Toplumdaki gelir farklılıkları fazladır

Hofstede, Geert., Hofstede, Gert Jan., Minkov, Michael, **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival** (New York: The McGraw-Hill, 2010), 53-89'dan uyarlandı.

Kişisel özgürlüğün ön plana çıktığı düşük güç mesafesinde, sosyal hareketlilik daha fazladır. Bireyler sosyal konumlarını iyileştirmek için gayret göstermektedir (Ashraf, Arshad 2017, 328). Daha iyiye ulaşma çabaları çerçevesinde kişiler riskli seçeneklere başvurabilirler. Araştırmalar (Laitinen, Suvas, 2016; Mihet, 2013) firmaların risk alma davranışıyla güç mesafesi arasında negatif ilişkiye rastlamıştır. Yüksek güç mesafesi sergileyen kültürlerde kurumlar daha az risk alma eğilimi içindedir.

Güç mesafesi ve ülkelerin gelişmişliği arasında ilişki olduğunu belirten Mihet (2013, 142), düşük gelirli ülkelerin yüksek gelirli ülkelerle karşılaştırıldığında genel olarak daha yüksek güç mesafesine sahip olduğunu saptamıştır. Yazar ulusal zenginliğin düşük güç mesafesinin hem nedeni hem de sonucu olarak yorumlanabileceğini belirtir. Ayrıca yüksek güç mesafesine sahip toplumların otoriter bir yapıya sahip olmaları nedeniyle bu kültürlerin inovatif gelişimler ve girişimcilikle negatif yönlü ilişkisi vardır (Mihet, 2013, 124; Prim ve diğ, 2017, 5). Dolayısıyla bu durum toplumların ekonomik gelişmelerini olumsuz yönde etkileyecektir.

Düşük güç mesafesinde merkezi olmayan kuruluşlar daha yaygındır (Nakata, Sivakumar, 1996, 63). Prim ve diğ. (2017, 5), bu kuruluşlara sahip ülkelerin daha fazla inovatif faaliyetlerde bulunma eğiliminde olduğunu belirtmektedir. Yazarlar; Mihet (2013) çalışmasıyla tutarlı olarak güç mesafesinin, inovasyon ile negatif ilişkili olduğunu ifade etmektedir. Güven duygusu düşük güç mesafesinin yaygın olduğu kültürlerde daha yüksektir. Risk alımı ile güven arasında pozitif bir ilişki olduğu literatür tarafından saptanmıştır (Laitinen, Suvas, 2016; Mihet, 2013). Dolayısıyla bu toplumlarda kişilerin daha fazla riske yönelmesi beklenir.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak düşük güç mesafesine sahip bireylerin riskli yatırım niyetinin daha yüksek olması beklenmektedir.

H2b: Güç mesafesi seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde negatif etkisi vardır.

2.3.1.3. Erillik Dişilik

Toplumlarda baskın olan cinsiyet rol kalıplarını tabir eden bu boyut ismini cinsiyet stereotipilerinden almaktadır. Bir toplumda ağırlıklı olarak hangi cinsiyetin rol kalıplarının, eril veya dişi, benimsendiğini belirtir. Bu boyutun yüksek değerlerini ifade eden erillik kendine güven, atılganlık, ego-hedefleri, toplumsal tanınma için çaba, maddi başarı, hırs, bağımsızlık gibi kavramlarla ilişkilendirilir. Maddi başarılar ön plandadır, kişiler yüksek bir başarı motivasyonu taşır ve işlerine öncelik verir

(Schumann ve diğ., 2010, 67). Bu kültürler aşırı derecede başarı odaklı olduklarından dolayı rekabet yaygındır. Çalışmalar para ve maddi kazanımlara aşırı önem verilmesi dolayısıyla hedeflenen başarılara ulaşmak adına kişilerin daha fazla finansal riskler aldıklarını belirtmektedir (Ashraf, Arshad, 2017, 328; Laitinen, Suvas, 2016, 100).

Bu boyutun diğer kutbu olan dişilik ise karşılıklı bağımlılık, yaşam kalitesi ve sorumluluk gibi kavramlarla ilişkilendirilir. İş birliği, alçakgönüllülük, zayıf olanı koruma, maneviyat, aile ve iş yaşamı arasında denge gibi özellikler ön plana çıkmaktadır. Erillik özelliklerinin aksine bu toplumlarda bireyler daha mütevazi özelliktedirler. Genel olarak uzlaşma odaklı toplumlardır (Laitinen, Suvas, 2016, 100). Yüksek dişilik kültürüne sahip toplumların hatalar karşısında daha toleranslı bir yapıda olduğunu belirten Prim ve diğ. (2017, 6), toleranslı yapıları sebebiyle bu kültürlerin inovasyonlara daha açık olduğunu belirtmektedir. Tablo 4'te erillik ve dişilik boyutunun özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 4: Erillik Dişilik Boyutu Özellikleri

Dişilik	Erillik
Yaşam kalitesi ve kişilerarası ilişkilere önem verilir	Meydan okuma, kazanç, tanınma önemlidir
Hem erkekler hem de kadınlar mütevazı olmalıdır	Erkekler iddialı, hırslı ve dayanıklı olmalıdır
Ebeveynler kazanç ve aile bakımındaki rolleri paylaşırlar	Baba para kazanır ve anne aile bakımıyla ilgilenir
Öğrenciler kendi performanslarını küçümserler; ego geri plandadır	Öğrenciler kendi performanslarına fazla değer verirler; ego ön plandadır
İnsanlar yaşamak için çalışılır	İnsanlar çalışmak için çalışır
Daha fazla serbest zaman daha fazla paraya tercih edilir	Daha fazla para serbest zamana tercih edilir
Her iki cinsiyet için de kariyer isteğe bağlıdır	Erkekler için kariyer zorunludur, kadınlar için ise isteğe bağlıdır

Tablo 4-devam

Dişilik	Erillik
Refah toplumu idealdir; ihtiyacı olana yardım edilir	Performans toplumu idealdir; güçlü olana destek verilir

Hofstede, Geert., Hofstede, Gert Jan., Minkov, Michael, **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival** (New York: The McGraw-Hill, 2010), 135-187'den uyarlandı.

Yüksek erillik seviyesinin risk almayla pozitif ilişkilidir. Araştırmalar (Mihet, 2013, 125; Laitinen, Suvas, 2016, 100) bu toplumların başarı odaklı rekabetçi yapıları, güç arzusu ve maddi kazançları odak noktalarına almış olmaları nedeniyle risk almayı destekleyen bir yapıda olduklarını saptamıştır. Dahası Laitinen, Suvas (2016, 100), firmaların da yüksek riskli yatırımları tercih ettiğini ifade eder.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak daha yüksek erillik özelliklerine sahip bireylerin riskli yatırım niyetinin daha yüksek olması beklenmektedir.

H2c: Erillik seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi vardır.

2.3.1.4. Belirsizlikten Kaçınma

Bu boyut belirsiz durumlar karşısında verilen tepkileri tanımlamaktadır. Belirsizlikten kaçınma bir ulusun fertlerinin günlük hayat içinde karşılaşılan belirsizlik durumlarına, önceden bilgi sahibi olmadığı beklenmeyen durumlara karşı gösterdikleri tolerans seviyesini ifade etmektedir (Donthu, Yoo, 1998, 181). Yüksek seviyelerini sergileyen kişiler belirsiz durumların üstesinden gelmekte zorlanırlar. Bu kişiler belirsizliğe karşı yüksek hoşgörüsüzlüğe sahiptir, bilinmeyen durumlarla karşılaştıklarında tehdit edilmiş hissederler ve aşırı derecede endişe duyarlar. Bu nedenle prosedürlere ve katı kurallara ihtiyaç duyarlar. Yüksek seviyelerinde; belirsizlikten plan yaparak ve riskten kaçınarak korunurken, düşük seviyelerinde ise belirsizlik kabul edilmektedir (Swaidan ve diğ., 2008, 131). Ayrıca yüksek belirsizlikten kaçınan bireyler diğerlerine oranla durumları daha belirsiz olarak algılama eğilimindedirler (Yoo, Donthu, 2005, 17). Tablo 5'te bu boyutun özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 5: Belirsizlikten Kaçınma Boyutu Özellikleri

Düşük Belirsizlikten Kaçınma	Yüksek Belirsizlikten Kaçınma
Belirsizlik hayatın normal bir özelliğidir	Hayatta var olan belirsizlik, savaşılması gereken sürekli bir tehdittir
Düşük stres ve düşük kaygı	Yüksek stres ve yüksek kaygı
Belirsiz durumlar ve bilinmeyen riskler karşısında rahattır	Bilinen risklerin kabul edilirken belirsiz durumlardan ve bilinmeyen risklerden korkma
Belirsizlik ve kaosa karşı tolerans	Kesinlik ve resmileştirme ihtiyacı
Farklı olan merak uyandırıcıdır	Farklı olan tehlikelidir
Mutsuzluk oranı daha düşüktür	Mutsuzluk oranı daha yüksektir
İnsanların sağlık ve para konusunda daha az endişesi vardır	İnsanların sağlık ve para konusunda daha fazla endişesi vardır
Yeni olanın hızlı kabulü	Yeni ürünlere ve teknolojilere karşı tereddüt
Buluş yapmada daha iyi	Uygulamada daha iyi buluş yapmada daha kötü
Daha fazla yeni ticari marka	Daha az yeni ticari marka
Daha az sayıda yasa veya yazılı olmayan kurallar	Birçok kesin yasa veya yazılı olmayan kurallar
Aşırı aykırı fikirler karşısında bile hoşgörü	Aşırılığın bastırılması

Hofstede, Geert., Hofstede, Gert Jan., Minkov, Michael, **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival** (New York: The McGraw-Hill, 2010), 187-234'ten uyarlandı.

Prim ve diğ, (2017, 7), örgütlerdeki belirsizlikten kaçınmanın kurallara, stratejilere, planlara ve politikalara uygunluğu ifade ettiğini belirtir. Hancıoğlu ve diğ. (2014, 910), yüksek seviyelerine sahip olan ülkelerin belirsizliği azaltmak ve her şey üzerindeki kontrolü artırabilmek adına çok sayıda mevzuat, yönetmelik ve yasalara sahip olduğunu ifade eder. Burada kurallar sayesinde tüm sorunların çözülebileceğine inanılır. Düşük belirsizlikten kaçınan ülkeler ise bunun tersi bir anlayışa sahiptir Yönetmeliklerden hoşlanmaz ve sorunların çözümünde formal kuralların gerekliliğine inanmazlar. Yüksek seviyelerinde organizasyonlar, iletişim kanalları açıkça belirtilmiş, iş tanımlarını çok ayrıntılı olarak gösteren bir şekilde yapılandırılmıştır. Ancak, düşük belirsizlikten kaçınan ülkelerinin örgütlerinde ise bu tarz kurallar bulunmamaktadır (Hancıoğlu ve diğ., 2014, 910).

Belirsizlikten kaçınma boyutuna yüksek seviyede sahip bireyler kurallar ve normlara sıkıca bağlıdırlar. Onlar için çevrelerini kontrol etmek, sosyal kontrol, önemlidir. Hareketlerinin sonuçlarının kolayca tahmin edilebilir olmasını sağlayan belirlenmiş standartlar ve yüksek kontrol beklenmeyen durum/olaylardan korunmalarına olanak sağlamaktadır. Ancak var olan sıkı kurallar bu toplumların yenilikçi fikirlere ve alışılmamış düşüncelere karşı düşük tolerans göstermesine sebep olmaktadır. Buna karşılık düşük seviyelerine sahip toplumlar ise belirsiz durumlar karşısında yüksek rahatsızlık ve tedirginlik hissetmezler. Bu kültürler belirsizlik karşısında daha az stres ve endişe duyarlar ve daha kolay risk alabilirler (Yoo, Donthu, 2005, 17). Yeniliklere ve değişimlere ve bunlardan kaynaklanan risklere daha açıktırlar. Hancıoğlu ve diğ., (2014, 910), yüksek seviyelerinde optimum istikrarın minimum riskle dengelenmeye çalışıldığını belirtir. Çalışmalarda sıklıkla yüksek belirsizlikten kaçınma seviyesi riskten kaçınma, düşük belirsizlikten kaçınma ise risk alma ile ilişkilendirilir (Nakata, Sivakumar, 1996; Yoo, Donthu, 2005).

Bontempo ve diğ. (1997, 482), belirsizlikten kaçınmanın risk algısı üzerinde etkili olduğunu ve özellikle yüksek seviyelerine sahip kültürlerin risk algısının, potansiyel kayıplardan daha fazla ve potansiyel kazançlardan daha az etkilendiğini belirtir.

Düşük belirsizlikten kaçınma, bu boyutun diğer ucu olan yüksek seviyelerinin aksine yeni fikirlere karşı daha toleranslıdır ve kolay risk alır (Yoo, Donthu, 2002, 94; Ashraf, Arshad, 2017, 328; Schumann ve diğ., 2010, 65). Yüksek seviyeleri ise kaygı ve daha az risk alma ile ilişkilendirilir. Bunlar sadece bilinen risklere karşı hoşgörülü davranırken düşük kutupta yer alan kültürler ise bilinin yanı sıra bilinmeyen risklere

karşı da tolerans gösterebilir (Laitinen, Suvas, 2016, 101). Mihet (2013,123) yüksek seviyelerinin başarısız olmaktan korkmaya ve dolayısıyla risk almaktan kaçınmaya neden olduğunu ifade eder. Ayrıca araştırmacılar düşük seviyelerinin ise başarı için umuda sahip olmaya ve bu nedenle risk almaya yönlendirdiğini belirtiler.

Prim ve diğ, (2017, 5), belirsizliğe ve risk almaya ilişkin olumlu tutumları nedeniyle düşük belirsizlikten kaçınmanın inovaktif fikirleri teşvik ettiğini ifade eder. Aynı doğrultuda Nakata, Sivakumar (1996, 65), ise belirsizlikten kaçınmanın risk alma boyutunun yeni ürün geliştirme üzerine önemli etkileri olduğunu saptamıştır. Li ve diğ, (2013, 7), bireysel seviyede incelendiğinde ise yüksek seviyeye sahip yöneticilerin inovatif projelerden kaçınacağını buna karşın, düşük olanların ise, inovatif projelerin doğasında olan belirsizliğe karşı daha rahat olacağını ifade etmektedir.

Finansal kararların verilmesinde risk ve belirsizlik önemli bir rol üstlenmektedir. Yüksek belirsizlikten kaçınmanın kurumsal risk alma davranışını olumsuz yönde etkilediğini belirten Mihet (2013, 123), bunlar arasında negatif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Aynı doğrultuda Ashraf, Arshad (2017, 328) ve Laitinen, Suvas, (2016, 101) yüksek belirsizlikten kaçınan toplumlarda bankaların da daha az risk aldıklarını belirtmektedir.

Kültürün kurumsal risk alma kararlarında önemini araştıran çalışmalar (Ashraf, Arshad, 2017; Ashraf ve diğ, 2016), ulusal kültürün bir ülkede faaliyet gösteren bankaların risk alma davranışı üzerinde etkili olduğunu fakat o ülkedeki yabancı bankaların üzerinde etkisinin az olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmalar çok uluslu bir bankanın yabancı bir iştirakinin risk alma davranışının, ana bankanın ülkesinin ulusal kültürü tarafından belirlendiğini saptamıştır. Ana bankanın kültürü düşük belirsizlikten kaçınma, yüksek bireycilik ve düşük güç mesafesi özellikleri taşıyorsa, risk alımı daha yüksek olmaktadır.

Kwok ve Tadesse (2006, 229), bir ülkenin finansal sisteminin ulusal kültüründen, baskın risk tolerans derecesinden etkilenebileceğini belirtmektedir. Finansal sistemlerin risk azaltma kapasitelerine göre değişiklik gösterdiğini ve bu nedenle yatırımcıların risk ve belirsizlik karşısındaki tutumları finansal sistemlerinin şekillenmesinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ifade eder. Yüksek belirsizlikten kaçınma özelliklerine sahip ülkelerin finansal sistemleri ağırlıklı olarak banka

merkezlidir. Daha önce de belirtildiği gibi yüksek seviyelerinde, belirsizlik bir tehdit olarak algılanmaktadır ve bununla başa çıkmak için daha tahmin edilebilir durumlar/çevreler tercih edilmektedir. Finansal bağlamda bankacılık güvenlik ihtiyacını banka sözleşmeleri ve istikrarlı yatırım getirileri ile sağlamaktadır, bu da riski azaltıcı bir etkiye sahiptir. Buna karşılık düşük belirsizlikten kaçınma daha yüksek risk toleransına sahiptir. Bu ülkelerde piyasaya dayalı bir sistem daha fazla tercih edilebilir çünkü daha yüksek riskler daha yüksek getiri fırsatları doğurur. Yani finansal piyasalar daha yüksek getiri fırsatları sunmasının yanında daha yüksek belirsizliğe sahiptir.

Girişimcilerin risk alma eğilimlerine vurgu yapan Thomas ve Mueller (2000, 291), girişimcilik profilinin temel bileşeni olarak nitelendirdiği risk almanın kültürler arasında değişiklik gösterdiğini belirtmektedir. Girişimciler arasında risk alma eğilimi belirsizlikten kaçınma derecesiyle ilişkilidir, düşük belirsizlikten kaçınan kültürlerin daha az muhafazakâr, daha çok başarıya yönelmiş ve bu nedenle yüksek seviyelerine sahip kültürlere oranla daha fazla risk alma eğilimindedir. Hancıoğlu ve diğ., (2014, 910) de girişimcilerin belirsizlik durumlarıyla başa çıkma becerilerinin risk alma eğilimleriyle ilişkili olabileceğini ifade eder ve girişimcilik ile belirsizliğin ilişkili olduğunu ve düşük belirsizlikten kaçınan kültürlerde teşvik edildiğini ileri sürer.

Hofstede ve diğ. (2010, 208) belirsizlikten kaçınma seviyesinin yatırım kararlarında etkili olduğunu; düşük seviyeye sahip kültürlerde riskli yatırımların, yüksek seviyede ise muhafazakâr yatırımların (conservative investments) tercih edildiğini belirtir.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak düşük belirsizlikten kaçınma boyutuna sahip bireylerin riskli yatırım niyetinin daha yüksek olması beklenmektedir.

H2d: Belirsizlikten kaçınma seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde negatif etkisi vardır.

2.3.1.5. Uzun Kısa Vade Yönelim

Uzun-kısa vade yönelim 1991 yılında Hofstede tarafından kültürler arası çalışmasına beşinci boyut olarak eklenmiştir. Başarılara ulaşmak için bir toplumun gösterdiği zamansal sabrı ve hoşgörüyü tanımlar (Prim ve diğ, 2017, 7). Bir ucunda uzun vade yönelimi ve diğer ucunda ise kısa vade yönelimi yer alır.

Hofstede ve diğ. (2010, 239) tutumluluk, azim, değişen durumlara uyum, tasarruf gibi gelecekte elde edilecek kazanımlara yönelen erdemleri uzun dönem; geleneklere saygı gösterilmesi, sosyal sorumlulukların yerine getirilmesi, ulusal gurur, itibarın korunması (saving face) gibi geçmiş ve günümüz ile alakalı erdemlerin teşvik edilmesini kısa dönem yönelim olarak tanımlar.

Uzun vadeli yönelimde iyi ve kötü kavramları göreceli dir, zamanla iyi ve kötü olarak algılanan şeyler değişebilir (Hofstede ve diğ., 2010, 239). Yani hangi normların geçerli olduğu duruma göre değişmektedir. Doğu toplumları genel olarak uzun vade yönelime eğilimlidirler. Donthu, Yoo (1998, 182), bu toplumların utançtan kaçınmak için, kurallara, sosyal normlara ve etik kurallara uyma eğiliminde olduklarını belirtmektedir. Gelecekteki başarıların elde edilmesi adına bugünün zevklerinin feda edilmesi, gelecek ödülleri hedefleyen erdemlerin teşviki uzun vade yönelimde önem kazanır. Örgütler bakımından değerlendirildiğinde ise, uzun dönem yönelimli toplumlarda, hedeflerin kısa vadeli olarak belirlenmesi daha az olasıdır (Prim ve diğ, 2017, 7). Kısa vadede ise gelecekten önce şimdinin tatminine yönelim vardır. Uzun ve kısa vade yönelimin boyutunun özellikleri Tablo 6'de özetlenmiştir.

