

Davranışsal Finans Uygulamalarının, İşletmelerin Performansına Etkileri: İstanbul Organize Sanayi Bölgesi Örneği

The Effects of Behavioral Finance Practices on the Performance of Businesses: The Case of Istanbul Organized Industrial Zone

Mustafa DİLMEN  ^a

^a Infratech End. Ltd. Şti. Genel Müdürü, İstanbul, Türkiye. mustafa@infratech.com.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans Piyasa Analizi Yatırımlar İşletme Performansı	Amaç- Bu çalışmanın amacı, davranışsal finans uygulamalarının işletmelerin performansına etkilerinin incelenmesidir. Yöntem – Bu araştırmanın yöntem bölümünde neden-sonuç ilişkisinin analiz eden nicel yöntem tercih edilmiştir. Daha önce bir çok çalışmada kullanılarak güvenilirliği kanıtı ölççeklerle araştırma verileri toplanmıştır. Anketler aracılığı ile katılımcılarından sağlanan verilere frekans, güvenilirlik, korelasyon, regresyon ve farklılık analizleri yapılmıştır. Araştırmanın evreni, İstanbul Hadımköy Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde üretim ve hizmet alanında faaliyet gösteren toplam 2552 işletmede çalışan 17.376 kişi olup, örneklem belirleme tablosundan yararlanılarak %95 güven aralığında toplam 557 kişiye anket uygulanmıştır. Bulgular –Regresyon analizleri sonucuna göre davranışsal yatırımlarda; “Pişmanlıktan Kaçınma”, “İşletme Performansı” %48,4 oranında olumlu yönde etkilemiş ve “Aşırı iyimserlik”, “İşletme Performansı” %59,7 oranında olumlu yönde etkilemiştir. Tartışma – Davranışsal finans, bireylerin rasyonel davranmadıkları varsayımıyla meydana gelen sorunları inceler ve bunu yaparken de sosyoloji, psikoloji ve antropoloji vb. bilim dallarından yararlanılmaktadır. Bireyler yatırım kararlarını verirken psikolojik ve sosyolojik etki altında kaldıklarında hatalı kararlar verebilmektedirler. Bundan dolayı davranışsal finans, üzerinde durulması gereken ve her geçen gün önemi artan bir alandır. Dolayısıyla bu çalışmada, davranışsal finansın işletme performansı üzerindeki etkilerinin araştırılmasının; yatırımcıların yatırım kararlarındaki tahminlerini güçlendirebileceği ve alınacakları riskleri azaltabileceği düşüncesiyle bu çalışmanın yapılması planlanmıştır.
Gönderilme Tarihi 15 Ağustos 2022 Revizyon Tarihi 10 Haziran 2023 Kabul Tarihi 20 Haziran 2023	
Makale Kategorisi: Araştırma Makalesi	

ARTICLE INFO	ABSTRACT
Keywords: Behavioral Finance Market Analysis Investments Business Performance Received 15 August 2022 Revised 10 June 2023 Accepted 20 June 2023 Article Classification: Research Article	Purpose- The aim of this study is to examine the effects of behavioral finance applications on the performance of enterprises. Design/methodology/approach – In the method section of this research, the quantitative method that analyzes the cause-effect relationship is preferred. Research data have been collected with scales with proven reliability by using them in many previous researches. Frequency, reliability, correlation, regression and difference analyzes were made to the data provided by the participants through the surveys. The universe of the study is 17,376 people working in a total of 2552 enterprises operating in the field of production and service in Istanbul Hadımköy Atatürk Organized Industrial Zone, and a total of 557 people were surveyed with a 95% confidence interval by using the sample determination table. Results – According to the results of regression analyzes, in behavioral investments; "Avoiding Regret" had a positive effect on "Business Performance" by 48.4% and "Over-optimism" had a positive effect on "Business Performance" by 59.7%. Discussion – Behavioral finance examines problems that occur under the assumption that individuals do not behave rationally, and in doing so, sociology, psychology and anthropology, etc. are used. Individuals may make erroneous decisions when they are under psychological and sociological influence while making investment decisions. Therefore, behavioral finance is an area that needs to be emphasized and is increasing in importance day by day. Therefore, in this study, it is planned to investigate the effects of behavioural finance on the business pro forma; with the idea that it can strengthen investors' predictions in investment decisions and reduce the risks to be taken.

Önerilen Atıf / Suggested Citation

Dilmen, M. (2023). Davranışsal Finans Uygulamalarının, İşletmelerin Performansına Etkileri: İstanbul Organize Sanayi Bölgesi Örneği, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15 (2), 1016-1036.

1. GİRİŞ

Davranışsal finansın uğraşı alanı; yatırımcıların davranışlarının izlenmesi, aldıkları kararların analizi, gerçekleştirilen finansal faaliyetler hakkında bilgi edinilmesi ve yatırım yapacaklara yol gösterilmesine yönelik konuları kapsamaktadır (Karabacak, 2014: 81). Ancak her zaman yatırımcıların davranışlarının incelenmesi ve takibi yeterli seviyede yapılamamaktadır (Tufan ve Sarıççek, 2013: 166). Yatırımcıların davranışlarının yeterli ölçüde gözlenebilmesi ve analiz yapılabilmesi için psikoloji, sosyoloji gibi bilim dallarından yararlanılmaktadır (Çam ve Hırka, 2021: 962). Davranışsal finans aynı zamanda, yatırımcıların davranışlarının nasıl şekillendiği, aldıkları kararların nelere dayandığı (Topaloğlu ve Metin, 2021: 2841), kişisel özelliklerin yatırım kararlarını nelerden etkilediği ve hangi türden bilgilerin yatırımcılar için gerekli olduğu konularıyla ilgilenmektedir (Aytekin ve Aygün, 2016: 143).

Performans yönetimi, yüksek kaliteli çıktıya ulaşmak ve sürdürmek için entegre bir yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Flynn, Schroeder ve Sakakibara, 1994: 364). Performans ve maliyetleri düşürülmesi arasında önemli bir ilişki sözkonusudur (Hansen, 2003: 33). Bu kapsamda düşük üretim maliyeti, atık yönetimi, yeniden işleme, müşteri şikayetlerinin dikkate alınması, zamanında teslimat, çalışan verimliliği, teslim süresi, üretkenlik gibi faktörlerin işletme performansı üzerinde önemli etkisi vardır (Maani, Putterill ve Sluti, 1994: 35).

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Davranışsal finans, gün geçtikçe önemini artırmakta (Tekin, 2016: 170) ve bilimsel açıdan sosyoloji psikoloji, finans, ekonomi ve davranış bilimleri gibi disiplinleri bir araya getiren bir yapıda gelişmelerini sürdürmektedir (Hirshleifer, 1965: 534).

2.1. Davranışsal Finans

Davranışsal finans, ilgili duygusal süreçler ve karar verme sürecini ne derece etkiledikleri de dahil olmak üzere (Temizel ve Meriç, 2008: 133) yatırımcıların akıl yürütme kalıplarının anlaşılmasını ve yatırımların; ne, neden ve nasıl olduğunu insan perspektifinden açıklamaya çalışır (Hepşen, 2013: 4). Ayrıca, davranışsal finans, finansal piyasaları incelemenin yanı sıra birçok borsa anomalisine, spekülasyon piyasaları ve çöküşlerine açıklamalar getirmektedir (Ricciardi ve Simon, 2000: 1).

2.2. Davranışsal Finansın Boyutları

Davranışsal finans, yatırımcıların ya da en azından önemli bir azınlığın alternatif düşüncesine dayanır, davranışsal önyargılara maruz kalmaktadır, bu da finansal kararlarının tamamen rasyonel olmayabileceği anlamına gelmektedir (Hamurcu ve Aslanoğlu, 2016: 33). Bunların kanıtı önyargılar tipik olarak bilişsel psikoloji literatüründen gelmekte ve daha sonra finansal bağlamda uygulanmaktadır, bu bağlamda davranışsal finansın boyutları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Brooks ve Byrne, 2008: 1).

2.2.1. Aşırı Güven

Mahajan, (1992: 329-342), aşırı güveni "bir dizi olay için soyulabilirliğin abartılması" olarak tanımlamıştır. Bu nedenle yatırımcılar, doğuştan gelen unutma veya öğrenememe yeteneğine sahip olma, geçmişteki karlı yatırımlardan cesaret alarak; duygusal etki altında bir yatırım veya hatalı finansal kararlar almakta (Arslantürk, 2015: 32) ve aşırı güven duygusuna kapılabilmektedirler (Mahajan, 1992: 330). Aşırı güven, aşırı olumlu benlik algıları yoluyla ortaya çıkan bilişsel bir önyargıdır. Aşırı güven ve aşırı iyimserlik durumunda yatırımcılar kendi yeteneklerini ve bilgilerin doğruluğunu abartırlar sahipler. Bir birey yeteneklerine, bilgisine ve tahminlerinin doğruluğuna ilişkin olarak kendine aşırı güvenebilir. Kendine aşırı güvenen bireyler, kişisel inançları ve yetenekleri hakkında haksız yere yüksek görüşlere sahip olurlar ve bu çabaları da aşağıdaki konularda aşırı olumlu beklentilere yol açabilir (Grinblatt ve Keloharju, 2009: 549).

Önyargılı algılar yoluyla ortaya çıkan aşırı güven, özellikle bireysel yatırımcıların kararlarını daha çok etkileyebilir (Bazerman ve Moore, 2012: 7). Yöneticilerin kararları ile yeni yatırım eylemleri arasında bir bağ vardır (Jureviciene ve Ivanova, 2013: 55). Diğer bir ifadeyle, yeni ve küçük işletmelerde, kurucunun tercihleri doğrudan kararlara yansiyabilir ve küçük işletmelerdeki yöneticiler genellikle yönetimsel önyargının firma eylemi üzerindeki etkisine aracılık eden resmi süreçlerden yoksun kalabilir (Barak, 2008: 31). Büyük

işletmelerde ise yatırımlara karar verme süreci, birçok yönetici ve hissedarın etkisi altında gerçekleşebilmektedir (Simon, Houghton ve Savelli, 2003: 419).

2.2.2. Aşırı İyimserlik

Aşırı iyimserlik duygusu ile yatırımcılar kararlarının sonuçlarının daha güzel olacağı ve gelişmelerin kendi lehlerinde sonuçlanacağına inanmaktadırlar. Ayrıca, iyi sonuçların kendilerine yönelik olacağını kötü sonuçlarla başkalarının karşılaşacağını düşünmektedirler. Aşırı iyimserlik, istikrarlı ve özellikle kazanç sağlayan dönemlerde ve piyasalarda daha yaygındır. Bu piyasalarda; hisse senetleri, tahviller, kredi marjları, döviz, devlet borcu ve konutlar için bir getiri veya değerlendirme oranı, bire bir beklenenden daha fazla getiriye dönüşebilir (Piazzesi ve Swanson, 2008: 677).

2.2.3. Pişmanlıktan Kaçınma

Shefrin ve Statman, (1985: 777) pişmanlıktan kaçınma konusunda yatırım kazançları ve kayıplarını, davranışsal bir bağlama oturtmuştur. Hem profesyonel hem de bireysel yatırımcılar; hisse senetleri veya değerli kağıtların fiyatının sürekli artış ve azalışlar göstermesi durumunda önemli seviyelerde kar veya zarar edebilmektedir. Dolayısıyla yatırımcılar özellikle bu türden istikrarsız olan piyasalarda, değer kazanan borsa araçlarını satma ve değeri düşenleri elde tutma eğilimine yani "elden çıkarma etkisi" veya "pişmanlıktan kaçınma" davranışına yönelebilmektedir.

Pişmanlıktan kaçınma davranışlarında bireyler içgüdüsel olarak hareket etmekte ve sahip oldukları varlıkları kaybetmemek uğruna daha iyi fırsatları kaçırma eğilimi göstermektedirler (Sansar, 2016: 143). Yine pişmanlıktan kaçınma davranışı nedeniyle yatırımcılar ellerindeki fazla kazanan ürünleri satmaya yönelik hareket etmektedirler (Küçük, 2014: 111). Ayrıca, yatırımcılar mevcut işlerini riske sokmamak için maliyetler azaltma, ucuz kredi kullanma, kriz yönetimi, gibi yöntemlere başvurarak pişmanlıktan kaçınma davranışı sergilemektedirler (Kaya ve Ayyıldız, 2020: 134).

2.2.4. Kayıptan Kaçınma

Weber ve Camerer, (1998: 167) kayıplardan kaçınma arzusunun kaybedenleri çok uzun süre elde tutmaya yol açtığını bulmuşlardır. Sadece elden çıkarma etkisini doğrulamakla kalmamışlar, aynı zamanda kazananların çok erken satıldığını ve kaybedenlerin çok uzun süre elde tutulduğunu, böylece kayıptan kaçınma etkisinin arttığını tespit etmişlerdir.

Nofsinger'e göre (2017: 19) fiyatı artan hisse senedi, satma iyi bir kararı doğrular ve gurur uyandırır. Fiyatı düşen hisse senedini, satın alma kararının kötü olduğunun farkına varılmasına neden olabilir. Böylece kayıptan kaçınma ve gurur arama eğilimi yatırımcıların; kazananların çok erken satmasına ve kaybedenlerin çok uzun süre kullanmaya yatkın bir davranışsal tutum içine girmesine neden olabilir. Kayıptan kaçınma durumunda bireyler, olumsuz bir sonuç durumunda duygusal acı hissetmekten kaçınmalarını sağlayacak şekilde karar verirler (Kaya ve Ayyıldız, 2020: 134). Bu nedenle, borsa yatırımları, yatırımcıların portföylerini değiştirmesini ve risk almasını gerektirebilir. Kayıptan kaçınabilmek için yatırımcılar daha az karlı ama garantili gördükleri yatırımlara yönelebilmekte ve kayıptan kaçınma politikasını izleyebilmektedir (Milgrom ve Stokey, 1982: 17).

Kayıptan kaçınma davranışına göre, tahminçiler yeni bilgiler karşısında önceki inançlarına bağlı kalırlar (Mahajan, 1992: 330). Ayrıca, beklenti teorisine göre, değer fonksiyonu kazançlar alanında içbükey, kazançlar alanında ise dışbükeydir. Bu da kazançlar alanında riskten kaçınma, kayıplar alanında ise risk arayışı anlamına gelmektedir (Jogongo ve Mutswenje, 2014: 95). Ekonomi ve finans literatürü, eğilim etkisiyle tutarlı olarak, yatırımcıların kendilerini iyi hissetmek için genellikle iyi performans gösteren hisse senetlerini sattıklarını ortaya koymaktadır (Sabir ve Mohammad, 2019: 481). Yatırımcılar hata yaptıklarını kabul etmeye hazır olmadıkları ve hisse senetlerinin toparlanabileceğinden korktukları için kötü performans gösteren hisse senetlerini satmama eğilimi gösterebilirler (Thaler, 1980: 58).

2.2.5. Temsil Etme Eğilimi

Temsil etme yeteneği üstün olan ve piyasada güven duyulan ürünlerin yatırımcılar tarafından tercih edilme olasılığı artmaktadır. Diğer bir ifadeyle, kurumsal veri kriterinin toplum tarafından algınma biçimi, karar verenlerin yatırım tercihleri üzerinde önemli rol oynamaktadır (Tetik, vd., 2015: 33). Enflasyonist dönemlerde borsa araçlarının negatif reel getiriye sahip olması nedeniyle, yatırımların kaybetme olasılığını dikkate alan

yatırımcılar bu ürünleri riskli bir yatırım alternatifi olarak değerlendirmektedir (Aren ve Aydemir, 2015: 134). Yatırım yapmanın bilinçli bir şekilde ve satın alınacak hisse şirketlerinin güvenilirliklerinin analiz edilmesi ile birlikte sürdürülmesi ve yönetilmesi gerekmektedir (Gökbel, 2007: 160). Hisse senedi odaklı fonlar için risk daha yüksektir ancak aynı zamanda getiri şansı da oldukça yüksek olabilir. Dolayısıyla, bir yatırım borç alınarak yapılıyorsa getiri beklentilerinin düşürülmesi, diğer bir ifadeyle bu tür yatırımların düşük getiriye sahip ancak düşük riskli yatırımlar olması gerekmektedir (Geetha ve Ramesh, 2011: 285).

2.3. İşletme Performansı

İşletme performansı, örgütsel yetenek ve yetkinlikten yararlanarak karlı yatırım fırsatlarına ulaşmak üzere gerçekleştirilen faaliyetlerin ortak sonucu olarak tanımlanmaktadır (Gürkan ve Gürkan, 2017: 214). Yöneticiler işletmelerin performansını artırmak amacıyla, genellikle bilgi veya teknolojiyi iletmek ve bunları yeni ürünlerde somutlaştırmak veya mevcut ürünlerin geri dönüşünü daha verimli üretim sistemi (Küçükkancabaş, vd., 2006: 134) ile kullanarak daha yüksek getiri elde etmek arasında seçim yapmak zorunda kaldıkları stratejik seçimleri yapmak durumundadırlar (Filippini ve Martini, 2010: 139). Bu nedenle, işletmelerin rekabet ortamında yapacakları mal veya hizmet üretiminin, işletmelerin varlığını sürdürme ve karlılığını koruyacak şekilde planlanması ve uygulanması gerekmektedir (Varadarajan, 2020: 89). Dolayısıyla işletme yöneticileri ve çalışanlarının dünyada meydana gelen yeniliklerle açık olmaları, teknolojileri yakından takip etmeleri verimliliklerini ve başarılarını olumlu etkilemektedir (Dede, 2022: 2058)

İşletme performansı, sürdürülen faaliyetleri şekillendiren, gelecekteki yapılacak işlere yön veren ve performans arttırmaya yönelik davranış biçimlerini belirleyen ilkeler olarak tanımlanmaktadır (Kalkan ve Aladağ, 2021: 592). Van-Horenbeek, vd., (2010: 189) işletme performansının; yatırımların karlılığı, üretim miktarı, kalite, üretim maliyeti, örgüt iklimi, devam eden iş miktarı ve bağlı sermaye gibi diğer çalışma alanlarından güçlü bir şekilde etkilendiğini belirtmiştir. Ayrıca Oke, Prajogo ve Jayaram' göre (2013: 43) bir işletmenin performansı, üst yönetim tutumu, insan kaynaklarının verimliliği, teknolojik yetenekler ve kurum kültürü gibi kurum içi faktörlerin; ayrıca müşteri memnuniyeti (Gelmez ve Çağlıyan, 2019: 1051), pazar talebi, rakiplerin eylemleri ve hatta hükümetin mevzuatları dahil olmak üzere dış faktörün etkisi altındadır. Müşterilere yeni hizmetler sunmak, firmalara pazarda rekabet avantajı sağlar (Boz, 2021: 134). Sonuç olarak, firmalar müşterilere yeni değer önerileri sunan ve müşteri memnuniyetine ve yeni müşterilerin kazanılmasına yol açan yenilikçi hizmetler geliştirmeye çalışmaktadır. Çalışmanın sonuçları, teknoloji odaklı ve birlikte yaratma odaklı yenilikçi davranışın ticari müşteri performansına yol açtığını göstermektedir. Ticari müşteri performansı, tavsiyeler ve yeniden sözleşmelerle yakından ilişkilidir. Ayrıca, Hizmet sağlayıcının yenilikçi davranışı, işletme müşterilerinin performansını belirler ve bu da işletme müşterilerinin sadakatini etkiler (Woo, Kim ve Wang, 2021: 41).

İşletmelerde performansın artırılması için yatırımların verimliliği büyük önem taşımaktadır (Çalışkan, 2018: 108). ve kapsamda; gelir büyümesi, hisse başına kazanç, temettü büyümesi ve işletme getirileri yaygın ölçütlerdir (Konrad, 2003: 16). Bir işletmede performans artışı; yatırılan sermayenin getirisinin artışına ve pazardaki rekabet başarısına neden olmaktadır . Gelirlerin artışı ve pazar payının büyümesi yatırımların itici güçleridir (McGahan, 1999: 176).

2.3.1. İşletme Performansının Önemi

İşletme performansının artırılmasında vasıflı insan kaynaklarının önemli bir yeri olup; bireylerin performansının artırılması ve verimliliğinin sağlanmasıyla da yakından alakası vardır (Bozkurt, Yücel ve Şentürk, 2021: 578). Bununla birlikte, işletmelerin performansının artışında;hissedarların, müşterilerin, tedarikçilerin, ilgili çevrenin ve genel olarak toplumun önemli paydaşlar olarak göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Bourne, Franco ve Wilkes, 2003: 15-16). Ayrıca, küreselleşme ve rekabet alanında oluşan hızlı gelişmeler, işletmelerin işleyişini doğrudan etkilemektedir. Piyasalarda meydana gelen hızlı değişimler ve müşteri taleplerinde oluşan değişimler (Budianto, 2019: 300); işletmelerin ürettikleri mal veya hizmetleri farklılaştırmak üzere sürekli olarak yeni yollar aramaları ihtiyacını doğurmuştur (Boatright, 2018: 1397). Bu kapsamda işletmeler, karlı yatırımlar yapmak ve sürdürülebilir olmak üzere; rekabet avantajı elde etmeyi (Yıldız, Savcı ve Kapu, 2014: 236), yenilikçi ürünler üretmeyi, kaliteli ve hizmetler sunmayı hedeflemektedirler (Öneren, Çiftçi ve Harman, 2016: 132). Dolayısıyla, kaliteyi güvence altına alan yönetim sistemleri hızla gelişmekte, ürün ve hizmetler yenilenmekte, yenilikçi ürün ve hizmetlerin rekabeti artmakta ve ortaya çıkan

hibrit endüstriler, inovasyona olan ihtiyacı artırmaktadır. İnovasyon, günümüz dünyasında işletmelerin performansını artırabilmeleri çok önemli bir faktör haline gelmiştir (Andreassen, vd., 2016: 23).