Tablo 6: Uzun Kısa Vade Yönelim Boyutu Özellikleri

Kısa Vade Yönelim	Uzun Vade Yönelim
Harcama yapmak	Tutumluluk, kaynakların tutumlu kullanılması
Çabaların çabuk sonuç vermesi	Azim, sürekli çaba göstererek sonuçlara yavaş ulaşılması
İtibar (face) odaklı	Utanç duygusuna sahip olmak
Geleneklere saygı	Koşullara saygı
Kişisel istikrar ile ilgilenmek	Kişisel uyumla ile ilgilenmek
Boş zaman önemlidir	Boş zaman önemli değildir
Odak noktası net kar/zarardır	Odak noktası piyasa konumudur

Tablo 6-devam

Kısa Vade Yönelim	Uzun Vade Yönelim
Önemli olan yıllık kardır	Önemli olan bundan on yıl sonraki kardır
Yoksul ülkelerde yavaş ekonomik büyüme	Yoksul ülkelerde hızlı ekonomik büyüme
Düşük tasarruf	Yüksek tasarruf

Hofstede, Geert., Hofstede, Gert Jan., Minkov, Michael, **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival** (New York: The McGraw-Hill, 2010), 235-276'dan uyarlandı.

Bu boyutun iki ucunun özelliklerine bakıldığında uzun vade yönelimde tasarruf yapmaya daha fazla teşvik vardır ve fonlar yatırım için kullanılabilir. Kısa vade yönelimde ise tasarrufa yönelik teşvikler daha azdır ve yatırım için düşük miktarda para ayrılır (Hofstede ve diğ., 2010, 266). Uzun vade yöneliminde de şirketler pazar payını ve uzun dönemli karlarını artırmayı hedeflerken, kısa vadeli yönelimli kültürlerde "net kar (bottom line)" yani geçerli dönemin (geçen ayın, çeyreğin veya yılın sonuçları) önemlidir (Hofstede ve diğ., 2010, 251). Yatırımcılar açısından değerlendirildiğinde ise bu boyutun yüksek seviyesine sahip olanlar aile şirketleri ve uzun vadeli taahhüt olan gayrimenkullere yatırım yapmayı tercih ederken, düşük seviyeye sahip ülkelerde ise hisse ve yatırım fonlarına yapılan yatırımlar tercih edilmektedir (Hofstede ve diğ.,2010, 266).

Prim ve diğ, (2017, 7), Lumpkin ve diğ, (2010, 247) uzun vade yöneliminin örgütlerin inovasyon kapasitesinin arttıran faktörlerden biri olduğunu belirtmektedir. Araştırmacılar planlı ve sürdürülebilir bir şekilde başarıya ulaşmak hedeflendiği için bu boyutun inovasyonları teşvik ettiğini ifade etmektedir.

Lumpkin ve diğ, (2010, 244), uzun vade yönelimli firmaların yatırımlarında daha az risk almaya eğilimli olduklarını buna karşı kısa vade yönelimli firmaların yatırımlarında daha rahat risk alabileceğini ifade eder. Ayrıca Hofstede ve diğ., (2008, 5), itibarlarını korumak ve sosyal talepleri karşılamak için kısa vade yönelimli tüccarların (trader) risk almaya daha eğilimli olduklarını belirtir.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak kısa vade yönelimine sahip bireylerin riskli yatırım niyetinin daha yüksek olması beklenmektedir.

H2e: Kısa vade yöneliminin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi vardır.

Thomas ve Mueller (2000, 291), girişimcilik profilinin temel bileşeni olarak risk almayı göstermektedir. Kültür ile girişimcilik davranışı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalara incelendiği ortak bazı kültürel özelliklerin girişimcilik davranışını desteklediği görülmektedir. Hayton de diğ., (2002, 40), grup çıkarlarının önde tutulduğu, sürekli olarak çevreyi kontrol etme isteği taşıyan toplumlarda risk alma ve girişimcilik davranışlarıyla karşılaşmanın zor olduğunu belirtmektedir. Bu çalışma sonucunda genel olarak girişimcilik için ideal kültürel yapıyı yüksek bireycilik ve erillik, düşük belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi olarak tanımlar. Ulusal kültürün girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir etkisinin bulunduğunu, ideal olan bu kültürel yapıdan uzaklaştıkça girişimcilik faaliyetlerinin de azalacağını belirtir. Hancıoğlu ve diğ., (2014) de adı geçen kültürel özellikleri sergileyen toplumlarda girişimcilik faaliyetlerinin daha yaygın olduğunu ifade etmektedir.

2.4. Finansal Okuryazarlık

Literatürde birçok farklı finansal okuryazarlık tanımı bulunmaktadır. Buna rağmen ortak kabul edilmiş bir tanım bulunmamaktadır. Howlett ve diğ. (2008, 231) finansal okuryazar olmanın parayı başarılı bir şekilde yönetmek için gerekli bilgi, beceri ve alışkanlıklara sahip olmak anlamına geldiğini ifade eder. Yazarlar finansal kavramlar konusundaki kavrayış ve bilgiyi ifade eden finansal okuryazarlığın etkili finansal kararların verilmesinde vazgeçilmez bir önemi olduğunu belirtir. Tablo 7'de literatürde karşılaşılan farklı tanımlamalara yer verilmiştir.

Tablo 7: Finansal Okuryazarlık Tanımları

OECD (2005)	Finansal eğitim, bireylerin finansal ürün ve kavramları hakkında kavrayışlarını (anlayışlarını) geliştirdikleri; bilgi, yönerge (talimat) ve/veya objektif danışmanlık yoluyla finansal risk ve fırsatlar hakkında daha bilinçli hale geldiği, bilinçli seçimler yaptığı, yardıma ihtiyaç duyulduğunda nereye başvurulması gerektiğini bildiği ve finansal durumunun iyileştirilmesi ve korunması amacıyla gerekli beceri ve güvenin geliştirildiği bir süreçtir.

Tablo 7-devam

OECD-INFE (2011)	Doğru finansal kararlar alabilmek ve nihayetinde bireysel mali refahı sağlayabilmek için gerekli olan farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranışların bir bileşimidir.
OECD-PISA (2012)	Finansal okuryazarlık, finansal kavramlar ve risk hakkında bilgi ve anlayış sahibi olmayı; finansal bağlamda etkili kararlar verebilmek, bireylerin ve toplumun maddi refahını iyileştirmek ve ekonomik hayata katılımı sağlamak için finansal bilgi ve anlayışlarını uygulamaya yönelik beceri, motivasyon ve güveni ifade etmektedir.

Huston (2010, 306) finansal okuryazarlığı bireyin kişisel finans ile ilgili bilgileri ne kadar iyi anlayabildiğini (kavrayabildiğini) ve kullanabildiğini ölçmek olarak tanımlamaktadır. Yazar bu tanımın doğrudan bir yaklaşım olduğunu ve literatürdeki mevcut tanımlarla çelişmediğini ayrıca diğer standartlaşmış okuryazarlık tanımları ile tutarlı olduğunu belirtir. Bu tanımla finansal okuryazarlığın, kişisel finans bilgisini ifade eden 'kavrayış' ve bireysel finansal uygulamaları ifade eden 'kullanım' olarak iki boyutta kavramsallaştırılabileceğini belirtir.

Günümüzde piyasa serbestleşmesi ve sosyal güvenlik ve emeklilik programlarına yönelik yapısal reformlar karar alma sorumluluğunun çoğunu kurumlardan (firmalardan ve hükümetlerden) alıp bireylere vermektedir. Dolayısıyla bu durum artık bireyleri kendi maddi refahlarını sağlamak için daha fazla sorumluluk almak zorunda bırakmaktadır. Bu değişim yetersiz birikim ve yanlış yatırım kararları sonucunda yaşlılıkta parasız kalma gibi bazı tehlikeleri de beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, yeni mali çağ, işçileri ve hane halklarını, bilinçli finansal kararlar almayı öğrenmek ve finansal okuryazar olmak zorunda bırakmaktadır (Lusardi, Mitchell, 2011, 2; Van Rooij ve diğ., 2011a, 450).

Lusardi, Mitchell (2007a, 36) tüketicilerin günümüzde çok çeşitli finansal kararlar ve geniş bir finansal ürün yelpazesiyle karşı karşıya kaldığını belirtirken, Van Rooij, ve diğ., (2011a, 462) bireylerin finansal piyasalarda giderek daha aktif hale gelmesiyle karşılaştıkları finansal ürünlerin özellikle finansal açıdan yeterli bilgi sahibi olmayan yatırımcılar için karmaşık ve anlaşılması güç olduğunu ifade eder. Mandell, Klein (2009, 16) ise giderek zorlaşan finansal ürünlerin ve yeni yatırım seçeneklerinin finansal karar vermeyi daha güç kıldığını belirtir. Yazarlar finansal ürün çeşitliliğindeki artışın yatırımcılar için daha fazla fırsat ortaya çıkarırken, aynı

zamanda düşük finansal bilgiye sahip tüketiciler için ise tehlikeler oluşturduğunu ifade eder.

Adı geçen çalışmalarda belirtildiği üzere kişisel finansmanı yönetme yeteneği gittikçe önem kazanmakta ve bu nedenle finansal bilgiye sahip olmanın önemi de giderek artmaktadır. Bunun sonucu olarak bireylerin bilinçli finansal kararlar verebilmesinde finansal okuryazarlığının rolünün anlaşılması çok önemlidir.

Bireylerin finansal alandaki sorumluluğu gün geçtikçe artmasına olmasına rağmen yapılan çalışmalar yeterli finansal okuryazarlığa sahip olunmadığını göstermektedir. Dünya geneline bakıldığında araştırmalar finansal okuryazarlık düzeylerinin endişe verici derecede düşük olduğunu raporlamaktadır (Lusardi, Mitchell, 2011; Atkinson, Messy, 2012).

Dvorak, Hanley (2010, 658); Van Rooij ve diğ., (2011a, 463) bireylerin çeşitli yatırım seçenekleri (tahvil ve hisse senetleri) arasındaki farkı bilmediğini belirtir. Van Rooij ve diğ., (2011a, 463) yatırımcıların risk çeşitlendirmesinin temellerini bilmediklerini ifade eder. Lusardi, Mitchell (2008, 8) risk çeşitlendirmesi hakkında bilgi sahibi olmanın finansal bilgili (sophisticated) ve bilgisiz katılımcıları birbirinden ayırdığını ve risk çeşitlendirmesini anlayan katılımcıların emeklilik planlaması yapmalarının daha olası olduğunu belirtir.

Bir başka çalışmada Van Rooij ve diğ., (2011b, 5) düşük seviyede finansal okuryazarlığa sahip bireylerin hisse senedi veya tahvillere neredeyse hiç yatırım yapmadıklarını, daha yüksek seviyeye sahip hane halkının ise portföy çeşitlendirmesi yaptıklarını saptamıştır. Yani daha yüksek finansal bilgiye sahip yatırımcılar paralarını yönetmek için daha iyi bir donanıma sahip olabilirler.

Literatürde finansal okuryazarlık ile emeklilik planlaması ilişkisi üzerine birçok çalışmayla karşılaşılabilir (Lusardi, Mitchell, 2006; Lusardi, Mitchell, 2007a; Dvorak, Hanley, 2010; Van Rooij ve diğ., 2011b). Howlett ve diğ., (2008, 227) finansal bilginin özellikle uzun vadeli emeklilik planlaması üzerinde önemli bir rol oynadığını belirtir. Yazarlar bu bilgiden yoksun olanların emeklilik planlaması konusunda uygun kararlar alma becerisine sahip olmadıklarını ifade eder. Van Rooij ve diğ., (2011b, 6) daha yüksek finansal bilgiye sahip kişilerin emeklilik planlaması yapma eğilimlerinin daha yüksek olduğu belirtir.

Lusardi, Mitchell (2007b) bireylerin emeklilik planlaması yapmada başarılı olamamalarının nedenlerinden biri olarak finansal bilgi sahibi olmamalarını göstermektedir. Yazarlar, finansal kararlarının olası ekonomik sonuçları hakkında basit tahminler bile yapamayan bireylerin etkili bir plan yapabilmesinin olasılığının düşük olduğunu belirtir. Ayrıca Dvorak, Hanley (2010, 648) kişisel katkıda bulunarak emeklilik planlarına aktif olarak katılanların, pasif katılımcılardan daha yüksek bilgiye sahip olduklarını saptamışlardır. Howlett ve diğ., (2008, 227) temel finansal bilgiye sahip, geleceğe yönelimli tüketicilerin de daha fazla emeklilik planlaması yapmaya eğilimli olduklarını saptamıştır.

Finansal okuryazarlık araştırmalarında farklı gruplar üzerine odaklanan çalışmalar mevcuttur. Bu gruplardan biri de öğrenciler ve gençlerdir. Öğrenciler arasında yapılan birçok çalışmada yaygın finansal bilgisizliğe rastlamıştır (Lusardi ve diğ., 2010; Ludlum ve diğ., 2012; Chen, Volpe,1998).

Günümüzün zorlu finansal ortamında tüketicilerin genç yaşta karmaşık finansal kararlarla karşı karşıya kaldığını belirten Lusardi ve diğ., (2010) gençlerin yüksek miktarda öğrenci kredisi veya kredi kartı borcuna sahip olduğunu ifade eder. Yazarlar ayrıca gençlerin çoğunlukla finansal kararlar almak için iyi bir donanıma sahip olmadıklarını belirtir.

Amerika'da üniversite öğrencileri arasındaki yaygın kredi kartı kullanımını Ludlum ve diğ., (2012) araştırmıştır. Araştırmacılar kredi kartı kullanımının öğrenciler üzerinde yüksek borçlanma gibi olumsuz sonuçlar doğurduğunu belirtir. Çalışmada yaygın kart kullanımına rağmen öğrencilerin kredi kartlarının detayları hakkında bilgisiz olduklarını, yalnızca altı öğrenciden birinden azının ödedikleri faiz oranını bildiklerini saptamıştır. Bu çalışmada ek olarak hisse senedine sahip öğrenciler kredi kartı maliyetleri hakkında önemli ölçüde daha fazla bilgi sergilemiştir.

Üniversite öğrencileri benzer finansal okuryazarlık seviyesine sahip homojen bir grup değildir. Alt grupları arasındaki farklılık çeşitli çalışmalarda ortaya konmuştur. Erkek öğrenciler, kız öğrencilerden, işletme öğrencileri diğer alanlarda eğitim gören öğrencilerden daha yüksek finansal bilgi seviyesine sahiptir (Ansong, Gyensare, 2012, 131). Lusardi ve diğ., (2010) Amerika'da gençler üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalarında finansal bilgisizliğin belirli alt gruplar arasında özellikle daha fazla olduğunu belirtirler. Bu gruplar; kadınlar, azınlıklar (siyahlar ve İspanyollar) ve

düşük eğitim seviyesine sahip olanlardır. Chen, Volpe (1998, 116) bu sonuçlarla tutarlı olarak düşük finansal okuryazarlığa sahip alt grupları; işletme alanın dışında eğitim görenler, kadınlar, 30 yaş altı katılımcılar, kısıtlı iş tecrübesine sahip olanlar, alt sınıflarda eğitim gören öğrenciler olarak belirtir.

Bahsedilen çalışmalarda işletme alanında eğitim gören öğrencilerin diğer alanlarda eğitim görenlerden daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesi sergilediği görülmektedir. Bu farkın nedenini Ansong, Gyensare, (2012, 127) işletme öğrencilerinin finansal bilgilerinin etkisi olarak açıklamaktadır.

Öğrenciler üzerine yapılan adı geçen çalışmalara bakıldığında finansal bilgisizliğin gençler arasında oldukça yaygın olduğu ve finansal bilgilerini geliştirmeleri gerektiği sonucuna ulaşılabilir. Ansong, Gyensare (2012, 126) özellikle iş piyasasına girmeden önce kişisel finansal yönetim hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları gerektiğini vurgular. Yeterli bilgiye sahip olmayan öğrenciler sonraki hayatlarında ciddi finansal problemlerle karşılaşabilirler. Perry, Morris, (2005, 301) bu temel beceriye sahip olmadan eğitimlerini tamamlayan öğrencilerin gelecek yaşamlarında yüksek borçlanma, iflas, yeterli emeklilik birikimine sahip olmama gibi risklerle karşı karşıya kalabileceğini belirtir. Chen, Volpe (1998, 109) daha düşük finansal okuryazarlığa sahip katılımcıların tasarruf, borçlanma ve yatırım alanlarında yanlış kararlar alma eğiliminde olduklarını ifade eder.

Ansong, Gyensare (2012, 129) gençler için finansal konularda bilgi ve eğitim kaynaklarından birinin ebeveyn olduğunu ve annenin eğitim seviyesinin katılımcıların finansal okuryazarlık seviyesiyle olumlu ilişkisi olduğunu ifade eder. Lusardi ve diğ., (2010, 361) finansal bilginin ebeveynler tarafından çocuklara aktarılabildiğini belirtir. Yazarların gençler üzerinde gerçekleştirdikleri çalışma sonucunda anneleri üniversite eğitimi alan katılımcıların enflasyonu anlama olasılığının daha yüksek olduğunu ortaya çıkmıştır. Dahası ebeveynleri hisse senedi veya emeklilik birikimlerine sahip olanların risk çeşitlendirmesi hakkında bilgi sahibi olma olasılığının daha yüksek olduğunu saptanmıştır. Çalışmalarda gençlerin finansal bilgilerinin aile geçmişinden güçlü bir şekilde etkilendiği görülmektedir.

Ansong, Gyensare, (2012, 131) özellikle gençler arasında finansal eğitimin finansal kaynaklı problemlerin azaltılmasında önemli rol oynadığı belirtmektedir. Chen, Volpe (1998, 116) düşük bilgi seviyesinin bir nedeninin üniversite müfredatında

kişisel finans eğitiminin eksik olması olarak belirtir. Araştırmacılara göre bu eksiklik göz önünde bulundurulduğunda çalışma sonuçlarının üniversite öğrencilerinin finans konusunda yetersiz bilgiye sahip olduğunu göstermesi şaşırtıcı değildir.

Mandell, Klein (2009, 22) lisede kişisel finansal yönetim dersi almanın sonraki yıllarda öğrencilerin finansal davranışlarına olan etkisini araştırmıştır. Bu çalışma kapsamında lisede verilen finansal okuryazarlık derslerinin uzun dönemdeki etkinliği sorgulanmaktadır. Çalışma sonucunda bu dersin katılımcılar için anlamlı bir pozitif etki göstermediği saptanmıştır. Derse katılan öğrenciler katılmayanlara göre daha fazla finansal okuryazar olmamaktadır. Ayrıca yazarlar katılımcıların daha fazla tasarruf odaklı olmadıklarını ve daha iyi mali davranışları rapor etmediklerini belirtmektedir. Öte yandan, tam zamanlı üniversite öğrencileri veya mezunu olan kişilerde olumlu mali davranışlar gözlenmiştir.

Dvorak, Hanley, (2010, 659) eğitimin finansal okuryazarlığın belki de en önemli belirleyicilerinden biri olduğunu ve eğitim seviyesi ne kadar yüksekse finansal okuryazarlık seviyesinin de o kadar yüksek olduğunu belirtir. Buna karşılık Lusardi, Mitchell (2008, 8), finansal okuryazarlığın emeklilik planlaması üzerinde eğitim seviyesinin ötesinde bir etkiye sahip olduğunu ifade eder. Van Rooij ve diğ., (2011a, 461) gerçekleştirdikleri çalışmada katılımcılardan üniversite mezunlarının büyük çoğunluğunun hisse senedine yatırım yapmadığını saptar. Yani hisse senedine sahip olma kararı eğitim seviyesinin ötesinde bir karardır. Bu çalışmalarda görüldüğü üzere yüksek eğitim seviyesi ileri finansal okuryazarlıkla aynı anlama gelmemektedir. Lusardi, Mitchell (2011, 11) daha eğitimli insanların finansal konularda daha bilinçli olabildiğini fakat eğitimin okuryazarlık için iyi bir vekil (proxy) olmadığını belirtir.

Finansal okuryazarlığın belirleyicilerinden biri olarak başvurulan bir diğer değişken cinsiyettir. Birçok çalışmada cinsiyet farkına rastlanmış, kadınlar genel olarak erkeklerden daha düşük finansal okuryazarlık sergilemiştir (Dvorak, Hanley, 2010; Lusardi, Mitchell, 2014; Almenberg, Dreberb, 2012; Van Rooij ve diğ., 2011a; Huston, 2010; Atkinson, Messy, 2012; Guiso, Jappelli 2008, Lusardi ve diğ., 2010; Chen, Volpe,1998; Lusardi, Mitchell, 2008).

Atkinson, Messy, (2012, 56) tarafından gerçekleştirilen on dört ülkeyi kapsayan çalışmada kadınlar neredeyse bütün ülkelerde erkeklerden daha düşük okuryazarlık sergilemiştir.

Lusardi ve diğ., (2010) çalışmalarında kadın ve erkek katılımcılar arasında finansal okuryazarlık sorularına doğru cevap verme bakımından büyük bir fark olduğunu saptamıştır. Chen, Volpe (1998, 116) çalışmasında kadın katılımcılar erkek katılımcılardan daha düşük cevap yüzdesine sahiptir.

Lusardi, Mitchell, (2008, 2) finansal bilgi ve planlamanın birbiriyle güçlü ve pozitif ilişkili olduğunu, daha yüksek finansal okuryazarlık sergileyen kadınların plan yapma olasılığının daha yüksek olduğunu belirtir. Gerçekleştirdikleri çalışma sonucunda araştırmacılar daha yaşlı kadınların finansal okuryazarlık seviyesinin daha düşük olduğunu saptar ve çalışmaya katılan kadınların büyük çoğunluğunun emeklilik planlaması yapmadığını ifade eder.

Borsaya katılımda cinsiyet farklılıklarının finansal okuryazarlık ile ilişkisini inceledikleri çalışmalarında Almenberg, Dreberb, (2012, 11) diğer çalışmalarla tutarlı olarak, temel ve ileri finansal okuryazarlığın her ikisinde de kadınlar daha düşük skor elde etmişlerdir.

Adı geçen çalışmalarda belertildiği üzere finansal okuryazarlığın yaygın olmadığı görülebilir. Kişisel finansmanın uygun yönetilememesinin ciddi, uzun vadeli olumsuz sosyal ve toplumsal sonuçlara yol açabilir (Perry, Morris, 2005, 299). Düşük tasarruf oranları, kredi kaynaklı sorunlar gibi bazı problemlerin büyük ölçüde tüketicilerin finansal bilgi eksikliğinden kaynaklandığını belirten Wachira, Kihiu, (2012, 42) finansal okuryazarlığın yatırımcıları tasarruf yapmak, varlıklarını çeşitlendirmek ve sigorta satın almak gibi risk azaltan stratejiler yoluyla zorlu finansal dönemlere hazırladığını ifade eder.

Wachira, Kihiu, (2012, 42) bir kişinin mali geleceğini daha iyi kontrol edebilmesinin finansal ürün ve hizmetlerin daha etkin kullanımını sağlayacağını belirtir. Yazarlar finansal olarak bilgili tüketiciler karşısında finansal düzenleyicilerin de hizmetlerinin verimliliğini ve kalitesini iyileştirmek zorunda kalacağını çünkü finansal okuryazar olan tüketicilerin, finansal kurumlar üzerinde opsiyonları karşılaştırarak, doğru soruları sorarak ve daha etkin bir şekilde müzakere ederek daha uygun fiyatlı ve şeffaf hizmetler sunulması için rekabetçi baskılar yaratacağını ifade etmektedir.

Servon, Kaestner, (2008, 278) yatırımcıların finansal okuryazarlığa sahip olmalarının bireylerin yanı sıra bankalara da fayda sağlayacağını belirtir. Yazarlar bireylerin daha fazla tasarruf ve yatırım yapmaları, ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin farkında

olmaları ve bu ürünleri satın almaları yoluyla bankaların da yükselen finansal okuryazarlıktan faydalanacağını ifade eder.

Finansal bilgi finansal kararlar üzerinde önemli bir etkiye sahiptir (Howlett ve diğ., 2008, 231). Guiso, Jappelli (2008, 6) optimal bir portföy oluşturulabilmesi için finansal bilginin gerekli olduğunu ve yeterli finansal okuryazarlığa sahip olmayan bireylerin portföy çeşitlendirmesinin faydalarının farkında olmayacağını belirtir.

Wang ve diğ., (2011, 9) geleneksel portföy teorisinin aksine riskten kaçınan yatırımcıların portföy çeşitlendirmesi yerine portföylerini aşina oldukları varlıklar üzerinde odakladıklarını, tanıdık olan ürünlerin daha güvenli olduğunu varsaydıklarını belirtir. Araştırmacılar katılımcılara hisse senedi tahvil gibi çeşitli yatırım ürünlerinin risklerini değerlendirmelerini ayrıca bu ürünleri anlamadaki zorluk derecelerini bildirmelerini istemiştir. Katılımcılar anlaşılması daha kolay ve daha yaygın olduğunu düşündükleri yatırım ürünlerini daha az riskli olarak algılamışlardır. Araştırmacılar risk alma davranışının sadece gerçek risk tolerans düzeyini değil aynı zamanda algılanan riski de yansıttığını ve aynı yatırım ürününün algılanan riskinin yatırımcılar arasında belirgin bir şekilde farklılık gösterebileceğini ifade eder. Algılanan bilginin, algılanan riskin önemli bir yordayıcısı (predictor) olduğunu belirten araştırmacılar yatırımcıların, bilgi eksikliği nedeniyle belirli bir yatırımın riskini olduğundan fazla görebileceğini veya algılanan bilgilerine aşırı güvenden dolayı riski küçümseyebileceklerini ifade eder.

Guiso, Jappelli (2008, 6), riskten kaçınan bireylerin genel olarak daha düşük finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğunu belirtir. Almenberg, Dreberb, (2012, 11) ileri okuryazarlığın risk alma ile pozitif ilişkili olduğunu ifade eder. Finansal okuryazarlık borsaya katılımı kararında da etkilidir. Van Rooij ve diğ., (2011a, 463) daha ileri finansal bilgiye sahip olan katılımcıların borsaya katılımının daha olası olduğunu belirtir.

Finansal bilginin finansal kararların verilmesinde önemli bir rol oynadığı açıkça görülmektedir. Adı geçen araştırmalardan yola çıkarak ileri finansal okuryazarlığın bireylerin riskli yatırım niyetini etkilemesi beklenmektedir.

H3: İleri düzeyde finansal okuryazarlık seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi vardır.

Bu çalışmada finansal okuryazarlığın direkt etkisinin yanı sıra dolaylı etkileri de araştırılmaktadır. Baron ve Kenny (1986, 1174) düzenleyici değişkeni bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve/veya gücünü/şiddetini etkileyen değişken olarak tanımlamaktadır.

Tip A kişilik özelliğine sahip bireyler aşırı rekabetçi yapılarıyla tanımlanmaktadır. Bu rekabetçi yapıları dolayısıyla hayatın farklı alanlarında risk almaya daha yatkın oldukları ilgili literatür tarafından belirtilmektedir (Rosenman ve diğ., 1975; Perry, Baldwin, 2000; Carducci, Wong 1998). Risk almaya bu yatkınlık finansal konularda da kendini göstermekte ve bu alanda da Tip A kişiliğe sahip bireyler daha fazla risk almaktadır (Carducci, Wong, 1998, 356). Yüksek finansal okuryazarlık bu kişilerin verecekleri finansal kararlarda kendilerine daha fazla güvenmelerini sağlayabilir. Daha yüksek bilgi sahibi olan Tip A daha fazla kendine güvenecek ve rekabetçi doğaları sebebiyle daha fazla finansal risk alma eğiliminde olacaktır. Dolayısıyla, daha yüksek finansal bilgi tip A bireylerin riskli yatırım niyetinde artırıcı bir etki meydana getirecektir. Araştırmanın ilgili hipotezi:

H4: Riskli yatırım niyeti ile Tip A kişilik özellikleri arasındaki ilişki finansal okuryazarlık seviyesine göre farklılık göstermektedir.

Araştırmanın diğer bağımsız değişkeni olan bireysel kültürel değerlerin riskli yatırım niyeti ile arasındaki ilişki üzerinde de finansal okuryazarlığın düzenleyici etkisi göstermesi beklenmektedir. İlgili literatürde belirtildiği üzere bireysel kültürel değerler beş alt boyutta incelenir. Kişiler her bir boyutun özelliklerini farklı seviyelerde taşıyabilir (Yoo, Donthu, 2005, 11). Kültürel değerleri risk almaya daha yatkın olan bireylerin yüksek seviyede ileri finansal okuryazarlığa sahip olmasının risk alma niyeti üzerinde artırıcı etkisinin olması beklenmektedir. Örnek vermek gerekirse belirsizlikten kaçınma boyutunun düşük seviyesinin risk alma davranışı ile pozitif ilişki olduğu çalışmalar tarafından belirtilmektedir (Hofstede ve diğ.,2010, 208; Laitinen, Suvas, 2016, 115; Mihet, 2013, 124). Dolayısıyla bu boyutun düşük seviyelerini sergileyen bireylerin daha yüksek riskli yatırım niyetine sahip olmaları beklenmektedir. Düşük seviyede belirsizlikten kaçan bireylerin ileri finansal okuryazarlığın yüksek seviyelerine sahip olmaları halinde, bu durumun riskli yatırım niyetlerinde artırıcı bir etkisinin olması beklenmektedir. Dolayısıyla araştırmanın ilgili hipotezi;

H5: Bireylerin sahip olduğu kültürel değerlerin boyutları (kolektivizm, belirsizlikten kaçınma, güç mesafesi, erillik, uzun vade yönelim) ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişki finansal okuryazarlık seviyesine göre farklılık göstermektedir.

2.5. Demografik Özellikler

Demografik özelliklerin risk alma davranışı üzerindeki etkisinin araştırmasında en fazla başvurulan değişken cinsiyettir (Byrnes ve diğ., 1999; Yao, Hanna, 2005; Dwyer ve diğ.,2002; Charness, Gneezy, 2012; Almenberg Dreberb, 2012; Lee ve diğ., 2013).

Meier-Pesti, Penz (2008, 183) erkekler ve kadınlar arasındaki yatırım davranışlarındaki farklılıkları araştıran teorilerin biyolojik (biyolojik cinsiyet farklılıkları) ve toplumsal nedenlere (toplumsal rol kalıpları) bağlayan iki grupta incelenebileceğini belirtir. Yazarlar biyolojik nedenlere dayanan teorilerin, hormon ve gen farklılıklarının finansal risk alımındaki cinsiyet farklılıklarının altında yatan temel olduğunu varsaydıklarını ifade eder. İkinci grupta yer alan teoriler, kadın ve erkek arasındaki davranış farklılıklarını açıklarken, toplumsal rolleri altta yatan neden olarak kabul ederler. Bireyler, kadın ve erkek için hangi davranış, tutum ya da inançların toplumsal olarak kabul edildiğini öğrenmekte ve bu toplumsal olarak paylaşılan cinsiyet normlarına göre davranmaktadır.

Pak, Mahmood (2015, 374) risk toleransındaki cinsiyet farklılığının bir açıklaması olarak kadınların sahip olduğu anne rolünü göstermektedir. Yazarlar kadınların yüksek miktarda belirsiz gelirden ziyade daha düşük miktarda istikrarlı gelir tercih ettiklerini belirtir.

Erkekler ve kadınlar farklı risk toleransı sergilemektedir ve erkekler genel olarak daha yüksek risk toleransına sahiptir (Yao, Hanna, 2005, 73; Faff ve diğ., 2008, 23; Lee ve diğ., 2013, 9; Pak, Mahmood, 2015, 374). Bu nedenle yatırımlar kararı verirken sergiledikleri risk alma seviyeleri de farklılık göstermektedir.

Cárdenas ve diğ. (2012) çalışmalarını cinsiyet eşitliği açısından farklı iki ülke olan Kolombiya ve İsveç'te gerçekleştirmiştir. Çalışma 9-12 yaş arası çocuklar üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda her iki ülkede de erkeklerin daha fazla risk alma eğiliminde olduğu saptanmıştır. Fakat risk alımındaki cinsiyet farkı İsveç'te daha düşüktür. Kolombiya ve İsveç karşılaştırıldığında ise Kolombiyalı çocukların

İsveçli çocuklardan daha az risk aldığı saptanmıştır. Bunun nedeninin Kolombiyalı ve İsveçli kızlar arasındaki farktan kaynaklandığını belirten yazarlar erkeklerin iki ülkede de eşit derecede risk aldıklarını ifade eder.

Bannier, Neubert (2016) çalışmalarında finansal risk alımı standart yatırımlar (hisse senetleri ve emlak fonları) ve sofistike finansal yatırımlar (hedge fonları gibi) aracılığıyla incelenmiştir. Bu çalışmada yazarlar yüksek risk toleransının, erkeklerin hem standart hem de sofistike finansal ürünlere yatırım yapma niyetiyle ilişkili olduğunu; kadınlar için ise risk toleransının sadece standart finansal yatırımlar ile ilişkili olduğunu saptamıştır.

Kadınlar genel olarak erkeklerden daha az risk almaya eğilimli olmanın yanı sıra (Almenberg Dreberb, 2012) daha az yatırım yapmaktadır (Charness, Gneezy, 2012). Ayrıca çalışmalar göstermektedir ki kadınların finansal okuryazarlık seviyeleri de daha düşüktür (Lusardi, Mitchell, 2007a; Chen, Volpe, 1998). Lusardi ve diğ., (2010) çalışmalarında kadın ve erkek katılımcıların enflasyon ve risk çeşitlendirmesi hakkındaki bilgi seviyelerinde yüksek derecede farklılık olduğunu saptamıştır.

Dwyer ve diğ. (2002, 156) kadınların yatırım fonlarına yaptıkları yatırımlarda erkeklerden daha az risk aldıklarını belirtir. Fakat yatırımcıların finansal bilgileri kontrol edildiğinde cinsiyetin etkisi zayıflamaktadır

Byrnes ve diğ. (1999) gerçekleştirdikleri meta analizde kadın ve erkeklerin risk alma eğilimlerini karşılaştırmışlardır. Bu çalışma kapmasında farklı alanlarda risk alma davranışları incelenmiştir. Araştırmacılar, genel olarak erkelerin kadınlardan daha fazla risk alma eğiliminde olduklarını saptamıştır.

Bahsedilen çalışmalardan yola çıkarak finansal risk alımının cinsiyete göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu doğrultuda kadınların riskli yatırım niyetinin erkeklerden daha düşük olması beklenmektedir. Araştırmanın ilgili hipotezi:

H6: Erkekler daha yüksek riskli yatırım niyetine sahiptir.

3. METODOLOJİ

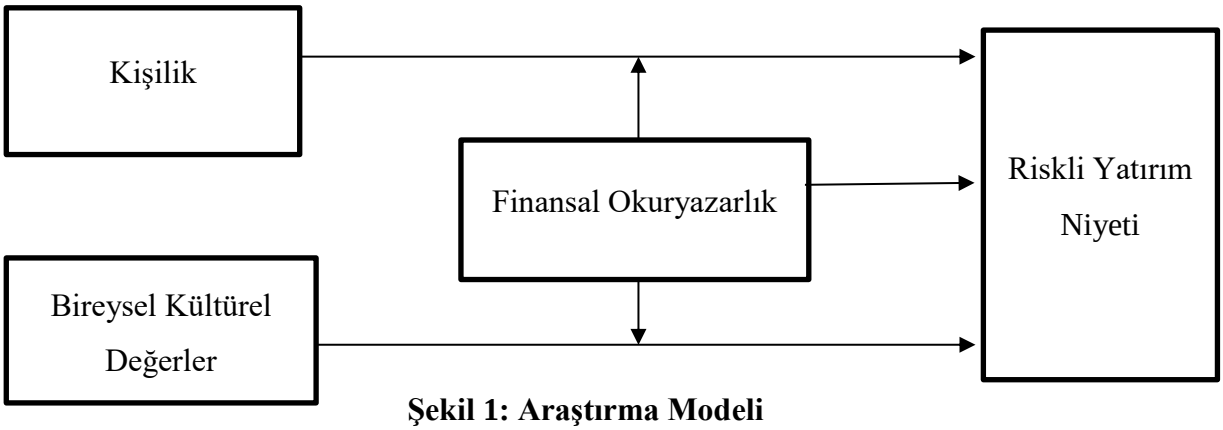
3.1. Araştırmanın Amacı

Riskli yatırım davranışlarını etkileyen özellikler günümüzde merak edilen sorulardandır. Bu çalışma bireylerin sahip olduğu kültürel değerlerin ve kişilik özelliklerinin, riskli yatırım niyetlerini ne ölçüde etkilediğini araştırmanın yanı sıra finansal bilginin hem doğrudan hem de dolaylı olarak finansal risk alımına etkisini araştıracaktır. Bireylerin riskli yatırım kararları üzerine etkilerinin araştırılacağı bu çalışmada şu sorulara cevap aranacaktır:

- Tip A kişilik özelliğinin riskli yatırım niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığı,
- Bireysel kültürel değerlerin riskli yatırım niyetini üzerinde etkisinin olup olmadığı,
- Finansal okuryazarlık seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığı,
- Kişilik ve bireysel kültürel değerler ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkinin finansal okuryazarlık seviyesine göre değişiklik gösterip göstermediği,
- Demografik özelliklerin riskli yatırım niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığı

3.2. Araştırma Modeli ve Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada çerçevesinde riskli yatırım niyeti, kişilik, bireysel kültürel değerler ve finansal okuryazarlık olmak üzere dört değişken incelenmektedir. Riskli yatırım niyeti araştırmanın bağımlı değişkeni, kişilik, bireysel kültürel değerler ve finansal okuryazarlık bağımsız değişkenidir. Ek olarak finansal okuryazarlığın düzenleyici etkisi araştırılacaktır. Bu doğrultuda araştırmanın modeli şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Bu model çerçevesinde araştırmanın hipotezleri ise şu şekilde sıralanabilir:

H1: Tip A kişilik özelliğinin riskli yatırım niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

H2: Bireysel kültürel değerler riskli yatırım niyetini anlamlı bir şekilde etkiler.

H2a: Bireyciliğin riskli yatırım niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

H2b: Belirsizlikten kaçınmanın riskli yatırım niyeti üzerinde olumsuz yönde etkisi vardır.

H2c: Güç mesafesinin riskli yatırım niyeti üzerinde olumsuz yönde etkisi vardır.

H2d: Erilliğin riskli yatırım niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

H2e: Kısa vade yönelimin riskli yatırım niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

H3: Finansal okuryazarlık seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi vardır.

H4: Riskli yatırım niyeti ve kişilik arasındaki ilişki finansal okuryazarlık seviyesine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H5: Riskli yatırım niyeti ve bireysel kültürel değerler arasındaki ilişki finansal okuryazarlık seviyesine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H6: Erkekler daha yüksek riskli yatırım niyetine sahiptir.

3.3. Veri Toplama Yöntem ve Ölçüm Araçları

Çalışma iki farklı ülkede gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda Türkiye ve İtalya'da gerçekleştirilen araştırmada veriler anket yöntemi yoluyla toplanmıştır. Araştırmanın

örneklemini kolayda örnekleme yöntemi ile bu iki ülkede eğitim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Türkiye'den toplanan verilere internet üzerinden gönderilen anketler yoluyla ulaşılmıştır. İtalya'dan toplanan verilere ise hem internet üzerinden gönderilen anketler hem de elden anket toplama yöntemi ile ulaşılmıştır.

Araştırma gerçekleştirilirken aşağıda belirtilen ölçeklerden yararlanılmıştır. Ölçümler kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler ve riskli yatırım niyeti değişkenleri için beşli Likert tipi ölçek ile gerçekleştirilmiştir. Kişilik, riskli yatırım niyeti ve bireysel kültürel değerlerin dört boyutunu (kolektivizm/bireycilik, belirsizlikten kaçınma, erillik/dişilik, güç mesafesi) değerlendiren sorular "1= kesinlikle katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3 = Ne katılıyorum ne de katılmıyorum, 4 = Katılıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum" şeklinde ifade edilmiştir.

Bireysel kültürel değerlerin beşinci boyutu olan uzun-kısa vade yönelime ait sorular ise beşli Likert tipi ölçek ile "Kesinlikle Önemsiz, 2 = Önemsiz, 3 = Ne önemli ne de önemsiz, 4 = Önemli, 5 = Kesinlikle Önemli" şeklinde ifade edilmiştir.

Finansal okuryazarlık soruları çoktan seçmeli sorular şeklinde ifade edilmiştir ve her sorunun yalnızca bir adet doğru cevabı vardır.