2.3.2. İşletme Performansının Özellikleri

İşletme performansının özellikle diye dört ana başlık altında toplanabilir (Demirel, 2008: 100);

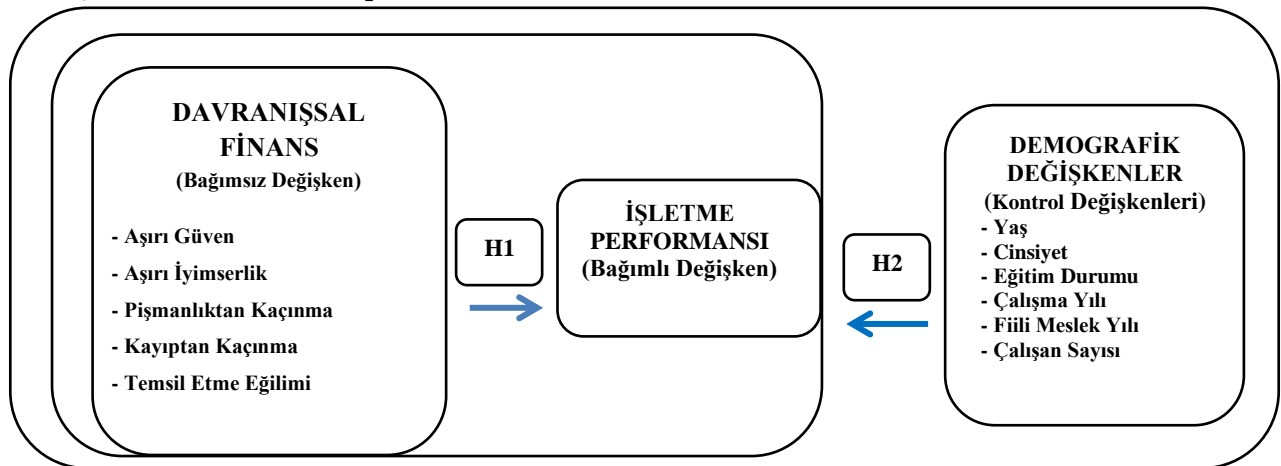
1. Rekabet başarısı; müşteri beklentilerinin sürekli değişimi, teknoloji alanında meydana gelen gelişmeler ve yatırımcıların yeni yatırımlar için kullandıkları teknikler, işletmelerin piyasadaki rekabetinde başarıya destek olmaktadır
2. Finansal performans seviyesi; işletmelerin önemli hedeflerinden birisi finansal performansı en yüksek seviyede tutulmasını sağlayabilmektedir (Kaplan ve Norton, 2015: 33). Finansal performans işletmelerin faaliyetleri sonrasında ulaşılan kar veya zararın oluşmasında önemli bir role sahiptir. Ayrıca işletmeler elde ettikleri finansal başarının sonucunda yeni yatırımlarını yönlendirebilmekte sürekliliklerini sağlayabilmektedirler (Özer ve Karabulut, 2017: 334).
3. Mal ve hizmet kalitesi; tüketicilerin farklı taleplerinin karşılayabilmesi (Freitas, vd., 2017: 3), müşteri memnuniyetinin sürekliliğinin sağlanması (Puri ve Singh, 2018: 745), verimlilik ve karlılık (Yükçü ve Atağan, 2009: 4) için vazgeçilmez unsurlardan birisidir.
4. Esneklik; işletmelerin faaliyetleri sırasında meydana gelen rekabet için fiyat esnekliği (Demirdöğen, 2021: 133). tüketicilerin taleplerinde olan değişiklikler için esneklik (Toylan ve Ertürk, 2021: 1572), çalışanların verimliliğinin artırılmasında yapılabilecek motivasyon artırma uygulamalarında yapılabilecek değişiklikleri kapsamaktadır.
5. Kaynak kullanımı; işletmeler için önemli maliyet unsurlarından olan ve tabiatta kıt olarak bulunan kaynakların en verimli şekilde kullanılması işletmelerin karlılığı, verimliliği ve sürekli açısından büyük önem arz etmektedir (Chen ve Liaw, 2001: 1180).

Diğer bir anlatımla amaçların gerçekleşmesi derecesi, önceden belirlenen standartlara uyum seviyesi, gerçekleşen kapasite seviyesi ve işletmelerin faaliyetleri sonrasında elde ettiği kazanımlar kaynak kullanımında etkinliği kapsayan konulardır (Günay, 2021: 1419).

3. YÖNTEM

Bu araştırmada, sebep ve sonuç ilişkilerinin analiz edebilmek amacıyla niceliksel yöntemlerden, “ilişkisel tarama” modeli esas alınacaktır.

3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler



Şekil 1. Davranışsal Finansın (Bağımlı Değişken), İşletme Performansı (Bağımsız Değişken) ve Demografik Değişkenler (Kontrol Değişkenleri) Arasındaki İlişkilere Yönelik Kavramsal Model

Hipotezler

H1: Davranışsal finans uygulamaları, işletmelerin performansını etkiler.

H2: Davranışsal finans (*Temsil Etme Eğilimi, Aşırı İyimserlik, Pişmanlıktan Kaçınma, Kayıptan Kaçınma ve Aşırı Güven*) ile işletmelerin performansı arasında ilişkide, bireylerin demografik özellikleri (*Cinsiyet, Yaş, Eğitim Durumu ve İşletmede Çalışılan Yıl*) açısından farklılık vardır.

H2a: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların cinsiyeti açısından arasında fark vardır.

H2b: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların yaşı açısından fark vardır.

H2c: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların çalışma yılı açısından fark vardır.

H2d: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların eğitim durumu açısından fark vardır.

H2e: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların fiili meslek yılı açısından fark vardır.

H2f: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların çalışan sayısı açısından fark vardır.

3.2. Evren ve Örneklem

Elektronik ortamda yapılacak anketle verilerin elde edileceği niceliksel yöntemle yapılacak olan bilimsel araştırmanın evreni, İstanbul Hadımköy Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde üretim ve hizmet alanında faaliyet gösteren toplam 2552 işletmede çalışan 17.376 kişi olup; örneklem ise "Örneklem Büyüklükleri" tablosuna göre (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50); %5 örnekleme hatasıyla 17.376 kişilik evren için yaklaşık 378 kişiye anket uygulaması yeterli olmaktadır. Dolayısıyla, anketlerin eksik veya hatalı olarak doldurulabileceği ve iptallerin olması ihtimaline karşılık 570 kişiye anket uygulanmış, 13 anketin geçersiz olduğu tespit edilmiş ve geriye kalan 557 anketten elde edilen verilere SPSS 21 istatistik programı ile güvenilirlik, frekans, t testi ve varyans analizleri uygulanmıştır. Araştırma evreninde yer alan herkesin eşit olarak seçilme şansına sahip olduğu "Basit Tesadüfi Örnekleme" yöntemi le katılımcılar belirlenmiştir (De Vaus, 1990: 64). Anket dağıtımı İstinye Üniversitesi Etik Kurul Başkanlığı'nın 11.03.2022 tarih ve 2022-03/01 nolu sayılı kararı sonrasında 01.04.2022 ve 02.06. 2022 tarihleri arasında yapılmıştır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmada kullanılacak olan anket 3 bölümden oluşmaktadır; 1. Demografik Bilgi Formu, 2. Davranışsal Finans Ölçeği ve 3. İşletme Performansı ölçeklerine ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir;

1. İşletme Performansı Ölçeği

Demirel, (2008: 214) tarafından geliştirilen "İşletme performansı ölçeğinin güvenilirlik katsayısı 0,925 çok güvenilir olarak tespit edilmiştir. İşletme performansı ölçeği tek boyut ve 11 maddeden oluşturulmuş ve ilgili soruların cevaplandırılma seçenekleri, 5'li Likert ölçek "(1) Çok kötü (2) Kötü (3) Ne iyi ne kötü (4) İyi (5) Çok iyi ile (1) Çok olumsuz (2) Olumsuz (3) Ne olumlu ne olumsuz (4) Olumlu (5) Çok olumlu" şeklinde belirlenmiştir.

2. Davranışsal Finans Ölçeği

Gül, (2017: 162) tarafından geliştirilen "Davranışsal Finans Ölçeği" için yapılan analiz sonrasında güvenilirlik katsayısı 0,834 güvenilir olarak tespit edilmiştir. Davranışsal finans açısından yatırımcı davranışları, "aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma ve temsil etme eğilimi" olmak üzere toplam 5 boyut altında incelenmiştir. Davranışsal finans ile ilgili sorular 5'li Likert ölçek şeklinde olup katılımcıların soruları cevaplandırma seçenekleri "1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım,4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum" şeklinde belirlenmiştir.