Araştırmanın bağımsız değişkeni olan Tip A kişilik özelliklerinin ölçmesi amacıyla Mudrack (1999), çalışmasından yararlanılmıştır. Bu çalışmada Likert tipi on maddelik ölçek kullanılmıştır. Bu anket tip A'nın rekabet, zaman baskısı, algılanan iş baskısını ifade eden üç farklı boyutunun özelliklerini ölçmektedir. Yüksek skorlar yüksek derecede Tip A davranış özelliklerini ifade etmektedir. Ankette yer alan maddelerden rekabet boyutunu T2, T4, T5; zaman baskısı boyutunu T1, T3, T6, T7; algılanan iş baskısı boyutunu ise T8, T9, T10 maddeleri temsil etmektedir.

Araştırmanın diğer bağımsız değişkeni olan bireysel kültürel değerleri ölçmek amacıyla Yoo, Donthu (2002) çalışmasından faydalanılmıştır. Bu çalışmada kültürel değerlerin bireysel seviyede ölçülmesi amacıyla yirmi altı maddelik ölçekten yararlanılmıştır. Bu anket kültürün beş boyutu olan kolektivizm/bireycilik, belirsizlikten kaçınma, erillik/dişilik, güç mesafesi ve uzun/kısa vade yönelimi ölçmektedir. Bu ölçekte yüksek ve düşük skorlar her bir boyutun karşıt iki ucunu ifade eder. Örneğin kolektivizm/bireycilik boyutunda yüksek skorlar kolektivizm düşük skorlar ise bireyciliğe olan yatkınlığı işaret etmektedir. Ankette kolektivizm/bireycilik K1-K6, belirsizlikten kaçınma K7-K11, erillik/dişilik K12-

K15, güç mesafesi K16-K20 ve uzun/kısa vade yönelim K21-K26 maddeleriyle ifade edilmiştir.

Yoo, Donthu (2002), geliştirdikleri ölçeğin boyutlarının Hofstede'in ülke düzeyindeki çalışmasına denk olduğunu ve aynı anlama geldiklerini belirtir.

Araştırmada hem bağımsız değişken olarak yer alan hem de düzenleyicilik rolü incelenen finansal okuryazarlığın ölçmesi amacıyla Van Rooij ve diğ., (2001a) 16 soruluk ölçek kullanılmıştır. Bu ölçek temel ve ileri finansal okuryazarlığı ölçmek amacıyla 5 temel ve 11 ileri okuryazarlık olmak üzere toplamda 16 sorudan oluşmaktadır. Bu sorular yalnız bir adet doğru cevabı bulunan çoktan seçmeli sorulardır. Çalışmada temel okuryazarlık soruları O1-O5 ve ileri okuryazarlık soruları O6-O16 maddeleri tarafından temsil edilmektedir.

Finansal okuryazarlık sorularının puanlandırılması gerçekleştirilirken katılımcılara doğru yanıtladıkları her bir soru için bir puan, yanlış yanıtları için ise sıfır puan verilmiştir. Temel finansal okuryazarlığı ölçen sorulardan (O1-O5) elde edilen toplam puanı iki ve ikinin altında olan katılımcılar düşük seviyede temel finansal okuryazar, üç ile beş arası puan alan katılımcılar ise yüksek seviyede temel finansal okuryazarlığa sahip olarak nitelendirilmiştir. İleri finansal okuryazarlık değerlendirilirken ise ileri seviyeyi ölçen sorulardan (O6-O16) sıfır ile beş arası puan alan katılımcılar düşük seviyede ileri finansal okuryazar, altı ve üzeri puanlar ise yüksek seviyede ileri okuryazar olarak ifade edilmiştir.

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan riskli yatırım niyetini ölçmek amacıyla Aydemir (2015) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Kullanılan ölçek 4 maddeden oluşmaktadır. Verilen cevaplardan elde edilen yüksek skorlar yüksek derecede riskli yatırım niyetinin varlığını ifade etmektedir. Ankette bulunan R1-R4 maddeleri bu ölçeğe ait soruları ifade etmektedir.

Ankette son olarak demografik değişkenlerin ölçülmesine yönelik sorulara yer verilmiştir. Bu sorular yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, eğitim alanı, milliyet gibi sorulardan meydana gelmektedir.

3.4. Pilot Çalışma

Araştırma öncesinde olası hataların önlenmesi amacıyla Türkiye ve İtalya'daki öğrenciler arasında pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Her iki ülkeden toplamda 197

ankete ulaşılmıştır. Yapılan analizlerin ardından anketin yeterli genel güvenlik gösterdiği gözlenmiştir. Gerçekleştirilen pilot çalışmanın ardından her iki ülkeden de yeniden anket toplanmıştır. 84 ek ankete ulaşılmıştır. Bunun sonucunda araştırma toplamda 281 anketle gerçekleştirilmiştir.

Elde edilen 281 anketin 166'sı Türkiye katılımcılarından oluşmaktadır. İtalya'da gerçekleştirilen çalışma ise 115 katılımcıdan oluşmaktadır. İtalya'da ulaşılan katılımcıların 53'ünü İtalyan ve bu ülkede öğrenim gören 62 uluslararası değişim öğrencisi oluşmaktadır.

3.5. Bulgu ve Yorumlar

3.5.1. Demografik Değişkenlere Ait Frekanslar

Bu bölümde araştırmanın veri setine ait demografik özelliklere yer verilmektedir. Katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, eğitim alanı ve milliyetlerini ölçen demografik özellikleri incelenmiştir.

Araştırmaya katılanların cinsiyetleri tablo 8'de gösterilmektedir. Katılımcıların %44,5'i erkek ve %55,5'i kadındır. Cinsiyetler arasında araştırmaya katılım açısından fazla bir fark olmasa da kadınların daha fazla katılımı mevcuttur.

Tablo 8: Katılımcıların Cinsiyetlerinin Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Cinsiyet		
Erkek	125	44,5%
Kadın	156	55.5%

Katılımcıların yaşları tablo 9'da sunulmuştur. 20 yaş altında 11, 21-30 yaş grubundan 233, 31-40 yaş grubundan 27 ve 40 yaş üstünden ise 10 kişi araştırmaya katılmıştır. Yani araştırmanın büyük çoğunluğunu, %82,9, 21-30 yaş grubundan katılımcılar oluşturmaktadır.

Tablo 9: Katılımcıların Yaşlarının Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Yaş		
-20	11	3.9%
21-30	233	82.9%
31-40	27	9.6%
40+	10	3.6%

Katılımcıları eğitim seviyeleri tablo 10'de gösterilmektedir. Bu tablo incelendiğinde katılımcıların 212 üniversite öğrencisi, 69 yüksek lisans ve üzeri eğitim alan öğrencilerden oluştuğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların büyük çoğunluğu üniversite seviyesinde eğitim gören öğrencilerden oluşmaktadır.

Tablo 10: Katılımcıların Eğitim Seviyesi Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Eğitim		
Üniversite	212	75.4%
Yüksek Lisans ve doktora	69	24.6%

Eğitim alanları tablo 11'de gösterilmektedir. Eğitim alanları bakımından işletme ve iktisat alanında 82, fen bilimleri alanında 51, sosyal bilimler alanında 41, bunların dışında diğer alanlarda eğitim gören 107 katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların %38,1'i diğer alanlarda eğitim görmektedir. İkinci en yüksek eğitim alanını %29,2 katılımcı ile işletme ve iktisat alanında eğitim görenler oluşturmaktadır.

Tablo 11: Katılımcıların Eğitim Alanları Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Eğitim Alanı		
İşletme ve İktisat	82	29.2%
Fen Bilimleri	51	18.1%
Sosyal Bilimleri	41	14.6%
Diğer	107	38.1%

Katılımcıların ülkeleri tablo 12'de sunulmuştur. Araştırma Türkiye ve İtalya olmak üzere iki farklı ülkede gerçekleştirilmiştir. İtalya'da gerçekleştirilen çalışmada uluslararası öğrencilerin yoğunluğu sebebiyle farklı ülkelerden katılımcılara da ulaşılmıştır. Türkiye'den 166, Akdeniz ülkelerinden 60, Orta ve Batı Avrupa ülkelerinden 41, Latin ülkelerinden 6 ve diğer ülkelerden ise 8 kişi katılmıştır. Örneklemin yüzde 59,1'ini Türkiye'den katılımcılar oluşturmaktadır.

Tablo 12: Katılımcıların Ülkeleri Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Ülke		
Türkiye	166	59.1%
Akdeniz	60	21.4%
Orta ve Batı Avrupa	41	14.6%
Latin	6	2.1%
Diğer	8	2.8%

Tablo 13'te katılımcıların temel ve ileri finansal okuryazarlık seviyelerinin frekans ve yüzdelerine yer verilmiştir. 281 katılımcının 98'i (%34,9) düşük seviyede temel düzeyde finansal okuryazarlık seviyesine sahipken, 183 kişi (%65,1) yüksek seviyede temel düzeyde finansal okuryazarlık seviyesine sahiptir. Katılımcıların ileri finansal okuryazarlık seviyeleri incelendiğinde 217 (%77,2) katılımcı düşük seviyede ileri finansal okuryazarlık, 64 (%22,8) katılımcı ise yüksek seviyede ileri finansal okuryazarlık düzeyine sahiptir.

Tablo 13: Finansal Okuryazarlık Frekans ve Yüzdesi

Özellik	Frekans	Yüzde
Temel Finansal Okuryazarlık		
Düşük	98	34.9%
Yüksek	183	65.1%
Toplam	281	100
İleri Finansal Okuryazarlık		
Düşük	217	77.2%
Yüksek	64	22.8%

İleri ve temel finansal okuryazarlık sorularından tam ve sıfır puan alan katılımcıların frekans ve yüzde değerleri tablo 14'te raporlanmıştır. Temel finansal okuryazarlık sorularından tam puan alan on bir kişi varken ileri finansal okuryazarlık sorularından tam puan alan katılımcı bulunmamaktadır. Temel seviye sorularından hiçbirine doğru yanıt veremeyen on dokuz kişi bulunurken ileri seviyede hiçbir soruya doğru cevap veremeyen otuz dokuz kişi bulunmaktadır. Yani katılımcıların yüzde yedisi hiçbir temel finansal okuryazarlık sorusuna doğru yanıt veremezken bu oran ileri seviye sorularında yüzde on dörde çıkmıştır.

Tablo 14: Finansal Okuryazarlık Tam ve Sıfır Puan Alan Katılımcıların Frekans ve Yüzdesi

Temel	**Frekans**	**Yüzde**	**İleri**	**Frekans**	**Yüzde**
Tam Puan	11	4%	**Tam Puan**	0	0%
Sıfır Puan	19	7%	**Sıfır Puan**	39	14%

3.5.2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 15'te çalışmanın faktör ortalamaları özetlenmiştir. Çalışmanın iki bağımsız değişkeni olan Tip A kişilik ve bireysel kültürel değerler ve bağımlı değişkeni olan riskli yatırım niyeti soruları 5'li Likert kullanılarak (5 en yüksek, 1 en düşük olmak üzere) ölçülmüştür. Araştırmanın ilk faktörü olan Tip A kişiliğin genel faktör ortalaması 3.33 ve standart sapması 0.80'dir. Bu faktörde yer alan yanıtlar "ne katılıyorum ne de katılmıyorum" ile "katılıyorum" seçeneklerine yakın değerler göstermektedir. Bu faktöre ait zaman baskısı boyutunun ortalaması 3.23'tür. Yani katılımcıların yanıtları "ne katılıyorum ne de katılmıyorum" seçeneğinden yanadır. Rekabet boyutu ortalaması ise 3.43'tür. Bu boyutun cevapları ise "katılıyorum" seçeneğine daha yakındır.

Bir diğer faktör olan bireysel kültürel değerlerin genel faktör ortalaması 3.06 ve standart sapması 0.48'dir. Faktörün genel ortalaması "Ne katılıyorum ne de katılmıyorum" ifadesine yöneliktir. Bu faktörde beş boyut yer almaktadır. Kolektivizm boyutuna ait ortalama 3.30, belirsizlikten kaçınma boyutunun ortalaması 3.64, güç mesafesi boyutunun ortalaması 2.15, uzun kısa vade yönelim boyutunun ortalaması 4.11 ve erillik dişilik boyutunda ise ortalama 2.08'dir. Bu

faktörde en yüksek ortalamaya sahip olan boyut 4.11 ortalamayla uzun/kısa vade yönelim "Katılıyorum" ile "Kesinlikle katılıyorum" seçeneğine daha yakındır. En düşük ortalamaya sahip boyut ise 2.08 ortalamayla erillik/dişilik boyutudur. Bu boyuta ait yanıtlar "Katılmıyorum" seçeneğine daha yakındır.

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan riskli yatırım niyetinin faktör ortalaması 2.50 ve standart sapması 0.91'dir. Katılımcıların yanıtlarında "Katılmıyorum" ifadesinden "Ne katılıyorum ne katılmıyorum" ifadesine yönelik bir eğilim görülmektedir.

Tablo 15: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Faktör	**Ortalama**	**Medyan**	**Standart Sapma**
A tipi Kişilik	**3.33**	**3.25**	**0.80**
Zaman Baskısı	3.23	3.00	1.00
Rekabet	3.43	3.50	0.97
Bireysel Kültürel Değerler	**3.06**	**3.08**	**0.48**
Kolektivizm	3.30	3.50	0.89
Belirsizlikten Kaçınma	3.64	3.80	0.84
Güç Mesafesi	2.15	2.00	0.85
Uzun Kısa Vade Yönelim	4.11	4.25	0.69
Erillik	2.08	2.00	0.97
Riskli Yatırım Niyeti	**2.50**	**2.50**	**0.91**

Değişkenlerin birbirleri ile ve demografik değişkenler arasındaki ikili ilişkileri gösteren korelasyon tablosu tablo 16'da sunulmuştur. Bu tablodaki değerler incelendiğinde Tip A kişilik özelliklerinin bireysel kültürel değerlerle (0.316) zayıf düzeyde, temel seviyede finansal okuryazarlıkla (0.159) zayıf seviyede ilişkili olduğu görülmektedir. Bireysel kültürel değerler riskli yatırım niyeti ile (0.348) orta düzeyde ilişkilidir. Demografik değişkenlerle olan ilişkiler incelendiğinde ise Tip A kişilik özelliklerinin eğitim alanı ve ülke ile ilişkili olduğu görülmektedir. Bireysel kültürel değerler ise cinsiyet ile ilişkilidir. Riskli yatırım niyetinin cinsiyet ve eğitim alanı ile ilişkili olduğu görülmektedir. Finansal okuryazarlığın her iki düzeyi de cinsiyet, eğitim seviyesi ve eğitim alanı ile ilişkilidir. Adı geçen tabloda kişilik özellikleri ve riskli yatırım niyeti arasında ilişki görülmemektedir. Korelasyon tablosu açıklayıcı değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişkileri ayrı ayrı göstermektedir. Açıklayıcı değişkenin bağımlı değişken ile bireysel ilişkisi olmayabilir, fakat tip A

açıklayıcı değişkeni diğer açıklayıcı değişkenlerle birlikte istatistiksel olarak anlamlı olabilir.

Tablo 16: Korelasyon Tablosu

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1								
2	.316**	1							
3	,078	.348**	1						
4	.159**	,083	,026	1					
5	-,110	,037	,029	-.021	1				
6	,063	.223**	.208**	.188**	.126*	1			
7	,071	-,047	-,077	.269**	.183**	,028	1		
8	-.126*	-,080	-.158**	-.193**	.091**	,040	-,095	1	
9	-.215**	,043	,004	-,087	.830**	,090	,080	,059	1

1: A Tipi Kişilik; 2: Bireysel Kültürel Değerler; 3: Riskli Yatırım Niyeti; 4: Temel Finansal Okuryazarlık; 5: İleri Finansal Okuryazarlık; 6: Cinsiyet; 7: Eğitim Seviyesi; 8: Eğitim Alanı; 9: Ülke; **Korelasyon 0,01 seviyesinde anlamlıdır; * Korelasyon 0,05 seviyesinde anlamlıdır.

3.5.3. Normal dağılıma uygunluğun test edilmesi

Uygun istatistiksel analiz yöntemlerinden hangilerinin kullanılacağı kararını verebilmek için öncelikle anket verilerinin normal dağılıma uygunluğunun test edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla değişkenlere ait ortalama, çarpıklık ve basıklık ve standart sapma değerleri tablo 17'de sunulmuştur.

Tablo 17: Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	Ortalama	**Standart Sapma**	**Çarpıklık**	**Basıklık**
Kolektivizm				
K1	3.046	1.169	-0.117	-0.959
K2	3.420	1.109	-0.540	-0.359
K3	3.299	1.103	-0.309	-0.682
K4	3.413	1.066	-0.474	-0.329
K5	3.342	1.071	-0.470	-0.281
K6	3.281	1.009	-0.440	-0.284
Belirsizlikten Kaçınma				
K7	3.822	1.009	-0.834	0.297

Tablo 17-devam

	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
K8	3.548	1.024	-0.593	-0.140
K9	3.712	0.978	-0.965	0.747
K10	3.338	1.126	-0.438	-0.627
K11	3.797	0.974	-1.010	0.820
Erillik Dişilik				
K12	1.904	1.178	1.165	0.238
K13	2.363	1.145	0.347	-0.954
K14	1.961	1.080	0.815	-0.466
Güç Mesafesi				
K16	2.110	1.095	0.947	0.275
K17	2.238	1.094	0.669	-0.271
K18	1.786	1.061	1.393	1.253
K19	2.317	1.119	0.505	-0.690
K20	2.274	1.127	0.619	-0.447
Uzun Kısa Vade				
K21	4.167	0.897	-1.653	3.653
K23	4.285	0.805	-1.473	3.212
K24	4.021	0.862	-0.851	0.810
K26	3.982	0.935	-1.073	1.256
Zaman Baskısı				
T3	3.142	1.211	-0.264	-1.041
T7	3.320	1.136	-0.197	-0.840
Rekabet				
T4	3.203	1.197	-0.297	-0.951
T5	3.662	1.060	-0.702	-0.042
Riskli Yatırım Niyeti				
R1	2.580	0.994	0.305	-0.261
R2	2.555	0.999	0.464	-0.199
R3	2.431	0.969	0.399	-0.272
R4	2.445	1.031	0.445	-0.432
Finansal Okuryazarlık				
Temel	1.651	0.477	-0.638	-1.604
Yüksek	1.228	0.420	1.305	-0.298

George, Mallery (2016, 115) çarpıklık indekslerinin ±2 değerleri arasında olmasının; Kline (2011,63) basıklık indekslerinin ± 10 sınırları içinde yer almasının normal dağılıma uygunluğu işaret ettiğini belirtmektedir. Buradan yola çıkarak, araştırmanın verilerinin normal dağılıma uygun olduğu kabul edilebilir. Bu değerlendirme neticesinde araştırmanın analizi gerçekleştirilirken parametrik yöntemlerden yararlanılabileceği sonucuna ulaşılır.

3.6. Ölçek Geçerliliği ve Güvenilirliği

3.6.1. Keşfedici Faktör Analizi

Araştırmanın analizi kapsamında Keşfedici Faktör Analizi (KFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizinden (DFA) yararlanılmıştır. Analizler IBM SPSS Statistics 20 ve AMOS 20 programları kullanılarak gerçekleştirilmiş olup çalışma verisinde eksik veri bulunmamaktadır.

Kişilik özelliklerinin, bireysel kültürel değerlerin ve finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyetine etkisini ölçebilmek için 40 maddelik Likert tipi ölçekten ve 16 seçmeli sorudan faydalanılmıştır. Ölçeğin güvenirliğinin test edilmesi amacıyla keşfedici faktör analizi gerçekleştirilmiş olup, Varimax döndürme tekniği kullanılmıştır.

Öncelikle örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olup olmadığının test edilebilmesi için keşfedici faktör analizi sonucunda elde edilen Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri incelenmiştir. Analizin gerçekleştirilebilmesi için bu değerin 0.60 ve üzerinde olması gerekmektedir (Field, 2009, 647). Uygulamada kullanılan verilerin 0.822 değeri ile faktör analizi gerçekleştirmeye uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Bartlett küresellik testinin istatistiksel olarak anlamlı çıkması beklenmektedir (Sarstedt, Mooi, 2014, 242). Gerçekleştirilen analiz sonucunda ölçülen değişkenler arası korelasyon ($p<0,05$) olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç maddeler arasındaki ilişkinin faktör analizi gerçekleştirmek için uygun olduğunu ifade etmektedir.