3.4. Verilerinin Analizi

Bu kısımda demografik özellikler, davranışsal finans ve işletme performansı ile ilgili istatistiksel analizlere yer verilmiştir

4. BULGULAR

Bu kısımda; çalışma için yapılan anketlerin sonuçlarına ilişkin “güvenirlilik analizi, frekans analizi, korelasyon, regresyon t testi ve tek yönlü varyans, analizleri” yer almaktadır. etkrldan

4.1. Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Ölçeği için Güvenirlilik Analizi

Güvenirlilik analizinin sonuçları Cronbach's Alpha Katsayısı ile belirlenmektedir. Bu değer 0,4'den küçük olduğunda ölçek güvenilir değildir, 0,4-0,6 arasında olursa ölçek düşük güvenirliliktedir, 0,6-0,8 arasında olursa ölçek oldukça güvenilir ve 0,8-1 arasında olursa ölçek yüksek derecede güvenilir yorumu yapılmaktadır (Yiğit, 2000: 22). DİPNOTEKLDSSS GLÇNDN AL

Tablo-1 Araştırma Ölçeklerinin Güvenirlilik Analizi Cronbach Alfa Değerleri

Ölçek	Boyut	Boyut	Ölçek
Davranışsal Finans	Aşırı Güven	0,815	0,888
	Aşırı İyimserlik	0,799	
	Pişmanlıktan Kaçınma	0,801	
	Kayıptan Kaçınma	0,861	
	Temsil Etme Eğilimi	0,706	
İşletme Performansı	İşletme Performansı	0,979	0,979

Çalışmada kullanılan ölçek ve bu ölçeklere ait boyutlar için uygulanan güvenirlilik analizi sonucunda “Aşırı Güven” ($\alpha=0,815$) boyutu, “Aşırı İyimserlik” ($\alpha=0,799$) boyutu, “Pişmanlıktan Kaçınma” ($\alpha=0,801$) boyutu, “Kayıptan Kaçınma” ($\alpha=0,861$) boyutu, “Temsil Etme Eğilimi” ($\alpha=0,706$) boyutu, “İşletme Performansı” ölçeği ($\alpha=0,979$) ve “Davranışsal Finans” ölçeği ($\alpha=0,979$) için hesaplanan güvenirlilik katsayılarının yeterince büyük olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile ölçek ve ölçeklere ait alt boyutların güvenilir oldukları saptanmıştır.

4.2. Araştırmanın Demografik Bulguları

Araştırmanın bu bölümünde yapılan anket çalışmasından elde edilen demografik veriler özetlenerek tablo halinde sunulmuştur. Hazırlanan özet tabloda cinsiyet, yaş, çalışma yılı, fiili meslek yılı, çalışan sayısı ve eğitim durumu değişkenlerinin dağılımları frekans ve yüzde olarak verilmiştir.

Tablo-2 Demografik Bulgular için Frekans Tablosu

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	189	33,9%
	Erkek	368	66,1%
Yaş	18-26 Yaş	27	4,8%
	27-35 Yaş	45	8,1%
	36-44 Yaş	449	80,6%
	54+	36	6,5%
Eğitim Durumu	İlk ve Orta Öğretim	9	1,6%
	Lise	63	11,2%
	Ön Lisans	28	5,0%
	Lisans	271	48,4%
	Y. Lisans	126	22,5%
	Doktora	63	11,2%
Çalışma Yılı	3-5 Yıl	99	17,8%
	6-10 YIL	54	9,7%
	11-15 YIL	72	12,9%
	15+ YIL	332	59,6%

Fiili Meslek Yılı	0-5 YIL	54	9,7%
	5-10 YIL	45	8,1%
	11-15 YIL	72	12,9%
	16-25 YIL	179	32,1%
	26+ YIL	207	37,2%
Çalışan Sayısı	1-10 kişi	99	17,8%
	11-25 kişi	27	4,8%
	26-50 kişi	233	41,8%
	51-100 kişi	63	11,3%
	101-200 kişi	9	1,6%
	200 + kişi	126	22,6%

Bu araştırma için yapılan ankete; 18933,9) kadın ve 368' (%66,1) erkek ve toplamda 557 kişi katılmıştır. Katılımcıların 27'sinin (%4,8) 18-26 yaş, 45'inin (%81) 27-35 yaş, 449'unun (%80,6) 36-44 yaş ve 36'sinin (%65) 54 yaş üzerinde olduğu gözlenmiştir. Ayrıca 99 kişinin (%17,8) 3-5 yıl, 54 kişinin (%9,7) 6-10 yıl, 72 kişinin (%12,9) 11-15 yıl ve 332 kişinin (%59,6) 15 yıldan daha fazla çalışma süresinin olduğu görülmektedir. 9 kişinin (%1,6) ilk ve orta öğretim, 63 kişinin (%11,2) lise, 28 kişinin (%5,0) ön lisans, 271 kişinin (%48,4) lisans, 126 kişinin lisansüstü (%22,5) ve 63 kişinin doktora (%11,2) seviyesinde eğitim aldığı tespit edilmiştir. Katılımcılardan 54 kişinin (%9,7) 0-5 yıl, 45 kişinin (%8,1) 5-10 yıl, 72 kişinin (%12,9) 11-15 yıl, 179 kişinin (%32,1) 16-25 yıl ve 207 kişinin (%37,2) 26 yıldan daha fazla fiili meslek süresinin olduğu görülmektedir. Katılımcıların çalıştıkları iş yerlerindeki çalışan sayıları incelendiğinde 99 kişinin (%17,8) 1-10 kişilik, 27 kişinin (%4,8) 11-25 kişilik, 233 kişinin (%41,8) 26-50 kişilik, 63 kişinin (%11,3) 51-100 kişilik, 9 kişinin (%1,6) 101-200 kişilik ve 126 kişinin (%22,6) 200'den fazla kişi bulunduran iş yerlerinde çalıştıkları gözlenmiştir.

4.3. Korelasyon Analizi

Korelasyon analizi kapsamında, araştırmanın değişkenleri arasındaki ilişkilerin yönü ve büyüklüğü belirlenirken korelasyon katsayısından yararlanılmaktadır. Dolayısıyla değişkenler arası ilişkide; bulunan katsayının değeri -1'e doğru yaklaştıkça negatif yönlü güçlü ilişki, +1'e doğru yaklaştıkça pozitif güçlü ilişki ve 0'a doğru yaklaştıkça da değişkenler arasındaki ilişkisizlik olduğu kararı verilmektedir.

Tablo-3 Korelasyon Analizi

	Aşırı Güven	Aşırı İyimserlik	Pişmanlıktan Kaçınma	Kayıptan Kaçınma	Temsil Etme Eğilimi	İşletme Performansı
Aşırı Güven	1					
Aşırı İyimserlik	,721**	1				
Pişmanlıktan Kaçınma	,620**	,487**	1			
Kayıptan Kaçınma	,254**	,332**	,430**	1		
Temsil Etme Eğilimi	,493**	,726**	,309**	,428**	1	
İşletme Performansı	,078	,370**	-,226**	,170**	,447**	1

Davranışsal finans ve işletme performansı arasındaki ilişkinin varlığı korelasyon analizi yardımıyla irdelenmiştir. Korelasyon analizi sonucunda elde edilen değerler incelendiğinde “İşletme Performansı” ile “Temsil Etme Eğilimi”(r=0,447) arasında, “İşletme Performansı” ile “Aşırı İyimserlik”(r=0,370) arasında, “Temsil Etme Eğilimi” ile “Aşırı İyimserlik” (r=0,726) arasında pozitif yönlü ilişki olduğu görülmektedir. Korelasyon analizi sonuçlarına genel olarak bakıldığında değişkenler arasında ilişki olduğunu söylemek mümkündür ancak araştırma değişkenlerinin bir birini hangi oranda etkilediklerini tespit edebilmek için ilişkinin regresyon analizi ile incelenmesinin daha doğru olacağı kararı verilmiştir.

4.4. Regresyon Analizi

Regresyon analizi için bağımlı değişkenin/lerin bağımsız değişken/ler üzerindeki etkisini ölçmek için regresyon denklemi oluşturulmaktadır. Regresyon denklemi; $Y = \beta_0 + \beta_i X_i + \epsilon_i$ şeklinde ifade edilmektedir ve Y bağımlı değişken, X_i i. bağımsız değişken, β_i i. bağımsız değişkene için katsayı, ϵ_i ise i. bağımlı değişkene için hata terimlerini ve β_0 sabit katsayı değerini temsil etmektedir.

4.3.5. Davranışsal Finans Uygulamalarının, İşletmelerin Performansına Etkileri İçin Regresyon Analizi

Tablo-4 Davranışsal Finans Uygulamalarının, İşletmelerin Performansına Etkilerine İlişkin Regresyon Analizi Tablosu

		İşletme Performansı	
		B _i	P değeri
Davranışsal Finans Uygulamaları	β_0	1,933	,000
	Aşırı Güven	-,074	,164
	Aşırı İyimserlik	,597	,000
	Pişmanlıktan Kaçınma	-,484	,000
	Kayıptan Kaçınma	,157	,000
	Temsil Etme Eğilimi	,288	,000

H1: Davranışsal Finans Uygulamaları, İşletmelerin Performansını (Aşırı Güven, Aşırı İyimserlik, Pişmanlıktan Kaçınma, Kayıptan Kaçınma, Temsil Etme Eğilimi) etkiler.

Tablo-5 Davranışsal Finans Uygulamalarının, İşletmelerin Performansına Etkilerine İlişkin Regresyon Denklemleri

Regresyon denklemleri; $Y = \beta_0 + \beta_i X_i + \epsilon_i$	Düzeyler (Y)	İşlem	B ₀	B _{1X1}	B _{2X2}	B _{3X3}	B _{4X4}
Denklem	İşletme Performansı	=	1,933	+ 0,597 Aşırı İyimserlik	- 0,484 Pişmanlıktan Kaçınma	+ 0,157 Kayıptan Kaçınma	+ 0,288 Temsil Etme Eğilimi

Regresyon analizi sonucunda elde edilen denklem değerleri incelendiğinde;

1. “Aşırı iyimserlik” regresyon denklemine göre “işletme performansını” pozitif yönde etkilemektedir. “Aşırı iyimserlik” ortalamasında meydana gelecek 1 birimlik artışın “İşletme Performansı” üzerinde +0,597 birimlik bir değişime neden olduğu tespit edilmiştir. Yani “Aşırı İyimserlik”, “İşletme Performansını” %59,7 oranında pozitif yönde etkilemektedir.
2. “Pişmanlıktan Kaçınma” regresyon denklemine göre “işletme performansını” negatif yönde etkilemektedir. “Pişmanlıktan Kaçınma” ortalamasında meydana gelecek 1 birimlik artışın “İşletme Performansı” üzerinde - 0,484 birimlik bir değişime neden olduğu tespit edilmiştir. Yani “Pişmanlıktan Kaçınma”, “İşletme Performansını” %48,4 oranında pozitif yönde etkilemektedir.
3. “Temsil Etme Eğilimi” regresyon denklemine göre “işletme performansını” pozitif yönde etkilemektedir. “Temsil Etme Eğilimi” ortalamasında meydana gelecek 1 birimlik artışın “İşletme Performansı” üzerinde

+0,288 birimlik bir değişime neden olduğu tespit edilmiştir. Yani "Temsil Etme Eğilimi", "İşletme Performansını" %28,8 oranında pozitif yönde etkilemiştir.

4.5. Demografik Özellikler ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişki için Farklılık Analizleri

Yapılan analizler ile değişkenler arasında farklılık olup olmadığına p değerine bakarak karar verilmiştir. Yapılan testlerde alpha katsayısı değeri 0,05 olarak belirlenmiştir.

4.5.1. Cinsiyet ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-6 Cinsiyet ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik T-Testi Bulguları

	Düzeyleyler	Cinsiyet	N	Ort.	t	p	Hipotez	
DF**	Aşırı Güven	Kadın	189	3,5873	2,461	,014	Kabul	
		Erkek	368	3,4303				
	Aşırı İyimserlik	Kadın	189	3,5357	4,983	,000	Kabul	
		Erkek	368	3,2745				
	Pişmanlıktan Kaçınma	Kadın	189	3,5238	3,407	,001	Kabul	
		Erkek	368	3,2826				
	Kayıptan Kaçınma	Kadın	189	3,6667	-2,526	,012	Kabul	
		Erkek	368	3,8655				
	Temsil Etme Eğilimi	Kadın	189	3,7619	2,753	,006	Kabul	
		Erkek	368	3,5942				
	İP*	İşletme Performansı	Kadın	189	3,7273	,582	,561	Red
			Erkek	368	3,6870			

* DF: Davranışsal Finans, İP**: İşletme Performansı

H2a: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların cinsiyeti açısından arasında fark vardır.

Cinsiyet ile "Davranışsal Finans" ve "İşletme Performansında" arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde "İşletme Performansı" ($p=0,561$), boyutu için H2a hipotezinin desteklenmediği başka bir ifadeyle cinsiyete göre istatistiksel açıdan farklılık göstermediği saptanmıştır ($p>0,05$). Ancak "Aşırı Güven" ($p=0,014$), "Aşırı İyimserlik" ($p=0,000$), "Pişmanlıktan Kaçınma" ($p=0,001$), "Kayıptan Kaçınma" ($p=0,012$) ve "Temsil Etme Eğilimi" ($p=0,006$) etkenleri için H2a hipotezinin desteklendiği yani cinsiyete göre araştırma değişkenlerinin olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir ($p<0,05$).

4.5.2. Yaş ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-7 Yaş ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik "Tek Yönlü Varyans analizi" (F-Testi) Bulguları

	Düzeyleyler	Yaş	N	Ort.	f	p	Hipotez
İP**	Aşırı Güven	18-26 Yaş	27	4,1111	12,332	,000	Kabul
		27-35 Yaş	45	3,0667			
		36-44 Yaş	449	3,5063			
		54+	36	3,2500			
	Aşırı İyimserlik	18-26 Yaş	27	4,0000	12,717	,000	Kabul
		27-35 Yaş	45	3,4000			
		36-44 Yaş	449	3,3151			
		54+	36	3,4375			
	Pişmanlıktan Kaçınma	18-26 Yaş	27	2,7778	4,425	,004	Kabul
		27-35 Yaş	45	3,4667			
		36-44 Yaş	449	3,3853			
		54+	36	3,4167			
	Kayıptan Kaçınma	18-26 Yaş	27	3,0000			Kabul

		27-35 Yaş	45	3,6000	29,788	,000	
		36-44 Yaş	449	3,7895			
		54+	36	4,7500			
	Temsil Etme Eğilimi	18-26 Yaş	27	3,6667	43,009	,000	Kabul
		27-35 Yaş	45	3,8000			
		36-44 Yaş	449	3,5471			
		54+	36	4,7500			
DF*	İşletme Performansı	18-26 Yaş	27	4,3636	29,548	,000	Kabul
		27-35 Yaş	45	3,9273			
		36-44 Yaş	449	3,5722			
		54+	36	4,5227			
*DF: Davranışsal Finans, **İP: İşletme Performansı							

H2b: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların yaşı açısından fark vardır.

Yaş ile “Davranışsal Finans” ve “İşletme Performansında” arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı “Tek Yönlü Varyans analizi” ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde “Aşırı Güven” ($p=0,000$), “Aşırı İyimserlik” ($p=0,000$), “Pişmanlıktan Kaçınma” ($p=0,004$), “Kayıptan Kaçınma” ($p=0,000$), “Temsil Etme Eğilimi” ($p=0,000$) ve “İşletme Performansı” ($p=0,000$), etkenleri için H2b hipotezinin desteklendiği yani yaşa göre araştırma değişkenlerinin olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir ($p<0,05$).

4.5.3. Çalışma Yılı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-8 Çalışma Yılı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik “Tek Yönlü Varyans analizi” Bulguları

	Düzeyler	Çalışma Yılı	N	Ort.	f Değeri	p Değeri	Hipotez
İP**	Aşırı Güven	3-5 Yıl	99	3,3939	1,587	,191	Red
		6-10 YIL	54	3,6111			
		11-15 YIL	72	3,3750			
		15+ YIL	332	3,5131			
	Aşırı İyimserlik	3-5 Yıl	99	3,6818	12,717	,000	Kabul
		6-10 YIL	54	3,2917			
		11-15 YIL	72	3,2813			
		15+ YIL	332	3,2974			
	Pişmanlıktan Kaçınma	3-5 Yıl	99	3,2424	3,799	,010	Kabul
		6-10 YIL	54	3,5556			
		11-15 YIL	72	3,1250			
		15+ YIL	332	3,4217			
	Kayıptan Kaçınma	3-5 Yıl	99	3,5909	7,697	,000	Kabul
		6-10 YIL	54	3,5833			
		11-15 YIL	72	3,6250			
		15+ YIL	332	3,9322			
Temsil Etme Eğilimi	3-5 Yıl	99	3,7879	3,423	,017	Kabul	
	6-10 YIL	54	3,6111				
	11-15 YIL	72	3,7917				
	15+ YIL	332	3,5863				
DF*	İşletme Performansı	3-5 Yıl	99	4,2645	29,776	,000	Kabul
		6-10 YIL	54	3,7727			
		11-15 YIL	72	3,8068			
		15+ YIL	332	3,4978			
*DF: Davranışsal Finans,** İP: İşletme Performansı							

H2c: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların çalışma yılı açısından fark vardır.

Çalışma Yılı ile “Davranışsal Finans” ve “İşletme Performansında” arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı “Tek Yönlü Varyans analizi” ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde “Aşırı Güven” ($p=0,191$) boyutu için H2 hipotezinin desteklenmediği başka bir ifadeyle çalışma yılına göre istatistiksel açıdan farklılık göstermediği saptanmıştır ($p>0,05$). Ancak “Aşırı İyimserlik” ($p=0,000$), “Pişmanlıktan Kaçınma” ($p=0,010$), “Kayıptan Kaçınma” ($p=0,000$), “Temsil Etme Eğilimi” ($p=0,017$) ve “İşletme Performansı” ($p=0,000$) etkenleri için H2c hipotezinin desteklendiği yani çalışma yılına göre araştırma değişkenlerinin olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir ($p<0,05$).

4.5.4. Eğitim ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-9 Eğitim Durumu ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik “Tek Yönlü Varyans analizi” Bulguları

	Düzeyleyler	Eğitim	N	Ort.	f Değeri	p Değeri	Hipotez
İP**	Aşırı Güven	İlk ve Orta	9	2,6667	28,142	,000	Kabul
		Lise	63	3,3810			
		Ön Lisans	27	2,2222			
		Lisans	269	3,7224			
		Y. Lisans	126	3,3571			
		Doktora	63	3,4762			
	Aşırı İyimserlik	İlk ve Orta	9	3,0000	9,304	,000	Kabul
		Lise	63	3,5714			
		Ön Lisans	27	3,3333			
		Lisans	269	3,4173			
		Y. Lisans	126	3,3750			
		Doktora	63	2,9643			
	Pişmanlıktan Kaçınma	İlk ve Orta	9	3,0000	52,651	,000	Kabul
		Lise	63	3,6190			
		Ön Lisans	27	2,6667			
		Lisans	269	3,7100			
		Y. Lisans	126	2,5476			
		Doktora	63	3,6190			
	Kayıptan Kaçınma	İlk ve Orta	9	3,5000	5,159	,000	Kabul
		Lise	63	4,0714			
		Ön Lisans	27	3,3333			
		Lisans	269	3,8829			
		Y. Lisans	126	3,6786			
		Doktora	63	3,6429			
	Temsil Etme Eğilimi	İlk ve Orta	9	3,3333	25,578	,000	Kabul
Lise		63	4,2381				
Ön Lisans		27	3,1111				
Lisans		269	3,6344				
Y. Lisans		126	3,7857				
Doktora		63	3,1429				
DF*	İşletme Performansı	İlk ve Orta	9	4,8182	52,745	,000	Kabul
		Lise	63	3,9610			
		Ön Lisans	27	4,5152			
		Lisans	269	3,5262			
		Y. Lisans	126	4,1104			
		Doktora	63	2,8571			

*DF: Davranışsal Finans, ** İP: İşletme Performansı

H2d: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların eğitim durumu açısından fark vardır.

Eğitim durumu ile “Davranışsal Finans” ve “İşletme Performansında” arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı “Tek Yönlü Varyans analizi” ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde “Aşırı Güven” ($p=0,000$), “Aşırı İyimserlik” ($p=0,000$), “Pişmanlıktan Kaçınma” ($p=0,000$), “Kayıptan Kaçınma” ($p=0,000$), “Temsil Etme Eğilimi” ($p=0,000$) ve “İşletme Performansı” ($p=0,000$), etkenleri için H2d hipotezinin desteklendiği; yani eğitim durumuna göre araştırmancının değişkenlerinin olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir ($p<0,05$).

4.5.5. Fiili Meslek Yılı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-10 Fiili Meslek Yılı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik “Tek Yönlü Varyans analizi” Bulguları

	Düzeyleyler	Fiili Meslek Yılı	N	Ort.	f Değeri	p Değeri	Hipotez
İP**	Aşırı Güven	0-5 YIL	54	3,7778	3,851	,004	Kabul
		5-10 YIL	45	3,2667			
		11-15 YIL	72	3,6250			
		16-25 YIL	179	3,4488			
		26+ YIL	207	3,4348			
	Aşırı İyimserlik	0-5 YIL	54	4,0000	25,275	,000	Kabul
		5-10 YIL	45	3,1000			
		11-15 YIL	72	3,5000			
		16-25 YIL	179	3,2500			
		26+ YIL	207	3,3043			
	Pişmanlıktan Kaçınma	0-5 YIL	54	3,3889	11,749	,000	Kabul
		5-10 YIL	45	3,2667			
		11-15 YIL	72	3,0833			
		16-25 YIL	179	3,1453			
		26+ YIL	207	3,6667			
	Kayıptan Kaçınma	0-5 YIL	54	3,5833	17,317	,000	Kabul
		5-10 YIL	45	3,3000			
		11-15 YIL	72	3,3750			
		16-25 YIL	179	4,0754			
		26+ YIL	207	3,8696			
Temsil Etme Eğilimi	0-5 YIL	54	4,1111	8,487	,000	Kabul	
	5-10 YIL	45	3,4000				
	11-15 YIL	72	3,6667				
	16-25 YIL	179	3,5847				
	26+ YIL	207	3,6377				
DF*	İşletme Performansı	0-5 YIL	54	4,1818	10,603	,000	Kabul
		5-10 YIL	45	3,4000			
		11-15 YIL	72	3,8750			
		16-25 YIL	179	3,7359			
		26+ YIL	207	3,5494			
*DF: Davranışsal Finans, **İP: İşletme Performansı							

*DF: Davranışsal Finans, **İP: İşletme Performansı

H2e: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların fiili meslek yılı açısından fark vardır.