Keşfedici faktör analizi sonucunda ilk aşamada toplam açıklanan varyans tablosuna bakıldığında 1'den büyük öz değerlere sahip 10 faktör olduğu görülmüştür. Faktörler altında yer alan maddeler incelendiğinde açıklanan varyansa en az katkı sağlayan, faktör yükleri 0,5'in altında kalan veya kaldırılmasının Cronbach's Alpha değerine

olumlu etkisi olan T1, T2, T6, T8, T9, T10, K15, K22, K25 maddelerinin ölçekten çıkarılmasına karar verilmiştir.

Bu doğrultuda Tip A kişilik faktörüne ait zaman baskısı boyutundan "(T1) Herhangi bir şeyi beklemek zorunda kalmak çoğu zaman beni mutsuz eder"," (T6) Hızlı yemek yemeye eğilimliyimdir" maddeleri çıkarılmıştır. Tip A kişilik faktörünün rekabet boyutundan" (T2) Kendimi hırslı ve rekabetçi bir birey olarak tanımlayabilirim" maddesi elenmiştir. Bu faktörün algılanan iş baskısı boyutundan ise üç madde"(T8) Genellikle işim hep aklımdadır öyle ki iş saatleri dışında bile işi düşünürüm", "(T9) Genellikle yaptığım işin enerji ve kapasitemi son limitine kadar zorladığını hissederim", "(T10) Genellikle İşimde ne kadar iyi olduğuma dair kendimi tereddütlü, rahatsız, hoşnutsuz hissederim" maddeleri modelden çıkarılmıştır. Bu doğrultuda iş baskısı boyutu tamamen elenmiştir.

Bireysel kültürel değerler faktörünün erillik/dişilik boyutundan bir madde "(K15) Erkeklerin kadınlardan her zaman daha iyi yapabildiği bazı işler vardır", uzun/kısa vade yönelimi boyutundan iki madde "(K22) Karşıtlıklara rağmen kararlılıkla devam edebilme", "(K25) Gelecekteki başarı uğruna bugünün eğlencesinden vazgeçmek" çıkarılmıştır.

Bu maddelerin ölçekten çıkarılmasının ardından yeniden Keşfedici Faktör Analizi yapılmış ve 8 faktörlü yapının uygun sonucuna ulaşılmıştır. Toplam varyansın %70.413'ünü açıklanmaktadır ve her maddeye ait faktör yükü ise 0,7'nin üzerindedir.

Araştırmada kullanılan ölçeğin ne ölçüde tutarlı olduğunun incelenmesi amacıyla, güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda Cronbach's Alpha değeri incelenmiştir. Bu değerlere tablo 18'de ulaşılabilir.

Tablo 18: Güvenilirlik Analiz Sonuçları

	Faktör Yükleri	**Cronbach's Alpha**	**Eğer madde silinirse Cronbach's Alpha**
Kolektivizm		.897	
K1	.732		.894
K2	.813		.876
K3	.872		.867
K4	.860		.868
K5	.776		.881

Tablo 18-devam

	Faktör Yükleri	Cronbach's Alpha	Eğer madde silinirse Cronbach's Alpha
K6	.718		.888
Belirsizlikten Kaçınma		.874	
K7	.734		.852
K8	.785		.841
K9	.841		.831
K10	.775		.872
K11	.820		.844
Erillik/Dişilik		.810	
K12	.737		.738
K13	.788		.813
K14	.816		.662
Güç Mesafesi		.833	
K16	.717		.797
K17	.735		.794
K18	.739		.795
K19	.782		.804
K20	.778		.806
UzunKısaVade		.794	
K21	.800		.723
K23	.759		.735
K24	.770		.737
K26	.707		.778
RYN		.930	
R1	.876		.919
R2	.901		.898
R3	.889		.906
R4	.885		.910
Rekabet		.644	
T4	.820		-
T5	.756		-
Zaman Baskısı		.632	
T3	.793		-
T7	.822		-

Hair ve diğ., (2016, 255) 0,60-0,70 arası Cronbach's Alpha değerlerinin yeterli, 0,70 üzeri değerlerin ise iyi düzeyde güvenilirliği ifade ettiğini belirtir. Bu sonuçlardan hareketle 31 maddeyi kapsayan 8 faktörlü yapının geçerli olduğu görülmektedir.

Tablo 19: Kabul Edilebilir Cronbach's Alpha Değerleri

Cronbach's Alpha Değeri	Güvenilirlik Seviyesi
0.6 < x < 0.7	Yeterli güvenilirlik
0.7< x < 0.8	İyi güvenilirlik
0.8 < x < 0.9	Çok iyi güvenilirlik
0.9 ve üzeri	Mükemmel güvenilirlik

Hair, Joe F. Jr, Mary Celsi, Arthur Money, Phillip Samouel, Michael Page, **The Essentials of Business Research Methods** (New York: Routledge, 2016), 255'ten uyarlandı.

3.6.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Gerçekleştirilen KFA sonrasında kullanılan ölçeğin geçerliliğinin test edilmesi amacıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA) gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilirken AMOS 20 programı kullanılmıştır. İlgili bölümünde bahsedildiği üzere veriler normal dağılım göstermektedir. Bu nedenle hesaplama yöntemi olarak Maximum Likelihood yönteminden yararlanarak kovaryans matrisi oluşturulması kararı verilmiştir.

Bireysel kültürel değerler ve A tipi kişilik faktörleri için ikinci düzey; riskli yatırım niyeti için ise birinci düzey faktör yapısı kullanılmıştır. Modelin ve teorinin birbirleri ile uyumunun araştırılması amacıyla doğrulayıcı faktör analizinde uyum indeksi sonuçlarına bakılmaktadır. Engel ve diğ., (2003,43) 0,85 üzeri AGFI değerinin kabul edilebilir ve 0,90 üzeri değerlerin ise genel olarak iyi uyumu ifade ettiğini belirtir. RMSEA değerlerinin 0.05 küçük olmasının genel olarak iyi uyumu ifade etmektedir ve bu değerin üst limiti ise 0.08'dir (Hooper ve diğ., 2008, 54). CFI değeri için 0,95 üzeri değerler iyi uyumun göstergesidir (Tabachnick, Fidell, 2014, 771). IFI 0,90 üzeri değerler iyi uyumu temsil etmektedir (Pituch, Stevens, 2016, 655). Gerçekleştirilen DFA sonucunda elde edilen uyum indeksi sonuçları Tablo 20'de sunulmuştur.

Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerlerine bakıldığında [CMIN=1.767 CFI= 0.926, IFI= 0.926, RMSEA=0.052, AGFI= 0.831] oluşturulan modelin veri ile uyumlu ve kabul edilebilir olduğu görülmektedir. Bu

sonuçlar modelin bireysel kültürel değerler ve kişilik özelliklerinin riskli yatırım niyetine etkisini ölçmeye uygun olduğunu göstermektedir.

Tablo 20: Uyum İndeksi Sonuçları

İndeks Adı	Kabul Edilebilir ve İyi Uyum Değerleri	DFA Sonuçları
$\chi 2$ / df	3<x<5 kabul edilebilir	1.767
	<3 iyi uyum	
CFI	>0.90 kabul edilebilir	0.926
	>0.95 iyi uyum	
IFI	>0.90 kabul edilebilir	0.926
	>0.95 iyi uyum	
RMSEA	<0.08 kabul edilebilir	0.052
	<0.05 iyi uyum	
AGFI	> 0.85 kabul edilebilir	0.831
	> 0.90 iyi uyumu	

3.7. Hipotezlerin Testi

3.7.1. Ana Hipotezlerin Testi

Hipotezlerin testi gerçekleştirilirken SPSS 20 programından faydalanılmıştır. İki ortalama arasındaki farkın test edilebilmesi için bağımsız örneklem T testinden yararlanılmıştır.

Bireysel kültürel değerler ve ilgili alt boyutlarına yönelik analizler gerçekleştirilirken bu faktörün alt boyutları düşük ve yüksek derecelerine göre sınıflandırılmıştır. Üç ve altında değere sahip ortalamalar düşük; üç üzerinde ortalamaya sahip olan değerler ise yüksek olarak ifade edilmiştir.

Tablo 21'de kolektivizm boyutuna ait bağımsız örneklem T testi sonuçları sunulmuştur. Bu değerler incelendiğinde kolektivizm boyutunda riskli yatırım niyetinin yüksek seviyede (2.6163) ve düşük seviyede (2.3234) olduğu grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu (sig. 0.008) görülmektedir. Bu sonuçlar kolektivizm seviyesi yüksek olan grubun riskli yatırım

niyetinin kolektivizm seviyesi düşük olan gruba (bireycilik) göre daha fazla olduğunu göstermektedir. Gerçekleştirilen analiz sonucunda araştırmanın H2a hipotezi reddedilmiştir. Kolektivizm seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Fakat bu farklılık tahmin edilenin tam tersi yönde gerçekleşmektedir.

Tablo 21: Kolektivizm Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Kolektivizm	Düşük	2.3234	.008
	Yüksek	2.6163	

Tablo 22'de erillik boyutunun bağımsız örneklem T testine yer verilmiştir. Erillik/dişilik boyutuna ait riskli yatırım niyeti ortalamalarına bakıldığında yüksek seviyeye sahip grubun ortalaması 2.8500 ve düşük seviyede ise 2.4364 olduğu görülmektedir. Bu iki grubun ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmaktadır (0.005). Yani erillik seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu sonuç araştırmanın ilgili hipotezini desteklemektedir. Sonuçlar erillik seviyesi yüksek olan grubun düşük olan gruba (dişilik) göre daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığını ifade etmektedir.

Tablo 22: Erillik Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Erillik/Dişilik	Düşük	2.4364	.005
	Yüksek	2.8500	

Tablo 23'te güç mesafesi boyutu bağımsız örneklem T testi sonuçları sunulmuştur. Bu boyuta ait riskli yatırım niyeti ortalamaları incelendiğinde yüksek seviyede (3.0714) ve düşük seviyede (2.4397) olan grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu (sig. .000) görülmektedir. Güç mesafesi seviyesi yüksek olan grubun düşük olan gruba göre daha fazla riskli yatırım niyeti taşımaktadır. Bu sonuç neticesinde araştırmanın H2c hipotezi reddedilmiştir. Araştırma kapsamında güç mesafesi düşük olan bireylerin riskli yatırım niyetlerinin

daha fazla olması beklenmektedir. Sonuçlar düşük ve yüksek olan grupların ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık bulunduğunu göstermektedir. Fakat bu farklılık tahmin edilenin tam tersi yönde gerçekleşmektedir.

Tablo 23: Güç Mesafesi Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Güç Mesafesi	Düşük	2.4397	.000
	Yüksek	3.0714	

Tablo 24'te belirsizlikten kaçınma boyutunun bağımsız örneklem T testi sonuçları sunulmuştur. Belirsizlikten kaçınma boyutunun yüksek seviyede olduğu grubun riskli yatırım niyeti ortalaması 2.5342 ve düşük seviyede olduğu grubun ortalaması 2.3911'dir. İki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı (sig .274) görülmektedir. Gerçekleştirilen analiz sonucunda araştırmanın veri setinin ilgili hipotezini desteklemediği görülmektedir. Yani belirsizlikten kaçınma seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Tablo 24: Belirsizlikten Kaçınma Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Belirsizlikten Kaçınma	Düşük	2.3911	.274
	Yüksek	2.5342	

Tablo 19'da uzun kısa vade yönelim boyutunun ortalamaları arasındaki fark sunulmuştur. Riskli yatırım niyeti ile uzun kısa vade yönelim boyutunun yüksek seviyede (2.5087) ve düşük seviyede (2.4318) olan grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark (sig .704) bulunmamaktadır. Elde edilen bu sonuçlar göstermektedir ki araştırmanın veri seti H2e hipotezini desteklememektedir. Uzun kısa vade yönelim seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Tablo 25: Uzun Kısa Vade Yönelim Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Uzun/Kısa Vade Yönelim	Düşük	2.4318	.704
	Yüksek	2.5087	

Riskli yatırım niyetinin araştırmanın diğer bağımsız değişkeni olan Tip A kişiliğin alt boyutlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. A tipi kişilik değişkeni ve ilgili alt boyutlarına yönelik analizler gerçekleştirilirken bu faktörün de alt boyutları düşük ve yüksek derecelerine göre sınıflandırılmıştır. Üç ve altında değere sahip ortalamalar düşük; üç üzerinde ortalamaya sahip olan değerler ise yüksek olarak ifade edilmiştir.

Tablo 26'da A tipi kişiliğin rekabet boyutunun bağımsız örneklem T testi sonuçlarına yer verilmiştir. Tablodaki değerler incelendiğinde tip A kişiliğin rekabet boyutunun yüksek seviyede (2.5888) ve düşük seviyede (2.3728) olduğu grupların riskli yatırım niyeti ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu (sig .051) söylenebilir. Rekabet seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Tablo 26: Rekabet Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Rekabet	Düşük	2.3728	.051
	Yüksek	2.5888	

Tablo 27'de zaman baskısı boyutunun bağımsız örneklem T testi sonuçlarına yer verilmiştir. Tip A kişiliğin zaman baskısı boyutuna yüksek seviyede sahip olan grubun riskli yatırım niyeti ortalaması 2.4964 ve düşük olan grubun ise 2.5089.'dur. Bu grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır (sig .909). Bu sonuçlar zaman baskısı seviyesi yüksek olan grubun düşük olan gruba göre daha fazla riskli yatırım niyetini taşımadığını ifade etmektedir.

Tablo 27: Zaman Baskısı Boyutu Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Zaman Baskısı	Düşük	2.5089	.909
	Yüksek	2.4964	

Araştırmada kullanılan bir diğer değişken finansal okuryazarlıktır. Finansal okuryazarlığın ileri seviyelerine sahip olan grubun daha yüksek seviyede riskli yatırım niyetine sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Tablo 28'de ileri finansal okuryazarlığa ait bağımsız örneklem T testi sonuçları sunulmuştur. Bu değerler incelendiğinde ileri finansal okuryazarlığın yüksek seviyede (2,7266) ve düşük seviyede (2,4366) olduğu grupların riskli yatırım niyeti ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark (sig .024) olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar araştırmanın H3 hipotezinin desteklemektedir. Buradan yola çıkarak ileri finansal okuryazarlık seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu ifade edilebilir.

Tablo 28: İleri Finansal Okuryazarlık Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
İleri Finansal Okuryazarlık	Düşük	2,4366	,024
	Yüksek	2,7266	

3.7.2. Finansal Okuryazarlığın Düzenleyici Etkisi

Baron, Kenny (1986, 1174) düzenleyici değişkeni bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve/veya gücünü (şiddetini) etkileyen değişken olarak tanımlamaktadır. Bu çalışma kapsamında ileri finansal okuryazarlığın düzenleyici rolü araştırılmaktır. Bu amaçla düzenleyici etki araştırılırken öncelikle SPSS programında "select cases if" ile veri setinden ilgili finansal okuryazarlık düzeyine sahip olan katılımcılar seçilmiş ardından bağımsız örneklem T testi gerçekleştirilmiştir. Bu sayede ileri seviyede finansal okuryazarlığa düşük veya yüksek düzeyde sahip olmanın değişkenler arasındaki ilişkileri farklılaştırıp farklılaştırmadığı incelenmiştir.

Tablo 29'da bireysel kültürel değerlerin (BKD) alt boyutlarının riskli yatırım niyeti (RYN) ile ilişkisinin ileri finansal okuryazarlığın düşük ve ileri seviyelerine göre değişimi gösterilmiştir. Tabloda bireysel kültürel değerler boyutları sütununda BKD'nin alt boyutlarının RYN ortalamaları arasındaki farklılıklar karşılaştırılmıştır. İkinci sutünda BKD ve RYN sabit tutulmak koşuluyla ileri finansal okuryazarlığı düşük olan katılımcılar ve üçüncü sütunda ise yüksek seviyede ileri finansal okuryazar olan katılımcılar incelenmiştir.

Tablo 29: İleri Finansal Okuryazarlığın Bireysel Kültürel Değerler Üzerindeki Rolü

Bireysel Kültürel Değerler Boyutları			**İleri Finansal Okuryazarlık: Düşük**			**İleri Finansal Okuryazarlık: Yüksek**		
Kolektivizm								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,32339	0,008	Düşük	2,2267	0,005	Düşük	2,6848	0,780
Yüksek	2,61628		Yüksek	2,5744		Yüksek	2,75	
Güç Mesafesi								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,43972	0,000	Düşük	2,3549	0,000	Düşük	2,7125	0,627
Yüksek	3,07143		Yüksek	3,0938		Yüksek	2,9375	
Erillik/Dişilik								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,4364	0,005	Düşük	2,3522	0,012	Düşük	2,7136	0,776
Yüksek	2,8500		Yüksek	2,8611		Yüksek	2,8056	
Belirsizlikten Kaçınma								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,3911	0,274	Düşük	2,3138	0,294	Düşük	2,6333	0,646
Yüksek	2,5342		Yüksek	2,4706		Yüksek	2,7551	
Uzun Kısa Vade Yönelim								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,4318	0,704	Düşük	2,3875	0,799	Düşük	2,8750	0,812
Yüksek	2,5087		Yüksek	2,4416		Yüksek	2,7218	

İleri finansal okuryazarlık bakımından bireysel kültürel değerlerin alt boyutları ele alınmıştır. İlk olarak ileri finansal okuryazarlığın düşük olduğu grup incelenmiştir. Bu durumunda, kolektivizm boyutunun riskli yatırım niyetine bakıldığında, kolektivizme yüksek seviyede (2,5744) ve düşük seviyede (2,2267) sahip olan grupların riskli yatırım niyeti ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu (sig .005) görülmektedir. Bu anlamlı farkın ileri finansal okuryazarlık seviyesinin düşük ve yüksek düzeyde olmasına göre farklılaşmaktadır. İleri finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan grupta ortalamalar arasında anlamlı bir fark varken (sig .005) yüksek olan grupta anlamlı bir fark bulunmamaktadır (sig. .780). Yani finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe kolektivist bireylerin riskli yatırım niyetinde bir artış gözlenmiştir. Fakat artan finansal okuryazarlık seviyesiyle kolektivizm riskli yatırım niyetini etkilememektedir. Buradan yola çıkarak finansal okuryazarlığın düzenleyici etkisi görülmektedir.

Güç mesafesi boyutunda yüksek seviyede (3,0938) ve düşük seviyede (2,3549) olduğu grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır (sig .000). Bu anlamlı farkın ileri finansal okuryazarlık seviyesinin düşük ve yüksek olmasına göre farklılaştığı görülmektedir. İleri finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan grupta ortalamalar arasında anlamlı bir fark varken (sig .000) yüksek olan grupta anlamlı bir fark bulunmamaktadır (sig. .627). Finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe, yüksek güç mesafesine sahip bireylerin daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığı görülmektedir. Fakat artan finansal okuryazarlık seviyesi ile güç mesafesi riskli yatırım niyetini etkilememektedir. Buradan yola çıkarak finansal okuryazarlığın güç mesafesi ile RYN arasında düzenleyici etkisi olduğu söylenebilir.

Erillik/dişilik boyutunda yüksek seviyede (2,8611) ve düşük seviyede (2,3522) olduğu grupların ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark (sig .012) bulunmaktadır. Bu anlamlı farkın ileri finansal okuryazarlık seviyesinin düşük ve yüksek düzeylerine göre farklılaştığı görülmektedir. İleri finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan grupta ortalamalar arasında anlamlı bir fark varken (sig .012) yüksek olan grupta anlamlı bir fark bulunmamaktadır (sig. .776). Buradan finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe erillik özelliklerine sahip kişilerin riskli yatırım niyeti taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır. Fakat artan finansal okuryazarlık seviyesi ile birlikte erillik riskli yatırım niyetini etkilememektedir. Bu sonuçlar finansal okuryazarlığın erillik seviyesi ile RYN arasında düzenleyici etkisi olduğunu işaret etmektedir.

Tablo 29 göstermektedir ki ileri finansal okuryazarlık seviyesinin düşük ve yüksek olmasına göre belirsizlikten kaçıma ve uzun kısa vade yönelim boyutu ile RYN arasındaki ilişkide herhangi bir farklılık gerçekleşmemektedir. Belirsizlikten kaçınma boyutunda ileri finansal okuryazarlık seviyesi düşük ve yüksek olan her iki grupta da ortalamalar arasında anlamlı bir fark yoktur. Aynı şekilde uzun kısa vade yönelim boyutunda da her iki durum için de anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Bireysel kültürel değerlerin bu iki boyutu üzerinde finansal okuryazarlığın düzenleyici etki göstermediği söylenebilir.