Fiili Meslek Yılı ile “Davranışsal Finans” ve “İşletme Performansında” arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı “Tek Yönlü Varyans analizi” ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde “Aşırı Güven” ($p=0,000$), “Aşırı İyimserlik” ($p=0,000$), “Pişmanlıktan Kaçınma” ($p=0,000$), “Kayıptan Kaçınma” ($p=0,000$), “Temsil Etme Eğilimi” ($p=0,000$) ve “İşletme Performansı” ($p=0,000$) etkenleri için H2e hipotezinin desteklendiği yani “Fiili Meslek Yılına” göre araştırma değişkenlerinin olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir ($p<0,05$).

4.5.6. Çalışan Sayısı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik Farklılık Analizi

Tablo-11 Çalışan Sayısı ile Davranışsal Finans ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkiye Yönelik “Tek Yönlü Varyans analizi” Bulguları

	Düzeyleyler	Çalışan Sayısı	N	Ort.	f Değeri	p Değeri	Hipotez
İP**	Aşırı Güven	1-10 kişi	99	3,1212	18,087	,000	Kabul
		11-25 kişi	27	4,1111			
		26-50 kişi	233	3,5765			
		51-100 kişi	63	3,8095			
		101-200 kişi	9	4,3333			
		200 + kişi	126	3,2381			
	Aşırı İyimserlik	1-10 kişi	99	2,9091	34,747	,000	Kabul
		11-25 kişi	27	4,1667			
		26-50 kişi	233	3,3562			
		51-100 kişi	63	3,6786			
		101-200 kişi	9	3,7500			
		200 + kişi	126	3,3750			
	Pişmanlıktan Kaçınma	1-10 kişi	99	2,8182	24,240	,000	Kabul
		11-25 kişi	27	3,4444			
		26-50 kişi	233	3,7554			
		51-100 kişi	63	3,2857			
		101-200 kişi	9	3,6667			
		200 + kişi	126	3,0714			
	Kayıptan Kaçınma	1-10 kişi	99	3,3636	51,088	,000	Kabul
		11-25 kişi	27	2,3333			
		26-50 kişi	233	4,0966			
		51-100 kişi	63	3,4286			
		101-200 kişi	9	4,5000			
		200 + kişi	126	4,0357			
Temsil Etme Eğilimi	1-10 kişi	99	3,0909	25,487	,000	Kabul	
	11-25 kişi	27	4,0000				
	26-50 kişi	233	3,7196				
	51-100 kişi	63	4,0952				
	101-200 kişi	9	4,0000				
	200 + kişi	126	3,6429				
DF*	İşletme Performansı	1-10 kişi	99	4,0000	10,362	,000	Kabul
		11-25 kişi	27	3,6061			
		26-50 kişi	233	3,5127			
		51-100 kişi	63	4,0779			
		101-200 kişi	9	4,0909			
		200 + kişi	126	3,6169			

DF*: Davranışsal Finans, İP**: İşletme Performansı

H2f: Davranışsal finansın, işletme performansını etkilemesinde; katılımcıların çalışan sayısı açısından fark vardır.

Çalışan Sayısı ile "Davranışsal Finans" ve "İşletme Performansında" arasında istatistiksel açıdan fark olup olmadığı "Tek Yönlü Varyans analizi" ile incelenmiştir. Uygulanan testten elde edilen sonuçlar incelendiğinde "Aşırı Güven" ($p=0,000$), "Aşırı İyimserlik" ($p=0,000$), "Pişmanlıktan Kaçınma" ($p=0,000$), "Kayıptan Kaçınma" ($p=0,000$), ve "Temsil Etme Eğilimi" ($p=0,000$) değişkenlerinin; "Çalışan Sayısının"a göre etkilenmediği; ancak "Çalışan Sayısının"a göre "İşletme Performansı"nın olumlu yönde etkilendiği tespit edilmiştir. ($p<0,05$).

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada davranışsal finans uygulamaları, işletmelerin performansı ve kontrol değişkeni olarak demografik değişkenler (aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma, temsil etme eğilimi) arasında bir ilişki olup olmadığını değerlendirilmiştir. Araştırmada 557 bireysel yatırımcı üzerinde uygulanan anket çalışması sonucunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Kurumsal yatırımcılar piyasalardaki olumlu gelişmeleri izleyerek ve bunlara kazanç sağlama yönünde tepki verme eğilimindedirler (Piazzesi ve Swanson, 2008: 677). Bu nedenle, piyasalardaki olumlu ekonomik gelişmeler, yerel mali reformlar, bölge ve küresel ekonomi içinde daha fazla entegrasyon ve yasal, siyasi ve düzenleyici kurumların güçlenmesi ile portföy akışlarında ve doğrudan yabancı yatırımlarda bir artışa neden olabilir. Bir diğer anlatımla, piyasalardaki ekonomilerin olgunlaşma ve gelişme sürecinin devam etmesi, yatırımların iyileştirmesi için gerekli adımların atılması, gelecekte daha çeşitli ve daha uzun vadeli yatırımların yapılmasına neden olabilir (Kudina, 2009: 3).

Regresyon analizi sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı iyimserlikleri arttıkça, işletme performansının da arttığı tespit edilmiştir. Akgül ve Yiğiter'in (2021: 923) "temel bilgi düzeyi ve davranışsal finans eğilimlerinin ilişkisi" inceledikleri çalışmalarında ise temel bilgi düzeyi ile aşırı iyimserlik, aşırı güvenlik ve temsil etme eğilimi arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilirken; istatistiksel olarak kayıplardan kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmadığı belirtilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça, işletme performansının da arttığı tespit edilmiştir. Altın (2018: 5) yapmış olduğu çalışmada ise, Burdur ve Isparta illerinde bulunan yatırımcıların, yatırım kararı alırken, rasyonel yatırımcı davranışları sergilemeden, önemli ölçülerde davranışsal yatırımcı eğilimlerinden etkilendiklerini tespit etmiştir. Yine bu eğilimler ve yatırımcıların kültürel boyutlara yakınlıkları arasında bir ilişki olduğunu belirtmiştir. Sonuç olarak yatırımcıların finansal karar süreçlerinde aşırı iyimser, aşırı güvenli, aşına olunanı tercih etme, pişmanlıktan ve kayıplardan kaçınarak riskli durumlardan uzaklaşma gibi eğilimleri sosyal yaşamlarında da gösterdikleri, dolayısıyla bu eğilimlerini yatırım kararlarında da gösterdikleri tespit edilmiştir.

Yine Altın'ın (2018: 115) yapmış olduğu çalışmada, kayıplardan kaçınma eğiliminin farklılık testi incelendiğinde, demografik değişkenlerden yalnızca eğitim durumları arasında farklılığa rastlanmış ve eğitim seviyesi yükseldikçe, kişilerin kayıplardan kaçınma düzeylerinin de arttığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda yatırımcı profilleri bakımından kayıplardan kaçınma eğiliminin farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Buna göre kayıplardan kaçınma ortalamasındaki 1 birimlik artışın, regresyon denkleminde göre işletme performansını %15,7 oranını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan regresyon analizi sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin temsil etme eğilimleri arttıkça, işletme performansının da arttığı tespit edilmiştir. Akdeniz ve Turan (2021: 1029) çalışmalarında, davranışsal finans eğilimlerinin düzeyi arttıkça risk alma eğiliminin de arttığını gözlemlemişlerdir. Aynı zamanda katılımcıların temsil etme eğilimi, birikişi ve falcılık, yatırım körlüğü ve kazanma isteği, çağrışım ve muhafazakarlık, belirsizliklerden kaçma ve aşına olma, inanç ve ödenen bedele inanç düzeylerindeki artışın da risk alma düzeyini arttırdığını tespit etmişlerdir.

Yapılan t testi sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı güveni, aşırı iyimserliği ve pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça, çalışanların cinsiyetine göre işletme performansının da etkilendiği tespit edilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde kadınların aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma ve temsil etme eğilimi düzeylerinin erkeklerden daha yüksek olduğu; diğer taraftan erkeklerin kayıptan kaçınma

seviyelerinin kadınlardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sezer ve Demir (2015: 86) yapmış oldukları çalışmada benzer sonuçlar elde etmişler ve Türkiye'deki yatırımcıların, psikolojik olarak çok fazla yerellik ve aşinalık ve aşırı iyimserlik yaşadıkları bu durumun; cinsiyet bakımından kişiler arasında yatırım kararları arasında farklılık oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Öztöpcü ve Aytekin (2017: 475) ise katılımcıların yatırım kararı sürecindeki beklentileri ile cinsiyetleri arasında, çapraz tablolama yöntemini kullanarak, anlamlı bir ilişki olup olmadığı tespit etmeye çalışmışlardır. Sonuç olarak diğer çalışmaların aksine katılımcıların yatırım kararı sürecindeki beklentileri ile cinsiyetleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir.

“Tek Yönlü Varyans analizi” sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı güveni, aşırı iyimserliği, temsil etme eğilimleri ve pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça, çalışanların cinsiyetine göre işletme performansının da etkilendiği tespit edilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde 18-26 yaş arasında olan çalışanların aşırı güven ve aşırı iyimserlik düzeyinin diğer yaş gruplarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. İş hayatına girmelerinin getirdiği heyecan ve enerji ile birlikte sektördeki deneyim azlığı bu genç yaş grubunun aşırı güven ve aşırı iyimser bir tutumda olmalarına neden olabilir. Ayrıca 18-26 yaş arasında olan bu genç yaş grubunun pişmanlıktan kaçınma ve kayıptan kaçınma düzeylerinin diğer yaş gruplarına göre daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Duruma ek olarak 36-44 yaş arasında olan çalışanların işletme performansının diğer yaş gruplarına göre daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Aslan (2016: 98), farklı yaşlara sahip bireysel yatırımcıların, finansal yatırıma yönelmelerini sağlayan faktörleri davranışsal finans bakımından değerlendirdiği anket çalışmasında, Şanlıurfa iline bağlı Viranşehir ilçesindeki bireysel yatırımcılar üzerinde 210 adet anket uygulaması yapmıştır. 183 anketin geri döndüğü çalışmanın sonucunda, yaş faktörünün bireysel yatırımcıların davranışlarını etkilediğini tespit etmiştir.

Çalışmada, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı iyimserliği, temsil etme eğilimleri ve pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça; katılımcıların işletmelerindeki çalışma yılına göre işletme performansının da etkilendiği tespit edilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde 3-5 yıl arasında hizmet yılı olan çalışanların aşırı iyimserlik düzeyinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Pişmanlıktan kaçınma düzeyleri incelendiğinde 6-10 yıl arasında çalışanların pişmanlıktan kaçınma düzeylerinin diğer çalışma yıllarına daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Ayrıca 15 yıl üzerinde çalışma süresi olan kişilerin kayıptan kaçınma oranının diğer çalışma süresi gruplarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Temsil etme eğilimi değerleri incelendiğinde 15 yıldan fazla çalışma yılı olan bireylerin düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Duruma ek olarak 3-5 yıl çalışma süresi olan kişilerin işletme performansı düzeylerinin diğer çalışma yılı gruplarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Gül, (2017: 148), aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıplardan kaçınma, aşırı güven eğilimi gibi finansal davranışların, yatırıma yönelik, yatırımcıların bireysel özelliklerini hangi yönde etkilediğini tespit edebilmek amacıyla bir anket çalışması gerçekleştirmişlerdir. Çalışma verilerinin analizi için “Tek Yönlü Varyans analizi” uygulanmıştır. Buna göre, bireylerin işletmedeki çalışma yılının, yatırımcıların karar süreçlerini ve davranışlarını etkilediğini tespit etmişlerdir.

“Tek Yönlü Varyans analizi” sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı iyimserliği, temsil etme eğilimleri ve pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça; katılımcıların eğitim durumuna göre işletme performansının da etkilendiği tespit edilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde; lise, lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim almış kişilerin n aşırı güven seviyelerinin diğer gruptakilere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Aşırı iyimserlik düzeyleri incelendiğinde lise, ön lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim almış kişilerin aşırı güven seviyelerinin diğer gruptakilere göre daha yüksek seviyededir. İlk ve orta öğretim, lise, ön lisans ve doktora düzeyinde eğitim almış kişilerin pişmanlıktan kaçınma düzeylerinin daha düşük olduğu saptanmıştır. Lise düzeyinde eğitim almış kişilerin kayıptan kaçınma ve temsil etme eğiliminin diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Duruma ek olarak ön lisans düzeyinde eğitim almış kişilerin işletme performansı düzeyi diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir. Dizdarlar ve Şener (2016: 1008) de Kayseri iline bağlı bir üniversitede, 100 katılımcının olduğu idari ve akademik personel üzerinde yaptıkları anket çalışmasında benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Buna göre ankete katılanlar, eğitim düzeyinin, bir yatırımcıda olması gereken en önemli özellik olduğunu belirtmişlerdir. Yapılan anket çalışmasının sonucuna göre medeni durum ve eğitim düzeyi değişkenlerinin, yatırımcıların risk alma düzeyleri üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışma için yapılan “Tek Yönlü Varyans analizi” sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı iyimserliği, temsil etme eğilimleri ve pişmanlıktan kaçınmaları arttıkça; katılımcıların işletmelerindeki çalışma yılına göre işletme performansının etkilenmediği tespit edilmiştir. Ortalamalar

incelendiğinde 0-5 yıl fiili meslek yılı olanların aşırı güven, aşırı iyimserlik, temsil etme eğilimi ve işletme performansı düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 16-25 yıl ve 26 yıl üzerinde fiili meslek yılı olan kişilerin kayıptan kaçınma düzeylerinin daha yüksek olduğu saptanmıştır. Aydın ve Ağan (2016: 109) yaptıkları anket çalışmasıyla, bireysel yatırımcıların risk altındayken, yatırım kararları üzerinde etkili olan faktörleri tespit etmeye çalışmışlardır. 600 kişilik bireysel yatırımcının katılım gösterdiği anket uygulamasında, yatırım kararı süreci ile iş tecrübeleri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Bu çalışma için yapılan "Tek Yönlü Varyans analizi" sonrasında, davranışsal yatırım kararları çerçevesinde bireylerin aşırı güveni, aşırı iyimserliği, temsil etme eğilimleri, kayıptan kaçınmaları ve pişmanlıktan kaçınmalarının, katılımcıların işletmelerindeki çalışan sayısına göre değişmediği; buna karşılık göre işletme performansının çalışan sayısına göre etkilendiği tespit edilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde 11-25 kişi ve 101-200 kişi çalıştıran işletmelerdeki çalışanların aşırı güven, aşırı iyimserlik ve temsil etme eğilimi düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. 11-25 kişi arasında personeli olan işletmelerde çalışan kişilerin kayıptan kaçınma düzeyinin daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Duruma ek olarak 11-25 kişi ve 26-50 kişi arasında personeli olan işletmelerde çalışan kişilerin işletme performansının daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Öztopçu ve Aytekin (2017: 475) ise bu sonuçtan farklı olarak yaptıkları çalışmada, işletme çalışanlarının sayısı ve bu çalışanların geleceğe yönelik beklentileri ile yatırım kararlarından beklentileri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlamadıkları dolayısıyla işletmenin performansına etki etmediğini belirtmişlerdir.

6. ÖNERİLER

- ✓ Yatırımcıların psikolojik önyargıları tercihlerini etkileyebilmektedir. Bu kapsamda, bireylerin karakteristik ve yapısal özelliklerinin dikkate alınarak; işletmelerin, yatırım kararını veren bireyleri kişisel özelliklerine dikkat ederek istihdam etmeleri yararlı olabilir.
- ✓ Yatırımlar konusunda araştırma yapmak, eğitim programlarına katılmak, ilgili uzmanların görüşlerine başvurmak yatırımcılarda oluşabilecek; aşırı güvene, aşırı iyimserliğe, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma da doğru davranışın seçilmesine yardımcı olabilir.
- ✓ Yatırımcılara geleceğe yönelik davranışsal yatırım kriterleriyle ilgili eğitimlerin verilmesi; yatırımcıların söylentilere, sezgilere ve psikolojik bir takım önyargılara dayalı riskli yatırımlardan kaçınmalarını sağlayabilir.
- ✓ Yatırımcıların kararlarını etkileyebilen psikolojik önyargılardan uzaklaşma sayesinde; yatırım sürecinin kontrol edilmesini, yatırım sebebinin göz önünde bulundurulmasını, yatırım araçları hakkında yeterli seviyede bilginin elde edilmesini, yatırım araçlarının beklentilere ve ihtiyaçlara uygun olup olmadığı ile ilgili farkındalığı artırabilir.
- ✓ Yatırımcıların mevcuttaki önyargıların analiz etmeleri, farkında olmaları, anlamaları bu önyargılardan kurtulabilmeleri açısından yararlı olabilir.
- ✓ Yatırımcılar, ne amaçla ve neden yatırım yaptıklarına odaklanmayı gözden kaçırabilmektedir; bu nedenle bireylerin yada karar vericilerin spesifik amaçlar belirleyerek yatırımlarda karlılık açısından avantaj sağlayabilir.
- ✓ Geçmişteki piyasa verilerinin dikkate alınması, yatırımlarda geçmiş-mevcut durum-gelecekle ilgili değişimlerin analiz edilmesi ve araştırmalara dayalı verilere uygun portföy çeşitlendirmesi yapılması yatırımcılar açısından daha yararlı olabilir.
- ✓ Yatırım kararlarında diğer yatırımcıların baktığı yöne bakmak, herkesin aldığı kararlara göre karar almak yerine, analizlere dayalı, psikolojik baskılardan uzak ve uzmanlık bilgisine dayalı kararların verilmesi oluşabilecek kayıpların önlenmesine ve karlılığın sağlanmasına yardımcı olabilir.
- ✓ Bundan sonra yapılacak araştırmalarda, araştırma içeriğinin genişletilmesi, yatırımcı psikolojisi, risk ortamında karar alma, endüstriyel işletmelerde yatırım kararları gibi konuların eklenmesi ve çalışmanın evreninin genişletilerek bölgeler, ülke ve ülkeler arası düzeyde araştırmaların yapılması çalışma sonuçlarının genelleyebilmesi açısından daha yararlı olabilir.

KAYNAKÇA

- Akdeniz, Ş., ve Turan, İ. (2021). Davranışsal Finans Eğilimlerinin Risk Alma Düzeyine Etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1016-1032.
- Akgül, F., ve Yiğiter, Ş. Y. (2021). Davranışsal Finans Yaklaşımı Çerçevesinden Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelik Tutum ve Davranışlar. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(4), 913-930.
- Altın, A. (2018). *Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Kültürün Etkisi: Isparta ve Burdur İllerinde Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Burdur.
- Andreassen, T. W., Kristensson, P., Lervik-Olsen, L., Parasuraman, A., McColl-Kennedy, J. R., Edvardsson, B., and Colurcio, M. (2016). Linking Service Design to Value Creation and Service Research. *Journal of Service Management*, 27(1), 21-29.
- Aren, S., and Aydemir, S. D. (2015). The Factors Influencing Given Investment Choices of Individuals. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 210, 126-135.
- Arslantürk, Y. (2015). *KİT'lerde Performansa Dayalı Ücretlendirme Önerisi*. Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayın No. 2930.
- Aslan, R. (2016). *Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırıma Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Araştırılması: Şanlıurfa İline Bağlı Viranşehir İlçesi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Aydın, Ü., ve Ağan, B. (2016). Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama. *International Journal of Economic & Social Research*, 12(2), 95-112.
- Aytekin, Ö. G. Y. E., ve Aygün, M. (2016). Finansta Yeni Bir Alan "Davranışsal Finans". *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 143-156.
- Barak, O. (2008). *Davranışsal Finans Teori ve Uygulama*. Ankara: Gazi Yayınevi.
- Bazerman, M. H., and Moore, D. A. (2012). *Judgment in Managerial Decision Making*. John Wiley & Sons.
- Boatright, J. R. (2018). Ethics in Finance. R. W. Kolb (Ed.), *Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice* içinde (ss. 1396-1402). Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.
- Bourne, M., Franco, M., and Wilkes, J. (2003). Corporate Performance Management. *Measuring Business Excellence*, 7(3), 15-21.
- Boz, D. (2021). Duygusal Emegin İş ve İşletme Performansına Etkisi: Kütahya İli Örneği. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 6(12), 125-138.
- Bozkurt, O., Yücel, R., ve Şentürk, M. (2021). Bütçesel Kontrol ve Organizasyonel Performans İlişkisinde Bütçe Uygulama Stratejisi, Bütçe Planlanması ve Bütçenin Algılanan Öneminin Etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(2), 577-599.
- Brooks, M., and Byrne, A. (2008). Behavioral finance: Theories and evidence. *The Research Foundation of CFA Institute Literature Review*, 3(1), 1-26.
- Budianto, A. (2019). Customer Loyalty: Quality of Service. *Journal of Management Review*, 3(1), 299-305.
- Chen, L. H., and Liaw, S. Y. (2001). Investigating Resource Utilization and Product Competence to Improve Production Management: an Empirical Study. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(9), 1180-1194.
- Çalışkan, A. (2018). Dönüşümcü Liderliğin İş Performansına Etkisi: Lider Üye Etkileşimi ve Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(8), 104-140.
- Çam, A. V., ve Hırka, E. (2021). Bireysel Yatırım Kararlarında Davranışsal Eğilimlerin Ölçülmesi: Gümüşhane İlinde Bir Araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 961-976.