Finansal okuryazarlığın düzenleyici etkisinin araştırıldığı diğer değişken kişilik özellikleridir. Kişilik özelliklerinin rekabet ve zaman baskısı boyutu ile RYN arasındaki ilişkide ileri finansal okuryazarlığın rolü Tablo 30'da sunulmuştur. Rekabet boyutunda ileri finansal okuryazarlık seviyesinini düşük ve yüksek olduğu her iki durumda da grup ortalamaları arasında anlamlı bir fark olmadığı (sırasıyla sig. 066 ve sig .663) görülmektedir. Zaman baskısı boyutunda da ileri finansal okuryazarlık düşük ve yüksek seviyelerine göre ortalamalar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır (sırasıyla sig. .959 ve sig. .728) Bu sonuçlar finansal okuryazarlığın kişilik değişkeninin her iki boyutunda da düzenleyici etki göstermediğini ifade etmektedir.

Tablo 30: İleri Finansal Okuryazarlığın A Tipi Kişilik Üzerindeki Düzenleyici Rolü

Tip A Kişilik Boyutları			**İleri Finansal Okuryazarlık: Düşük**			**İleri Finansal Okuryazarlık: Yüksek**		
Rekabet								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,3728	,051	Düşük	2,3028	,066	Düşük	2,6591	,663
Yüksek	2,5888		Yüksek	2,5315		Yüksek	2,7619	
Zaman Baskısı								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Düşük	2,5089	,909	Düşük	2,4335	,959	Düşük	2,7656	,728
Yüksek	2,4964		Yüksek	2,4398		Yüksek	2,6875	

3.7.3. Demografik Özelliklerin Testi

Araştırmada ana değişkenlerin yanı sıra demografik özelliklere göre riskli yatırım niyetinde farklılık bulunup bulunmadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda anket çalışması gerçekleştirilirken katılımcılara cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, eğitim alanı, medeni hal ve milliyetlerini araştıran sorular sorulmuştur. Demografik özelliklerin analizi gerçekleştirilirken iki ortalama arasındaki farkın analizinde bağımsız örneklem T testinden yararlanılmıştır. Demografik değişkenlerin incelenmesinin araştırmaya zenginlik katacağına inanılmaktadır.

Riskli yatırım niyetinin cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Gerçekleştirilen analiz sonuçları Tablo 31'de sunulmuştur. Çalışmanın veri seti incelendiğinde erkek katılımcılarla (2.6715) ve kadın katılımcıların (2.2920) grup ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu (sig .000) görülmektedir. Sonuçlar erkek katılımcıların riskli yatırım niyetinin kadın katılımcılardan daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu sonuç araştırmanın H6 hipotezini desteklemektedir. Yani katılımcıların cinsiyetlerine göre riskli yatırım niyetlerine ilişkin anlamlı bir fark bulunmaktadır. Kadınlar çoğunlukla" Katılmıyorum" yanıtını vermiş, erkekler ise en çok "Ne katılıyorum ne katılmıyorum" yanıtı ile riske karşı daha nötr bir tutum içerisindedirler.

Tablo 31: Cinsiyet Bağımsız Örneklem T Testi

Riskli Yatırım Niyeti			
		Ortalama	Sig.
Cinsiyet	Kadın	2.2920	.000
	Erkek	2.6715	

Cinsiyetler arasındaki riskli yatırım niyetindeki farkın ileri finansal okuryazarlığın seviyelerine göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Tablo 32'de analiz sonuçları sunulmuştur. İleri finansal okuryazarlığın düşük olduğu grupta riskli yatırım niyeti ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır (sig. 0.003). Fakat ileri finansal okuryazarlığın yüksek olduğu grupta ise kadınlar ve erkekler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Bu sonuç ileri finansal okuryazarlığın yüksek seviyelerinin cinsiyetler arasındaki riskli yatırım niyetindeki farklılıkların ortadan kaldırdığını işaret etmektedir.

Tablo 32: İleri Finansal Okuryazarlığın Cinsiyet Üzerindeki Düzenleyici Rolü

Değişken Adı			**İleri Finansal Okuryazarlık: Düşük**			**İleri Finansal Okuryazarlık: Yüksek**		
Cinsiyet								
	Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.		Ortalama	Sig.
Kadın	2,292	0,051	Kadın	2,25467	0,003	Kadın	2,51389	0,663
Erkek	2,6715		Erkek	2,61364		Erkek	2,80978	

Tablo 26'da araştırmanın hipotez sonuçları özetlenmiştir. Kişilik ve bireysel kültürel değerler değişkenlerinin bazı boyutlarının bağımlı değişken üzerinde etkili olduğu saptanmıştır. İleri finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyetini olumlu yönde etkilediği saptanmış bu doğrultuda araştırmanın ilgili hipotezi kabul edilmiştir. Finansal okuryazarlığın dolaylı etkilerinin araştırılması sonucunda bağımsız değişkenlerin bazı boyutları ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkinin finansal okuryazarlığın düşük ve yüksek seviyelerine göre farklılık gösterdiği saptanmıştır. Son olarak demografik değişken olan cinsiyete göre riskli yatırım niyetinin ortalamaları arasında anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür.

Tablo 33:Hipotez Sonuçları Özet Tablosu

Hipotez	**Araştırılan Değişkenler**	**Kabul/Ret**
H1	Tip A Kişilik- Riskli Yatırım Niyeti	Kısmi Kabul
H2	Bireysel Kültürel Değerler- Riskli Yatırım Niyeti	Kısmi Kabul
H3	Finansal Okuryazarlık- Riskli Yatırım Niyeti	Kabul
H4	Tip A Kişilik- Finansal Okuryazarlık- Riskli Yatırım Niyeti	Ret
H5	Bireysel Kültürel Değerler- Finansal Okuryazarlık- Riskli Yatırım Niyeti	Kısmi Kabul
H6	Cinsiyet – Riskli Yatırım Niyeti	Kabul

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gerçekleştirilen çalışmada A tipi kişilik özellikleri, bireysel kültürel değerler ve finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyetine etkisi incelenmiştir. Finansal okuryazarlık değişkeninin yalnızca doğrudan etkileri değil dolaylı etkileri de ele alınmıştır. Açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişken ile olan ilişkilerinin finansal okuryazarlık seviyelerine göre değişiklik gösterip göstermediği araştırılmıştır.

Araştırmanın bağımsız değişkenlerinden bireysel kültürel değerler beş alt boyutta incelenmiştir: kolektivizm/bireycilik, erillik/dişilik, güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, uzun/kısa vade yönelim. A tipi kişilik ise iki alt boyuta sahiptir: rekabet ve zaman baskısı.

Bireysel kültürel değerler değişkeninin ilk boyutu kolektivizm/bireyciliktir. Bu boyut toplum ile fertler arasındaki ilişkiyi tanımlamaktadır. Araştırma sonucunda kolektivizm seviyesi yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetinin düşük olanlara oranla daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Fakat bu sonuç beklenenin tersi yöndedir. Çalışmada bireycilik seviyesinin riskli yatırım niyeti üzerinde pozitif etkisi olması beklenmektedir. Literatürde bu boyut üzerine yapılan çalışmalar da ağırlıklı olarak bireyciliğin risk alımı ile pozitif ilişkisi olduğunu vurgulamaktadır. Elde edilen bu sonucu finansal okuryazarlığın moderatör etkisi ile değerlendirmek daha doğru olacaktır. Çalışma kapsamında kolektivizm boyutunun riskli yatırım niyetinin finansal okuryazarlık seviyelerine göre değişiklik gösterip göstermediği araştırılmıştır. Gerçekleştirilen analiz sonucunda finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe kolektivist bireylerin riskli yatırım niyetinde artış gözlenmiştir. Bahsedildiği üzere bireysel kültürel değerlerin bu boyutunda literatürde ağırlıkla bireycilik özelliklerinin risk alımına teşvik edici özelliklerinden bahsedilmiştir. Fakat diğer yandan kolektivist toplumların riskli karar alımını destekleyen yönleri de bulunmaktadır. Weber ve diğ., (1998) kolektivist toplumlarda bireyler verdikleri finansal kararların olumlu veya olumsuz sonuçlarından birlikte sorumluluk üstlendiklerinden dolayı daha rahat bir şekilde finansal risk alabildiklerini belirtmektedir. Kolektivist kültürlerin olumsuz durumlar karşısında, gerektiğinde

birbirine daha fazla destek olabilmesi nedeniyle bu durum risklere ve tehlikelere karşı bir çeşit güvence sağlamaktadır (Mihet, 2013). Dolayısıyla yüksek kolektivizm riskli seçeneklerin riskini daha düşük olarak algılanmasına yol açmaktadır (Weber ve diğ., 1998). Kısaca kolektivist ülkelerdeki insanlar olumsuz durumlar karşısında sahip oldukları grup içi korunmaya karşı duydukları güven daha fazla risk almalarına olanak sağlamaktadır. Literatürde sınırlı finansal bilgi, tasarruf, borçlanma ve yatırım alanlarında hatalı karar alma (Chen, Volpe, 1998), düşük tasarruf oranları, kredi kaynaklı sorunlar (Wachira, Kihiu, 2012) gibi birçok olumsuz sonucun sebebi olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca düşük finansal bilgiye sahip olan bireyler karşılaştıkları risklerin tam olarak bilincine varamayabilir. Bu nedenle düşük finansal okuryazarlık, kolektivist toplumların sağladığı güvence ile birleştiğinde bireylerin daha fazla riskli yatırım niyeti taşımasına neden olabilir.

Bireysel kültürel değerlerin diğer boyutu erillik/dişiliktir. Bir toplumda ağırlıklı olarak benimsenen cinsiyet rol kalıplarını ifade etmektedir. Araştırma sonucunda erillik seviyesi düşük ve yüksek olan bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır. Elde edilen bu sonuç araştırmanın ilgili hipotezini desteklemektedir. Yani erillik seviyesi yüksek olan kişiler düşük olanlara (dişilik) göre daha fazla riskli yatırım niyeti taşımaktadır. İlgili literatür incelendiğinde erilliğin risk alımını destekleyen bir özellik olduğu açıktır (Ashraf, Arshad, 2017; Laitinen, Suvas, 2016; Mihet, 2013). Erillik seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda meydan okuma, maddi kazanç, başarı çok önemlidir. İddialı ve hırslı yapıları dolayısıyla bu toplumların risk alımını desteklediğine inanılmaktadır. Analiz sonuçları mevcut literatürle tutarlı bir şekilde yüksek erillik seviyeleri sergileyen bireylerin daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığına işaret etmektedir. Bu boyut ileri finansal okuryazarlık seviyesi bakımından değerlendirildiğinde ise erillik ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkinin ileri finansal okuryazarlığı düşük ve yüksek olanlara göre farklılaştığı gözlemlenmiştir. Finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe erillik özelliklerine sahip kişilerin daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bahsedildiği üzere erillik literatürde sıklıkla risk alımı ile ilişkilendirilmiştir. Yüksek erillik seviyelerini sergileyen bireyler güçlü bir başarı motivasyonuna sahiptir, maddi kazanımlar yüksek önem taşımaktadır (Schumann ve diğ., 2010) ve hedefledikleri başarıları elde etmek adına daha fazla finansal risk almaktadırlar (Ashraf, Arshad, 2017; Laitinen, Suvas, 2016). Algılanan bilginin,

algılanan riskin önemli bir yordayıcısı (predictor) olduğunu belirten Wang ve diğ., (2011) yatırımcıların, bilgi eksikliği nedeniyle belirli bir yatırımın riskini olduğundan fazla görebileceğini veya algılanan bilgiye aşırı güvenden dolayı riski küçümseyebileceklerini ifade eder. Kendine güven ve yüksek başarı motivasyonu ile hareket eden bu bireylerin yetersiz finansal bilgiye sahip olmaları durumunda, aldıkları riski küçümsemelerine ya da farkında olmamalarına sebep olabileceği bu nedenle daha fazla riskli yatırım niyeti taşımalarının olası olduğu düşünülmektedir.

Bireysel kültürel değerlerin ele alınan üçüncü boyutu güç mesafesidir. Kısaca bir toplumda gücün adaletsiz dağılmasının kabul edilme derecesini belirtir. Gerçekleştirilen analiz ile güç mesafesinin yüksek ve düşük seviyede olduğu grupların ortalaması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu saptanmıştır. Sonuçlar güç mesafesi seviyesi yüksek olan grubun düşük olan gruba göre daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığını göstermektedir. Fakat bu sonuç beklenenin tersi yöndedir. Araştırma kapsamında güç mesafesi düşük olan bireylerin daha fazla riskli yatırım niyetine sahip olması beklenmektedir. İlgili literatür göz önüne alındığında güç mesafesinin risk alımını negatif yönde etkilediği görülmektedir. Bu boyut ileri finansal okuryazarlık seviyesi bakımından değerlendirildiğinde ise güç mesafesi ile riskli yatırım niyeti arasındaki ilişkinin ileri finansal okuryazarlığı düşük ve yüksek olanlara göre farklılaştığı gözlemlenmiştir. Finansal okuryazarlık seviyesi düştükçe yüksek güç mesafesine sahip bireylerin daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığı görülmektedir. Böyle bir bulguya literatürde rastlanmamıştır. Çalışma kapsamında düşük güç mesafesinin risk alımını pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Ortaya çıkan bu sonucun nedeni bireycilik ve güç mesafesi arasındaki ilişkide yatırıyor olabilir. Hofstede ve diğ. (2010) düşük güç mesafesine sahip olan ülkelerin genellikle bireyci; yüksek güç mesafesine sahip olanların ise kolektivist olduğunu belirtir. Bahsedildiği üzere katılımcıların çoğunlukla kolektivist özelliklere sahip olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışmaya katılanların çoğunluğu yüksek güç mesafesine sahip ülkelerden gelmektedir. Elde edilen sonuçlar bu çerçevede değerlendirildiğinde beklenmeyen bu bulgu anlam kazanabilir.

Gerçekleştirilen çalışmada kullanılan diğer bağımsız değişken A Tipi kişiliktir. Bu kişiliğin incelenen ilk alt boyut rekabettir. Tip A bireylerin belki de en belirgin özelliği aşırı rekabetçi yapılarıdır. İlgili literatür bu kişilik tipinin daha fazla finansal riskler aldığını belirtmektedir. Bu doğrultuda Tip A kişiliğin aşırı rekabetçi

yapısından dolayı riskli yatırım niyetinin yüksek olması beklenmektedir. Gerçekleştirilen bağımsız örneklem T testi rekabet boyutunun düşük ve yüksek seviyelerinde bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık olduğunu göstermektedir. Bu sonuç çalışmanın ilgili hipotezini desteklemektedir ve Carducci and Wong (1998) ile paralellik göstermektedir. A Tipi bireylerin rekabetçi yapıları nedeniyle risk almaktan kaçınmadıklarına işaret etmektedir. Literatürde sınırlı sayıda araştırma A tipi kişiliğin finansal risk alımına odaklanmış, riskli yatırım niyeti ile olan ilişkisini araştıran bir çalışmaya ise rastlanmamıştır. Bu anlamda elde edilen bulgu ilktir.

Analizler sonucunda elde edilen bulgular bireysel kültürel değerlerin iki alt boyutu (belirsizlikten kaçınma ve uzun kısa vade yönelim) ve kişilik özelliklerinin zaman baskısı alt boyutu ile ilgili hipotezlerini desteklenmediği yönündedir. Her üç boyutun da düşük ve yüksek seviyelerinde bireylerin riskli yatırım niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Belirsizlikten kaçınma özellikle finansal risk alımını araştıran çalışmalarda en sık başvurulan kültürel boyuttur. Düşük belirsizlikten kaçınmanın risk alımını artırıcı etkisi literatürde birçok çalışma tarafından saptanmıştır (Mihet, 2013; Ashraf, Arshad, 2017; Laitinen, Suvas, 2016). Daha önce bahsedildiği üzere çalışma iki ülkede gerçekleştirilmiş olup çeşitli ülkelerden katılımcılara ulaşılmıştır. Aynı ifade ayrı kültürlerde farklı çağrışımlar yapabilir. Dolayısıyla katılımcıların cevapları birbirleri arasında tutarsız sonuçlara yol açmış, istatistiksel olarak anlamlılığı zedelemiş olabilir. Bu nedenle araştırmanın veri setin ilgili hipotezleri desteklememiş olabilir.

Çalışmanın bir diğer bağımsız değişkeni finansal okuryazarlıktır. Öncelikle ileri finansal okuryazarlığın riskli yatırım niyetine direkt etkisi araştırılmıştır. Bu amaçla gerçekleştirilen analiz sonucunda yüksek seviyede ileri finansal okuryazar olanların daha fazla riskli yatırım niyeti taşıdığı saptanmıştır. Bu sonuç araştırma hipotezini desteklemektedir. Elde edile bu bulgu mevcut literatürle de tutarlıdır. Çalışmalar ileri finansal okuryazarlığın borsaya katılım kararı ve risk alma ile pozitif ilişkili olduğunu saptamıştır (Almenberg, Dreberb, 2012; Van Rooij ve diğ., 2011a).

Çalışmada cinsiyetin riskli yatırım niyetine etkisi de araştırılmıştır. Literatürde birçok araştırma erkeklerin kadınlardan daha fazla risk aldığını saptamıştır. Analiz sonucunda literatürle tutarlı olarak erkeklerin kadınlardan daha yüksek riskli yatırım niyetine sahip olduğu saptanmıştır. Cinsiyet üzerinde en ilgi çekici olan sonuç ise

finansal okuryazarlığın dolaylı etkisinde ortaya çıkmıştır. İleri seviye finansal okuryazarlığın düşük olduğu grupta cinsiyetler arasında riskli yatırım niyetindeki farklılık korunurken yüksek seviyede ileri finansal okuryazar olan grupta ise cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Lusardi, Mitchell (2008), finansal okuryazarlık seviyesi artan kadınların daha fazla emeklilik planlaması yaptıklarını ifade eder. Van Rooij ve diğ., (2011b) yüksek seviyede finansal bilgiye sahip bireylerin daha fazla portföy çeşitlendirmesi yaptıklarını saptamıştır. Yani daha yüksek finansal okuryazarlık seviyelerine sahip yatırımcılar paralarını yönetmek için daha iyi bir donanıma sahip olabilirler. Finansal bilginin daha iyi finansal kararlar alınmasında etkili olduğu düşünülürse, artan finansal okuryazarlık genel olarak daha az risk almaya eğilimli olan kadınların (Almenberg, Dreberb, 2012) risk karşısındaki olumsuz tutumlarının azalmasına yardımcı olabileceği sonucuna varılabilir.

Gerçekleştirilen çalışmada her araştırmada olduğu gibi çeşitli kısıtlar mevcuttur. Araştırmaya katılan katılımcılar anadili İngilizce olmayan ilgili ülke vatandaşı öğrencilerden oluşmaktadır. Her birinin ana dili farklı olduğu için ortak bir dil olarak anket soruları İngilizce sorulmuştur. Bu durum gerek katılımı ve gerekse soruların doğru anlaşılmasını belirli oranda etkilemiştir.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda; öncelikle araştırmanın örneklem sayısı arttırılabilir ve özellikle farklı kültürel gruplardan gelen katılımcılarla zenginleştirilebilir. Birbirine "zıt" kültürel grupların seçilmesi bireysel seviyede kültürün etkilerinin ortaya çıkarılmasında faydalı olabilir.

Ayrıca öğrenciler dışında iş hayatına atılmış ve yatırım tecrübesi bulunan bireylerin seçilmesi de faydalı sonuçlar sağlayabilir. Bunun yanında, daha önce riskli yatırımda bulunan kişilerin seçilmesi, yatırımcı davranışlarının anlaşılmasında önemli faydalar sağlayabilir.

KAYNAKÇA

Abay, A. Kibrom, Fred L. Mannering. 2016. An Empirical Analysis of Risk-Taking in Car Driving and Other Aspects of Life. **Accident Analysis and Prevention**. c. 97: 57–68.

Abraham, Ansong, Michael. A. Gyensare. 2012. Determinants of University Working-Students' Financial Literacy at the University of Cape Coast, Ghana. **International Journal of Business and Management**. c. 7. s. 9: 126-133.

Aggarwal, Raj, John W. Goodell. 2014. National Cultural Dimensions in Finance and Accounting Scholarship: An Important Gap in The Literatures. **Journal of Behavioral and Experimental Finance.** c. 1: 1–12.

Al-Asadi, J. N. 2010. Type A Behaviour Pattern: Is It A Risk Factor For Hypertension. **Eastern Mediterranean Health Journal.** c. 16. s. 7: 740-745.

Ali, Azwadi. 2011. Predicting Individual Investors' Intention to Invest: An Experimental Analysis of Attitude as a Mediator. **International Journal of Economics and Management Engineering.** c. 5. s. 2: 157-164.

Almenberg, Johan, Anna Dreberb. 2012. Gender, Stock Market Participation and Financial Literacy. **SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance**. s. 737: 1-17.

Ashraf, B. Nadeem, Changjun Zheng, Sidra Arshad. 2016. Effects of National Culture on Bank Risk-Taking Behavior. **Research in International Business and Finance.** c. 37: 309-326.

Ashraf, B. Nadeem, Sidra Arshad. 2017. Foreign Bank Subsidiaries' Risk-Taking Behavior: Impact of Home and Host Country National Culture. **Research in International Business and Finance.** c. 41: 318-335.

Aspara, Jaakko, Henrikki Tikkanen. 2011. Individuals' Affect-Based Motivations to Invest in Stocks: Beyond Expected Financial Returns and Risks. **Journal of Behavioral Finance**. c. 12. s. 2: 78-89.

Atkinson, Adele, Flore-Anne Messy. 2012. Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. **OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions.** s. 15: 1-73.

Aydemir, D. Sibel. 2015. Duygusal Zekâ, Kontrol Odağı, Genel Olarak Riskten Kaçınma Ve Finansal Okuryazarlığın Riskli Yatırım Niyeti Üzerindeki Etkisi. Doktora Tezi. Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Babb, M. Emerson, Stuart V. Babb. 1992. Psychological Traits of Rural Entrepreneurs. **The Journal of Socio-Economics**. c. 21. s. 4: 353-362.

Bannier, E. Christina, Milena Neubert. 2016. Gender Differences in Financial Risk Taking: The Role of Financial Literacy And Risk Tolerance. **Economics Letters**. c. 145:130-135.

Barling, Julian, Danielle Charbonneau. 1992. Disentangling The Relationship Between The Achievement Striving and Impatience Irritability Dimensions of Type A Behavior, Performance And Health. **Journal of Organizational Behavior**. c.13. s. 4: 369-377.

Baron, M. Reuben, David A. Kenny. 1986. The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. **Journal of Personality and Social Psychology**. c. 51. s. 6: 1173-1182.

Baron, A. Robert, Joel H. Neuman, Deanna Geddes. 1999. Social and Personal Determinants of Workplace Aggression: Evidence for the Impact of Perceived Injustice and the Type A Behavior Pattern. **Aggressive Behavior**. c. 25. s. 4: 281–296.

Bearden O. William, Bruce R. Money, Jennifer L. Nevins. 2006. Multidimensional Versus Unidimensional Measures In Assessing National Culture Values: The Hofstede VSM 94 Example. **Journal of Business Research**. c. 59. s. 2: 195 – 203.

Begley, M. Thomas, David P. Boyd. 1987. A Comparison of Entrepreneurs and Managers of Small Business Firms. **Journal of Management**. c. 13. s. 1: 99-108.

Begley, M. Thomas, Cynthia Lee, Joseph M. Czajka. 2000. The Relationships of Type A Behavior and Optimism with Job Performance and Blood Pressure. **Journal of Business and Psychology**. c. 15. s. 2: 215-227.

Blodgett, G. Jeffrey, Aysen Bakir, Gregory M. Rose. 2008. A test of the Validity of Hofstede's Cultural Framework. **Journal of Consumer Marketing**. c. 25. s. 6: 339 – 349.

Bluen, D. Stephen, Julian Barling, Warren Burns. 1990. Predicting Sales Performance, Job Satisfaction, and Depression by Using the Achievement Strivings and Impatience-Irritability Dimensions of Type A Behavior. **Journal of Applied Psychology**. c. 75. s. 2: 212-216.

Bontempo, N. Robert, William P. Bottom, Elke U. Weber. 1997. Cross-Cultural Differences in Risk Perception: A Model- Based Approach. **Risk Analysis**. c. 17. s.4: 479-488.

Booth-Kewley, Stephanie, Howard S. Friedman. 1987. Psychological Predictors of Heart Disease: A Quantitative Review. **Psychological Bulletin.** c. 101. s. 3: 343-362.

Bucciol, Alessandro, Luca Zarri. 2015. Does Investors' Personality Influence Their Portfolios. **Netspar Discussion Paper.** s.01/006: 1-37.

Burnam, M. Audrey, James W. Pennebaker, David C. Glass. 1975. Time Consciousness, Achievement Striving, and the Type A Coronary-Prone Behavior Pattern. **Journal of Abnormal Psychology.** c. 84. s. 1: 76-79.

Byrnes, P. James, David C. Miller, William D. Schafer. 1999. Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis. **Psychological Bulletin.** c. 125. s. 3: 367-383.

Cárdenas, Juan-Camilo, Anna Dreber, Emma von Essen, Eva Ranehill. 2012. Gender differences in competitiveness and risk taking: Comparing children in Colombia and Sweden. **Journal of Economic Behavior & Organization.** c.83. s.1:11–23.

Carducci, J. Bernardo, Alan S. Wong. 1998. Type A and Risk Taking in Everyday Money Matters. **Journal of Business and Psychology.** c. 12. s. 3: 355-359.

Carver, S. Charles, Eugene A. Coleman, David C. Glass. 1976. The Coronary-Prone Behavior Pattern and the Suppression of Fatigue on a Treadmill Test. **Journal of Personality and Social Psychology**. c. 33. s. 4: 460-466.

Charness Gary, Uri Gneezy. 2012. Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. **Journal of Economic Behavior & Organization.** c. 83. s. 1: 50-58.

Chen, Haiyang, Ronald P. Volpe. 1998. An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. **Financial Services Review.** c. 7. s. 2: 107-128.

Choa, Jinsook, Jinkook Leeb. 2006. An Integrated Model of Risk and Risk-Reducing Strategies. **Journal of Business Research.** c. 59. s. 1: 112 – 120.

Constantinoua, Elena, Georgia Panayiotoua, Nikos Konstantinoua, Anthi Loutsiou-Ladd, Andreas Kapardis. 2011. Risky and Aggressive Driving in Young Adults: Personality Matters. **Accident Analysis and Prevention**. c. 43. s. 4: 1323–1331.

Dembroski', T. Theodore, Macdougall M. James, Alan J. Herd. 1979. Effect of Level of Challenge on Pressor and Heart Rate Responses in Type A and B Subjects. **Journal of Applied Social Psychology**. c. 9. s. 3: 209-228.

Donthu. Naveen, Yoo Boonghee. 1998. Cultural Influences on Service Quality Expectations. **Journal of Service Research**. c. 1. s. 2: 178-186.

Durand, Robert, Rick Newby, Kevin Tant, Sirimon Trepongkaruna. 2013. Overconfidence, overreaction and personality. **Review of Behavioral Finance**. c. 5. c. 2:104-133.

Dvorak, Tomas, Henry Hanley. 2010. Financial literacy and the design of retirement plans. **The Journal of Socio-Economics.** c. 39. s. 6: 645-652.

Dwyer, D. Peggy, James H. Gilkeson, John A. List. 2002. Gender Differences In Revealed Risk Taking: Evidence From Mutual Fund Investors. **Economics Letters.** c. 76. s. 2: 151 –158.

Engel, K. Schermelleh, Helfried Moosbrugger. 2003. Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. **Methods of Psychological Research Online.** c. 8. s. 2: 23-74.

Faff, Robert, Daniel Mulino, Daniel Chai. 2008. On The Linkage Between Financial Risk Tolerance and Risk Aversion. **The Journal of Financial Research.** c. 31. s. 1:1–23.

Feather, N.T, R. E. Volkrner. 1991. Task Preference in Relation to Achievement Striving and Impatience-Irritability Components of Type A Behaviour. **Australian Journal of Psychology**. c. 43. s. 1: 23-27.

Field, Andy. 2009. **Discovering Statistics Using Ibm Spss Statistics.** 4. bs. London: Sage Publications.

Filbeck, Greg, Patricia Hatfield, Philip Horvath. 2005. Risk Aversion and Personality Type. **Journal of Behavioral Finance.** c. 6. s. 4: 170-180.

Flett, L. Gordon, Paul L. Hewitt, Kirk R. Blankstein, Cyrill B. Dynin. 1994. Dimensions of Perfectionism and Type A Behaviour. **Personality and Individual Differences.** c. 16. s. 3: 477-485.

Forlani, David, John W. Mullins. 2000. Perceived Risks and Choices in Entrepreneurs' New Venture Decisions. **Journal of Business Venturing.** c. 15. s. 14: 305–322.

Furnham, Adrian, Anne Hillard, Chris R. Brewin. 1985. Type A Behavior Pattern and Attributions of Responsibility. **Motivation and Emotion.** c. 9. s. 1: 39-51.

Ganguly, Boudhayan, Satya Bhusan Dash, Dianne Cyr, Milena Head. 2010. The Effects Of Website Design On Purchase Intention in Online Shopping: The Mediating Role of Trust and The Moderating Role of Culture. **International Journal Electronic Business.** c. 8. s. 4/5: 302-330.

George, Darren, Paul Mallery. 2016. **IBM SPSS Statistics 23 Step by Step A Simple Guide and Reference.** 14. bs. New York: Routledge.

Glass, C. David, Melvin L. Snydera, Jack F. Hollis. 1974. Time Urgency and the Type A Coronary-Prone Behavior Pattern. **Journal of Applied Social Psychology.** c. 4. s. 2: 125-140.

Grable, E. John. 2000. Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters. **Journal of Business and Psychology.** c. 14. s. 4: 625-630.

Greaves, P. Stephen, Adrian B. Ellison. 2011. Personality, Risk Aversion and Speeding: An Empirical Investigation. **Accident Analysis and Prevention.** c. 43. s. 5: 1828–1836.

Griffiths, D. Mark, Imogen Dancaster. 1995. The Effect of Type A Personality on Physiological Arousal While Playing Computer Games. **Addictive Behaviors.** c. 20. s. 4: 543-548.

Grimm, G. Laurence, Paul R. Yarnold. 1984. Performance Standards and the Type A Behavior Pattern. **Cognitive Therapy and Research.** c. 8. s.1: 59-66.

Guiso, Luigi, Tullio Jappelli. 2008. Financial Literacy and Portfolio Diversification. **European University Institute Department of Economics Working Paper.** s. 2008/31. 1-36.

Hair, F. Jr Joe, Mary Celsi, Arthur Money, Phillip Samouel, Michael Page. 2016. **The Essentials of Business Research Methods.** 3. bs. New York: Routledge.

Hancıoğlu, Yasemin, Ülkühan B. Doğan, Yıldırım S. Şükran. 2014. Relationship Between Uncertainty Avoidance Culture, Entrepreneurial Activity and Economic Development. **Procedia Social and Behavioral Sciences.** c. 150: 908 – 916.

Hayton, C. James, Gerard George, Shaker A. Zahra. 2002. National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. **Entrepreneurship Theory and Practice.** c. 26. s. 4: 33-52.

Hofstede, Geert, Robert R. McCrae. 2004. Personality and Culture Revisited: Linking Traits and Dimensions of Culture. **Cross-Cultural Research.** c. 38. s. 1: 52-88.

Hofstede, Gert Jan, Catholijn M. Jonker, Tim Verwaart. 2008. Long-Term Orientation in Trade. **Complexity and Artificial Markets.** ed. Klaus Schredelseker, Florian Hauser. Heidelberg: Springer Verlag Berlin Heidelberg: 107-119.

Hofstede, Geert, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov. 2010. **Cultures and Organizations Software of the Mind Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival.** 3.bs. New York: The McGraw-Hill Companies.

Hooper, Daire, Joseph Coughlan, Michael R. Mullen. 2008. Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit. **The Electronic Journal of Business Research Methods.** c. 6. s. 1: 53-60.

Howard, H. John, D.A. Cunningham, P.A. Rechnitzer. 1997. Work Patterns Associated with Type A Behavior: A Managerial Population. **Human Relations.** c. 30. s. 9: 825-836.

Howlett, Elizabeth, Jeremy, Kees., Elyria, Kemp. 2008. The Role of Self-Regulation, Future Orientation, And Financial Knowledge in Long-Term financial decisions. **The Journal of Consumer Affairs**. c. 42. s. 2: 223-242.

Huston, J. Sandra. 2010. Measuring Financial Literacy. **Journal of Consumer Affairs.** c. 44. s. 2: 296-316.

Jamal, Muhammad, Vishwanath V. Baba. 2003. Type A Behavior, Components, and Outcomes: A Study of Canadian Employees. **International Journal of Stress Management.** c. 10. s. 1: 39–50.

Kline, B. Rex. 2011. **Principles and Practice of Structural Equation Modeling.** 3. bs. New York: The Guilford Press.

Kumar, Satish, Nisha Goyal. 2015. Behavioural Biases in Investment Decision Making – A Systematic Literature Review. **Qualitative Research in Financial Markets.** c. 7. s. 1: 88-108.

Kwok, C. Y. Chuck., Solomon Tadesse. 2006. National Culture and Financial Systems. **Journal of International Business Studies.** c. 37. s. 2: 227-247.

Laitinen, K. Erkki, Arto Suvas. 2016. Financial Distress Prediction in an International Context: Moderating Effects of Hofstede's Original Cultural Dimensions. **Journal of Behavioral and Experimental Finance.** c. 9: 98-118.

Lee, Kevin, Scott Miller, Nicole Velasquez, Christi Wann. 2013. The Effect of Investor Bias and Gender On Portfolio Performance and Risk. **The International Journal of Business and Finance Research.** c. 7. s. 1: 1-16.

Lenartowicz, Tomasz, Kendall Roth. 1999. A Framework for Culture Assessment. **Journal of International Business Studies.** c. 30. s. 4: 781-798.

Li, Kai, Griffin Dale, Heng Yue, Longkai Zhao. 2013. How Does Culture Influence Corporate Risk-Taking. **Journal of Corporate Finance.** c. 23: 1-22.

Lim, Kang Li, Geoffrey N. Soutar, Julie A. Lee. 2013. Factors Affecting Investment Intentions: A Consumer Behaviour Perspective. **Journal of Financial Services Marketing.** c. 18. s. 4: 301–315.

Lumpkin, G.T, Keith H Brigham, Todd W Moss. 2010. Long-Term Orientation: Implications For The Entrepreneurial Orientation And Performance Of Family Businesses. **Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal.** c. 22. s. 3/4: 241-264.

Ludlum, Marty, Kris Tilker, David Ritter, Tammy Cowart, Weichu Xu, Brittany Christine Smith. 2012. Financial Literacy and Credit Cards: A Multi Campus Survey. **International Journal of Business and Social Science.** c. 3. s. 7: 25-33.

Lusardi, Annamaria. Olivia S. Mitchell. 2007a. Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications For Financial Education. **Business Economics.** c. 42. s. 1: 35-44.

_____. 2007b. Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth. **Journal of Monetary Economics.** c. 54: 205-224.

_____. 2008. Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series.** s. 3750: 1-10.

Lusardi, Annamaria, Olivia S. Mitchell, Vilsa Curto. 2010. Financial Literacy Among the Young. **Journal of Consumer Affairs.** c. 44. s. 2: 358- 380.

Lusardi, Annamaria. Olivia S. Mitchell. 2011. Financial Literacy Around the World: An Overview. **National Bureau of Economic Research Working Paper.** s. 17107. 1-17.

——— . 2014. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. **Journal of Economic Literature.** c. 52. s. 1: 5–44.

Lovallo, R. William, Gwendolyn A. Pincomb, Gary L. Edwards, Daniel J. Brackett, Michael F. Wilson. 1986. Work Pressure and the Type A Behavior Pattern Exam Stress in Male Medical Students. **Psychosomatic Medicine.** c. 48. s. 1/2: 125-133.

Mandell, Lewis, Linda S. Klein. 2009. The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior. **Journal of Financial Counseling and Planning.** c. 20. s. 1: 15-24.

Matthews, A. Karen, William E. Beane, Robert L. Helmreich, William G. Lucker. 1980. Pattern A, Achievement Striving, and Scientific Merit: Does Pattern A Help or Hinder. **Journal of Personality and Social Psychology.** c. 39. s. 5: 962-967.

Machin, M. Anthony, Kim S. Sankey. 2008. Relationships Between Young Drivers' Personality Characteristics, Risk Perceptions, and Driving Behavior. **Accident Analysis and Prevention.** c. 40. s. 2: 541–547.

Magnavita, Nicola, Roberto Narda, Lorenzo Sani, Antonella Carbone, Giuseppe De Lorenzo, Angelo Sacco. 1997. Type A Behaviour Pattern and Traffic Accidents. **British Journal of Medical Psychology.** c.70. s. 1: 103-107.

Mayfield, Cliff, Grady Perdue, Kevin Wooten. 2008. Investment Management and Personality Type. **Financial Services Review.** c. 17. s. 3: 219–236.

Meier-Pesti, Katja, Elfriede Penz. 2008. Sex or Gender? Expanding the Sex-Based View By Introducing Masculinity and Femininity As Predictors of Financial Risk Taking. **Journal of Economic Psychology.** c. 29. s. 2. 180-196.

Mihet, Roxana. 2013. Effects of Culture On Firm Risk-Taking: A Cross-Country And Cross-Industry Analysis. **Journal of Cultural Economics.** c. 37: 109–151.

Mudrack, E. Peter. 1999. Time Structure and Purpose, Type A Behavior, and The Protestant Work Ethic. **Journal of Organizational Behavior.** c. 20. s. 2: 145-158.

Nakata, Cheryl, K. Sivakumar. 1996. National Culture and New Product Development: An Integrative Review. **Journal of Marketing.** c. 60. s. 1: 61-72.

OECD INFE. 2011. Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy. Paris.

OECD. 2013. PISA 2012. Assessment and Analytical Framework: Mathematics, Reading, Science, Problem Solving and Financial Literacy. Paris.

Ovcharchyn, A. Christine, Homer H. Johnson, Thomas P. Petzel. 1981. Type A Behavior, Academic Aspirations, and Academic Success. **Journal of Personality.** c. 49. s. 3: 248-256.

Pak, Olga., Monowar Mahmood. 2015. Impact of Personality On Risk Tolerance And Investment Decisions: A Study On Potential Investors of Kazakhstan. **International Journal of Commerce and Management.** c. 25. s. 4: 370 – 384.

Paul, G. Patterson, Elizabeth Cowley, Kriengsin Prasongsukarn. 2006. Service Failure Recovery: The Moderating Impact of Individual-Level Cultural Value Orientation On Perceptions Of Justice. **International Journal of Research in Marketing.** c. 23: 263–277.

Perry, R. Anthony, Kevin M. Kane, Kevin J. Bernesser, Paul T. Spicker. 1990. Type A Behavior, Competitive Achievement-Striving, and Cheating Among College Students. **Psychological Reports.** c. 66. s. 2: 459-65.

Perry, R. Anthony, Dawn A. Baldwin. 2000. Further Evidence of Associations of Type A Personality Scores and Driving-Related Attitudes and Behaviors. **Perceptual and Motor Skills.** c. 9. s. 1:147-154.

Perry, G. Vanessa, Marlene D. Morris. 2005. Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. **The Journal of Consumer Affairs.** c. 39. s. 2: 299-313.

Pituch, A. Keenan, James P. Stevens. 2016. **Applied Multivariate Statistics For The Social Sciences Analyses with SAS and IBM ‘s SPSS.** 6. bs. New York: Routledge.

Pollock, D. Benjamin, Wei Chen, Emily W. Harville, Lydia A. Bazzano. 2017. Associations Between Hunter Type A/B Personality and Cardiovascular Risk Factors From Adolescence Through Young Adulthood. **International Journal of Behavioral Medicine.** c. 24. s. 4: 593-601.

Prim, L. Alexandre, Luiz S. Filho, Guilherme A. C. Zamur, Luiz C. Di Serio. 2017. The Relationship Between National Culture Dimensions and Degree of Innovation. **International Journal of Innovation Management.** c. 21. s. 1: 1-22.

Rayburn, J. Michael, Gayle L. Rayburn. 1996. Relationship Between Machiavellianism and Type A Personality and Ethical-Orientation. **Journal of Business Ethics.** c. 15. s. 11: 1209-1219.

Reisinger, Yvette, Felix Mavondo. 2005. Travel Anxiety and Intentions to Travel Internationally: Implications of Travel Risk Perception. **Journal of Travel Research.** c. 43. s.3: 212-225.

Rosenman, H. Ray, Richard J. Brand, David Jenkins, Meyer Friedman, Reuben Straus, Moses Wurm. 1975. Coronary Heart Disease in the Western Collaborative Group Study Final Follow-up Experience of 8 1/2 Years. **JAMA.** c. 233. s. 8: 872-877.

Sarstedt, Marko, Erik Mooi. 2014. **A Concise Guide to Market Research The Process, Data, and Methods Using IBM SPSS Statistics.** 2. bs. London: Springer.

Schaubroeck, John, Williams, Steve. 1993. Type A Behavior Pattern and Escalating Commitment. **Journal of Applied Psychology.** c.78.s.5: 862-867.

Schumann, H. Jan., Florian Wangenheim, Anne Stringfellow, Zhilin Yang, Vera Blazevic, Sandra Praxmarer, G. Shainesh, Marcin Komor, Randall M. Shannon, Fernando R. Jiménez. 2010. Cross-Cultural Differences in the Effect of Received Word-of-Mouth Referral in Relational Service Exchange. **Journal of International Marketing.** c. 18. s. 3: 62–80.

Servon, J. Lisa, Robert Kaestner. 2008. Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers. **The Journal of Consumer Affairs.** c. 42. s. 2: 271-305.

Shahidi, Shahriar, Susan Henley, John Willows, Adrian Furnham. 1991. Type A Behaviour Pattern: The Effect of Competition on Heart Rate and Performance on A Driving Game. **Personality and Individual Differences.** c. 12. s. 12: 1277-1282.

Sitkin, B. Sim, Laurie R. Weingart. 1995. Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of the Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity. **The Academy of Management Journal.** c. 38. s. 6: 1573-1592.

Soares, A. Maria, Minoo Farhangmehr, Aviv Shoham. 2007. Hofstede's Dimensions of Culture in International Marketing Studies. **Journal of Business Research.** c. 60. s. 3: 277–284.

Sparacino, Jack, Stephen Hansell. 1978. Physical Attractiveness and Academic Performance: Beauty Is Not Always Talent. **Journal of Personality.** c. 47. s.3: 449-469.

Spector, E. Paul, Brian J. O'Connell. 1994. The Contribution of Personality Traits Negative Affectivity, Locus Of Control and Type A To The Subsequent Reports of Job Stressors and Job Strains. **Journal of Occupational and Organizational Psychology.** c. 67. s. 1: 1-11.

Spence, T. Janet, Robert L. Helmreich, Robert S. Pred. 1987. Impatience Versus Achievement Strivings in the Type A Pattern: Differential Effects on Students' Health and Academic Achievement. **Journal of Applied Psychology.** c. 72. s. 4: 522-528.

Spencer-Oatey, Helen. 2008. **Culturally Speaking Culture, Communication and Politeness Theory.** 2. bs. London: Continuum International Publishing Group.

Strube, J. Michael, Susan M. Boland, Pamela A. Manfredo, Abdulrahman Al-Falaij. 1987. Type A Behavior Pattern and the Self-Evaluation of Abilities: Empirical Tests of the Self-Appraisal Model. **Journal of Personality and Social Psychology.** c. 52. s. 5: 956-974.

Stewart, H. Wayne, Philip L. Roth. 2001. Risk Propensity Differences Between Entrepreneurs and Managers: A Meta-Analytic Review. **Journal of Applied Psychology.** c. 86. s. 1: 145-153.

Sümer, Nebi. 2003. Personality and Behavioral Predictors of Traffic Accidents: Testing A Contextual Mediated Model. **Accident Analysis and Prevention.** c. 35. s. 6: 949–964.

Swaidan, Ziad, Mohammed Y.A. Rawwas, Scott J. Vitell. 2008. Culture and Moral Ideologies of African Americans. **Journal of Marketing Theory and Practice.** c. 16. s. 2: 127-137.

Tabachnick, G. Barbara, Linda S. Fidell. 2014. **Using Multivariate Statistics.** 6. bs. London: Pearson.

Tay, Richard, Philip Champness, Barry Watson. 2003. Personality and Speeding Some Policy Implications. **IATSS Research.** c. 27. s. 1: 68-74.

Taylor, M. Susan, Edwin A. Locke, Cynthia Lee, Marilyn E. Gist. 1984. Type A Behavior and Faculty Research Productivity: What Are the Mechanisms. **Organizational Behavior and Human Performance.** c. 34. s. 3: 402-418.

Thomas, S. Anisya, Stephen L. Mueller. 2000. A Case For Comparative Entrepreneurship: Assessing The Relevance of Culture. **Journal of International Business Studies.** c. 31. s. 2: 287-301.

Trang, T. M. Phung, Nguyen Huu Tho. 2017. Perceived Risk, Investment Performance and Intentions in Emerging Stock Markets. **International Journal of Economics and Financial Issues.** c. 7. s. 1: 269-278.

Tse, K. David., Kam-hon Lee, Ilan Vertinsky, Donald A. Wehrung. 1988. Does Culture Matter? A Cross-Cultural Study of Executives' Choice, Decisiveness, and Risk Adjustment in International Marketing. **Journal of Marketing.** c. 52. s. 4: 81-95.

Tseng, Shun-Yao, Chyan Yang. 2009. Influence of Risk Aversion on Distinct Risky Investment Preference: The Mediating Role of Information Search. **International Conference on Information and Financial Engineering, 17-20 April 2009.** Singapore: 45-49.

Tseng, Shun-Yao. 2013. Risk-taking in Investment Choices: Testing the Effects of Information Search. **Australian Journal of Basic and Applied Sciences**. c. 7. s. 4: 580-585.

Tylor, E. Burnett. 1874. **Primitive Culture: Researches into the Development of Mythology, Phislosophy, Religion, Art and Custom.** London: John Murray.

Ulleberg, Pål, Torbjørn Rundmo. 2003. Personality, Attitudes and Risk Perception As Predictors of Risky Driving Behavior Among Young Drivers. **Safety Science.** c. 41. s. 5: 427–443.

Van Rooij, Maarten. Annamaria Lusardi, Rob Alessi. 2011a. Financial Literacy and Stock Market Participation. **Journal of Financial Economics.** c. 101. s. 2: 449-472.

_____ . 2011b. Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth. **National Bureau of Economic Research, Working Paper 17339:** 1-40.

Van Egeren, F. Lawrence, Lawrence D. Sniderman, M. Susan Roggelin. 1982. Competitive Two-Person Interactions of Type-A and Type-B Individuals. **Journal of Behavioral Medicine.** c. 5. s. 1: 55-66.

Viinikainen, Jutta, Guido Heineck, Petri Böckerman, Mirka Hintsanen, Olli Raitakari, Jaakko Pehkonen. 2016. Born Entrepreneur? Adolescents' Personality Characteristics and Self-Employment in Adulthood. **Discussion Paper Series IZA DP 9805:** 1-19.

Viscusi, W. Kip, Owen R. Phillips, Stephan Kroll. 2011. Risky Investment Decisions: How Are Individuals Influenced by Their Groups. **Vanderbilt University Law School Law and Economics Working Paper 11-33:** 1-48.

Yao Rui, Sherman D. Hanna. 2005. The Effect Of Gender And Marital Status On Financial Risk Tolerance. **Journal of Personal Finance.** c. 4. s. 1: 66-85.

Yoo, Boonghee, Naveen Donthu. 2002. The Effects of Marketing Education and Individual Cultural Values On Marketing Ethics Of Students. **Journal of Marketing Education.** c. 24. s. 2: 92-103.

_____ . 2005. The Effect of Personal Cultural Orientation on Consumer Ethnocentrism. **Journal of International Consumer Marketing.** c. 18. s. 1/2: 7-44.

Yoo, Boonghee. 2009. Cross-National Invariance of The Effect of Personal Collectivistic Orientation on Brand Loyalty and Equity: The United States Versus South Korean Consumers. **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics.** c. 21. s. 1: 41-57.

Wachira, I. Mwangi, Evelyne N. Kihiu. 2012. Impact of Financial Literacy on Access to Financial Services in Kenya. **International Journal of Business and Social Science.** c. 3. s. 19: 42-50.

Wang, Mei, Carmen Keller, Michael Siegrist. 2011. The Less You Know, the More You Are Afraid of a Survey on Risk Perceptions of Investment Products. **The Journal of Behavioral Finance.** c. 12. s. 1: 9–19.

Ward, H. Clay, Richard M. Eisler. 1987a. Type A Behavior, Achievement Striving, and a Dysfunctional Self-Evaluation System. **Journal of Personality and Social Psychology.** c. 53. s. 2: 318-326.

_____. 1987b. Type A Achievement Striving and Failure to Achieve Personal Goals. **Cognitive Therapy and Research.** c. 11. s. 4: 463-471.

Washington, Macías, Espinoza Shirley, Gutiérrez Lisset, Rodríguez Regina. 2015. Students' Perceived Risk and Investment Intention: The Effect of Brand Equity. **Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society.** c. 10. s. 3: 208-225.

Weber, U. Elke, Richard A. Milliman. 1997. Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice. **Management Science.** c. 43. s. 2: 123-144.

Weber, U. Elke, Christopher Hsee. 1998. Cross-Cultural Differences in Risk Perception, but Cross- Cultural Similarities in Attitudes Towards Perceived Risk. **Management Science.** c. 44. s. 9: 1205-1217.

Weber, U. Elke, Christopher K. Hsee, Joanna Sokolowska. 1998. What Folklore Tells Us about Risk and Risk Taking: Cross-Cultural Comparisons of American, German, and Chinese Proverbs. **Organizational Behavior And Human Decision Processes.** c. 75. s. 2: 170–186.

Weber, U. Elke, Ann-Renee Blais, Nancy E. Betz. 2002. A Domain-Specific Risk-Attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors. **Journal of Behavioral Decision Making.** c. 15. s. 4: 263–290.

Williams, Steve, Sunitha Narendran. 1999. Determinants of Managerial Risk: Exploring Personality and Cultural Influences. **The Journal of Social Psychology.** c. 139. s. 1: 102-125.

EKLER

Ek 1. Anket

Değerli katılımcı bu anket Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Bölümünde hazırlanan yüksek lisans tez çalışmasında kullanılacak olup verilen cevaplar gizli tutulacak ve akademik çalışma dışında başka bir amaçla kullanılmayacaktır. Çalışmaya verdiğiniz destekten dolayı teşekkür ederim.

1	2	3	4	5
Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Ne katılıyorum ne de katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum

T1-Herhangi bir şeyi beklemek zorunda kalmak çoğu zaman beni mutsuz eder.	1	2	3	4	5
2-Kendimi hırslı ve rekabetçi bir birey olarak tanımlayabilirim.	1	2	3	4	5
3-Genel olarak zamanım kısıtlıdır.	1	2	3	4	5
4-Dominant veya otoriter olmaya eğilimliyimdir	1	2	3	4	5
5-Yaptığım şeylerde üstün olmayı isterim.	1	2	3	4	5
6-Hızlı yemek yemeye eğilimliyimdir.	1	2	3	4	5
7-Genellikle işte sıradan bir günün sonunda zamanımın kısıtlı olduğu hissine kapılırım.	1	2	3	4	5
8-Genellikle işim hep aklımdadır öyle ki iş saatleri dışında bile işi düşünürüm.	1	2	3	4	5
9-Genellikle yaptığım işin enerji ve kapasitemi son limitine kadar zorladığını hissederim.	1	2	3	4	5
10- Genellikle İşimde ne kadar iyi olduğuma dair kendimi tereddütlü, rahatsız,	1	2	3	4	5

hoşnutsuz hissederim.					
R1-Yatırım kararı verirken genellikle riski yüksek alternatifleri tercih ederim.	1	2	3	4	5
2-Yatırım yapacak olsam, riskli yatırım tercihlerine yönelmeyi düşünürdüm.	1	2	3	4	5
3-Riskli yatırım araçları satın alma olasılığım yüksektir.	1	2	3	4	5
4-Riskli yatırım tercihlerine yönelik isteğim yüksektir.	1	2	3	4	5
K1- Bireyler ait oldukları grubun çıkarları uğruna kendi çıkarlarını feda edebilmelidir.	1	2	3	4	5
2-Bireyler zorluklar karşısında bile gruba bağlı kalmalıdır.	1	2	3	4	5
3-Grup refahı bireysel ödüllerden daha önemlidir.	1	2	3	4	5
4-Grup başarısı bireysel başarıdan daha önemlidir.	1	2	3	4	5
5-Bireyler kişisel hayallerinin peşine düşmeden önce grup refahını göz önünde bulundurmalıdır.	1	2	3	4	5
6-Bireysel hedefler zarar görse bile grup sadakati korunmalıdır.	1	2	3	4	5
7-Ne yapmam gerektiğini detaylı bir biçimde açıklayan talimatlar olması önemlidir.	1	2	3	4	5
8-Yönerge ve prosedürleri sıkı sıkıya uygulamak önemlidir.	1	2	3	4	5
9-Kurallar/yasalar önemlidir çünkü bana benden beklenenin ne olduğuna dair bilgi verir.	1	2	3	4	5
10-Standartlaştırılmış iş prosedürleri faydalıdır.	1	2	3	4	5
11-İş prosedürleri önemlidir.	1	2	3	4	5
12-Erkelerin profesyonel bir kariyere sahip olması kadınlarınkinden daha önemlidir.	1	2	3	4	5
13-Erkekler genel olarak mantıksal analiz aracılığıyla problem çözerken kadınlar ise sezgilerine dayanarak çözer.	1	2	3	4	5
14-Zor problemlerin üstesinden gelmek genel olarak aktif zorlayıcı bir yaklaşım gerektirir, bu yaklaşım da erkeklere özgüdür.	1	2	3	4	5
15- Erkeklerin kadınlardan her zaman daha iyi yapabildiği bazı işler vardır.	1	2	3	4	5

16- Yüksek makamlarda bulunan kişiler kararlarının çoğunu alt makamlarda bulunanlara danışmadan vermelidir.	1	2	3	4	5
17-Yüksek makamlarda bulunan kişiler, kendisinden alt makamlardaki kişilerin fikirlerine çok sık danışmamalıdır.	1	2	3	4	5
18-Yüksek makamlarda bulunan kişiler, alt makamlardaki kişilerle sosyal etkileşimde bulunmaktan kaçınmalıdır.	1	2	3	4	5
19-Yüksek makamlarda bulunan kişiler önemli görevleri alt makamlardaki kişilere devretmemelidir.	1	2	3	4	5
20-Alt makamlarda bulunan kişiler, yüksek makamlardaki kişilerin verdiği kararlara karşı gelmemelidir.	1	2	3	4	5

1 Kesinlikle Önemsiz	2 Önemsiz	3 Ne önemli ne de önemsiz	4 Önemli	5 Kesinlikle Önemli

21- Para dikkatle yönetilmelidir.	1	2	3	4	5
22-Karşıtlıklara rağmen kararlılıkla devam edebilme.	1	2	3	4	5
23-Kişisel istikrar ve kararlılık.	1	2	3	4	5
24-Uzun dönem planlama.	1	2	3	4	5
25-Gelecekteki başarı uğruna bugünün eğlencesinden vazgeçmek.	1	2	3	4	5
26-Gelecekte başarılı olmak için çok çalışmak.	1	2	3	4	5

O1-Tasarruf hesabınızda 100TL olduğunu ve faiz oranının yıllık %2 olduğunu varsayalım. Parayı büyümeye bıraktığınızda 5 yılın ardından hesabınızda ne kadar para olur? i)102TL'den daha fazla ii) Tam olarak 102 TL iii) 102TL'den daha az iv) Bilmiyorum
2-Tasarruf hesabınızda 100TL olduğunu ve faiz oranının yıllık %20 olduğunu varsayalım. Ne parayı ne de faiz getirilerini çektiğinizi varsayalım. 5 yılın ardından hesabınızda toplamda ne kadar para olur? i)200TL'den daha fazla ii) Tam olarak 200TL iii) 200TL'den daha az iv) Bilmiyorum
3-Tasarruf hesabınızda yıllık faiz oranının %1 olduğunu ve enflasyonun da yıllık %2 olduğunu varsayalım. 1 yılın ardından bu hesaptaki parayla ne kadarlık satın alma gerçekleştirebilirsiniz? i) Bugünden daha fazla ii) Tam olarak aynı miktarda iii) Bugünden daha az iv) Bilmiyorum
4-Arkadaşınıza bugün 10.000TL, kardeşine ise 3 yıl sonra 10.000TL miras kaldığını varsayalım. Miras sayesinde kim daha zengin olmuştur? i) Arkadaşım ii) Kardeşi iii) İkisi de eşit seviyede zengin iv) Bilmiyorum
5-2018 yılında gelirinizin iki katına çıktığını ve bütün malların da fiyatının iki katına çıktığını varsayalım. 2018 yılında gelirinizle ne kadarlık satın alma gerçekleştirebilirsiniz? i) Bugünden daha fazla ii) Aynı iii) Bugünden daha az

iv) Bilmiyorum

6-Hisse senedi piyasasının temel fonksiyonunu aşağıdakilerden hangisi tanımlar?

i) Hisse senedi piyasası, hisse gelirlerini tahmin etmede kullanılır

ii) Hisse senedi piyasası, hisse senetlerinin fiyat artışı ile sonuçlanır

iii) Hisse senedi piyasası hisse senedi almak ve satmak isteyen bireyleri bir araya getirir

iv) Hiçbiri

v) Bilmiyorum

7-Eğer bir birey hisse senedi piyasasından B firmasına ait hisseler satın alırsa, buna göre aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

i) B şirkettin bir parçasına sahip olur

ii) B şirketine ödünç para vermiş olur

iii) B şirketinin borçlarından yükümlü hale gelir

iv) Hiçbiri

v) Bilmiyorum

8-Aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

i) Yatırım fonuna yatırım yapan birisi ilk yıl içinde parasını çekemez

ii) Yatırım fonları farklı varlıklara yatırım yapabilir, örneğin aynı anda hem hisse senedi hem de tahvillere yatırım yapabilir

iii) Yatırım fonları geçmiş performansa dayanarak belirli bir getiri oranı ödemeyi garantilerler

iv) Hiçbiri

v) Bilmiyorum

9-Eğer bir birey B firmasına ait tahvil satın alırsa: buna göre aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

i) B şirkettin bir parçasına sahip olur

ii) B şirketine ödünç para vermiş olur

iii) B şirketinin borçlarından yükümlü hale gelir

iv) Hiçbiri

v) Bilmiyorum

10-Uzun dönem göz önünde bulundurulduğunda (10 veya 20 yıl gibi) hangi varlık en yüksek getiriye sahiptir?

i) Tasarruf hesapları

ii) Tahvil

iii) Hisse senedi

iv) Bilmiyorum

11-Normalde, zaman içinde fiyat dalgalanmasını en yüksek gösteren varlık hangisidir:

i) Tasarruf hesapları

ii) Tahvil

iii) Hisse senedi

iv) Bilmiyorum

12-Eğer yatırımcı parasını farklı varlıklar arasında dağıtırsa, parayı kaybetme riski:

i) Artar

ii) Azalır

iii) Aynı kalır

iv) Bilmiyorum

13-10 yıllık tahvil aldığınızda, bunun anlamı büyük bir ceza tazminatına maruz kalmadan gelecek 5 sene boyunca bu tahvili satamazsınız.

i) Doğru

ii) Yanlış

iii) Bilmiyorum

14-Hisse senetleri genellikle tahvillerden daha risklidir.

i) Doğru

ii) Yanlış

iii) Bilmiyorum

15-Şirket hissesi almak genellikle yatırım fonu almaktan daha güvenli bir getiri sağlamaktadır.

i) Doğru

ii) Yanlış

iii) Bilmiyorum
16-Eğer faiz oranı düşerse tahvil fiyatlarına ne olur? i) Artar ii) Azalır iii) Aynı kalır iv) Hiçbiri v) Bilmiyorum

Yaş: -20/ 21-30/ 31-40/ 40+
Cinsiyet: Kadın/ Erkek
Eğitim Alanı: İşletme ve İktisat / Fen Bilimleri / Sosyal Bilimleri / Diğer
Eğitim: Üniversite/Yüksek Lisans ve doktora
Milliyet: …

ÖZ GEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Ad Soyad : Kader Meşe

Doğum Yeri ve Tarihi : Tokat, 25.08.1989

Eğitim Durumu

2015- … Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programı

2010-2015 Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Yayınlar

Meşe, Kader, Selim Aren. 2018. Finansal Okuryazarlık Ve Kişilik Özelliklerinin Riskli Yatırım Niyeti Üzerine Etkisi. ICOMEP'18 International Congress of Management, Economy and Policy, 28-29 Nisan 2018. Istanbul: 543-558.