- De Vaus, D.A. (1990). *Surveys in Social Research*. London: Unwin Hym.
- Dede, A. (2022). Muhasebe Meslek Mensuplarının Bireysel Özelliklerinin Entegre Raporlama ile İlgili Farkındalık Düzeylerine Etkileri Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 2050-2060.
- Demirdöğen, S. (2021). Tedarik Zinciri Entegrasyonunun Operasyonel Performans Üzerine Etkisi: TRA1 Bölgesi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 21(2), 131-144.
- Demirel, Y. (2008). Bilgi ve Bilgi Paylaşımının İşletme Performansına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 196-215.
- Dizdarlar, H.I. ve Şener, Ö. (2016). Yatırımcıların Risk Alma Davranışı Üzerine Bir Uygulama. *International Journal of Social Sciences and Education Research*. 2(3), 992-1009.
- Filippini, L., and Martini, G. (2010). Strategic Choice Between Process and Product Innovation Under Different Competitive Regimes. *International Game Theory Review*, 12(02), 139-159.
- Flynn, B. B., Schroeder, R. G., and Sakakibara, S. (1994). A Framework for Quality Management Research and an Associated Measurement Instrument. *Journal of Operations Management*, 11(4), 339-366.
- Freitas, B. J., Martin, C. J. and Roman, C. (2017). Service Quality Evaluation in the Perception of the Wine Tourist With Fuzzy Logic and Ideal Solutions, *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 15(2), 341-358.
- Geetha, N., and Ramesh, M. (2011). A Study on People's Preferences in Investment Behaviour. *International Journal of Engineering and Management Research*, 1(6), 285-306.
- Gelmez, E., ve Çağlıyan, V. (2019). Üretim ve Pazarlama Yeteneklerinin İşletme Performansına Etkisi: Konya Ayakkabı Kümesi Üzerine Bir Araştırma. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 1033-1054.
- Gökbel, S. A. (2007). Finans Etiği. *Öneri Dergisi*, 7(27), 159-164.
- Grinblatt, M., and Keloharju, M. (2009). Sensation Seeking, Overconfidence, and Trading Activity. *Journal of Finance, American Finance Association*, 64(2), 549-578.
- Gül, M. (2017). Davranışsal finans açısından altın yatırımcılarının davranışlarının incelenmesi: Gaziantep örneği. *Maliye ve Finans Yazıları*, (108), 143-165.
- Günay, F. (2021). Çalışma Sermayesi Etkinliği Ölçümünde Endeks Yöntemi: Borsa İstanbul Yiyecek-İçecek, Konaklama ve Havayolu Ulaştırma İşletmelerinde Bir Uygulama. *Alanya Akademik Bakış*, 5(3), 1411-1431.
- Gürkan, N., ve Gürkan, S. (2017). Yenilikçilik Kavramının İşletmelerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 213-226.
- Hamurcu, Ç., ve Aslanoğlu, S. (2016). Bilgi Teknolojileri-İletişim Sektörü Çalışanları Üzerinde Davranışsal Finans Eğilimlerinin Etkileri: Ölçek Çalışması. *Ulakbilge Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 31-53.
- Hansen, F. (2003). Diversity's Business Case Doesn't Add up. *Workforce-Costa Mesa-*, 82(4), 28-33.
- Hepşen, A. (2013). *İşletme Finansına Giriş*. İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi Ders Notu. 1-120.
- Hirshleifer, J. (1965). Investment Decision Under Uncertainty: Choice—Theoretic Approaches. *The Quarterly Journal of Economics*, 79(4), 509-536.
- Jogongo, A., and Mutswenje, V. S. (2014). A Survey of the Factors Influencing Investment Decisions: The Case of Individual Investors at the NSE. *International Journal of Humanities and Social Science*, 4(4), 92- 102.
- Jureviciene, D., and Ivanova, O. (2013). Behavioural Finance: Theory and Survey. *Science - Future of Lithuania Vilnius Gediminas Technical University, Faculty of Business Management* 5(1) 53-58.
- Kalkan, P. K., ve Aladağ, Ö. F. (2021). Stratejik Yönelim ve İşletme Performansı: Bir Literatür Taraması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 592-620.

- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. (2015). *Balanced Scorecard Success: The Kaplan-Norton Collection (4 Books)*. Boston: Harvard Business Review Press, 1-323.
- Karabacak, B. N. (2014). Kuşaklar Arası Merkezileşmeye Karşı Yerelleşme Tartışmasında İdarelerarası Transferlerin Yeri. *Journal of the Faculty of Economics/Iktisat Fakültesi Mecmuası*, 64(1), 49-84.
- Kaya, Ş., ve Ayyıldız, T. (2020). 2015-2020 Kuşadası Seyahat Acentesi Yatırımlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. 1. Baskı, Editör: İbrahim Serbestoğlu, *Sosyal ve İnsani Bilimler, Teori, Güncel Araştırmalar ve Yeni Eğilimler/2*, Cetinje, Montenegro Yayınları, 112-138.
- Konrad, A. M. (2003). Defining the Domain of Workplace Diversity Scholarship-Editorial Comment. *Group & Organization Management*, 28(1), 4-17.
- Kudina, A. (2009). *How to Improve the Investment Climate in the CIS?*. CASE, Network E-Brief Editor: Ewa Błaszczynska, 1-3.
- Küçük, A. (2014). Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6 (11), 104-122.
- Küçükkancabaş, S., Akyol, A., ve Ataman, B. M. (2006). İlişki Pazarlaması Bileşenlerinin Şirket Performansı Üzerindeki Etkileri: İçecek Sektöründe Uygulamalı Bir Araştırma. *Öneri Dergisi*, 7(25), 131-139.
- Maani, K. E., Putterill, M. S., and Sluti, D. G. (1994). Empirical Analysis of Quality Improvement in Manufacturing. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 11(7), 19-37.
- Mahajan, J. (1992). The Overconfidence Effect in Marketing Management Predictions. *Journal of Marketing Research*, 29(3), 329-342.
- McGahan, A. M. (1999). Competition, Strategy, and Business Performance. *California Management Review*, 41(3), 74-101.
- Milgrom, P., and Stokey, N. (1982). Information, Trade and Common Knowledge. *Journal of Economic Theory*, 26(1), 17-27.
- Nofsinger, J. R. (2017). *The Psychology of Investing*. 6th Edition, New York: Routledge.
- Oke, A., Prajogo, D. I., and Jayaram, J. (2013). Strengthening the Innovation Chain: The Role of Internal Innovation Climate and Strategic Relationships With Supply Chain Partners. *Journal of Supply Chain Management*, 49(4), 43-58.
- Öneren, M., Çiftçi, G. E., ve Harman, A. (2016). Bilgi Paylaşımının Yenilikçi Davranışa ve Örgütsel Güvene Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (58), 127-157.
- Özer, E., ve Karabulut, T. (2017). Kalite Uygulamalarının İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi: İnşaat Sektöründe Bir Uygulama. *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(31), 329-346.
- Öztopçu, D., ve Aytekin, S. (2017). Bireysel Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi ve Balıkesir İlinde Bir Uygulama. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (61), 456-476.
- Piazzesi, M., and Swanson, E. T. (2008). Futures Prices as Risk-Adjusted Forecasts of Monetary Policy. *Journal of Monetary Economics*, 55(4), 677-691.
- Puri, G. and Singh, K. (2018). The Role of Service Quality and Customer Satisfaction in Tourism Industry: A Review of Servqual Model. *International Journal of Research and Analytical Reviews*, 5(4), 745-775.
- Ricciardi, V., and Simon, H. K. (2000). What is Behavioral Finance?. *Business, Education & Technology Journal*, 2(2), 1-9.
- Sabir, S. A., and Mohammad, H. B. (2019). The Role of Overconfidence and Past Investment Experience in Herding Behaviour with A Moderating Effect of Financial Literarcy: Evidence from Pakistan Stock Exchange. *Asian Economic and Financial Review*, 9(4), 480-490.

- Sansar, N. G. (2016). Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 135-150.
- Sezer, D., ve Demir, S. (2015). Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar İle İlişkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 69-88.
- Shefrin, H., and Statman, M. (1985). The Disposition to Sell Winners too Early and Ride Losers too Long: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 40(3), 777-790.
- Simon, M., Houghton, S. M., and Savelli, S. (2003). Out of the Frying pan...?: Why Small Business Managers Introduce High-Risk Products. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 419-440.
- Tekin, B. (2016). Firmaların Finansman Kararları: Davranışsal Perspektif. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 8(15), 169-198.
- Temizel, F., ve Meriç, E. (2008). İMKB’de Hisse Senedi Fiyatlarının Gün İçi Yapılarına Dayalı Alternatif Bir Yatırım Stratejisi Önerisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (39), 128-141.
- Tetik, N., Karadeniz, G., Margazieva, N., ve Altymyshev, S. (2015). Geleneksel Finanstan Davranışsal Finansa: Hangi Düşüncelerle Harcama ve Yatırım Yaparız?. *Reforma*, 3(67), 32-43.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Topaloğlu, E. E., ve Metin, S. (2021). Tüketici Güven Endeksi ile Pay Piyasası Arasındaki İlişki: G7 Ülkeleri Üzerine Bir Zaman Serisi Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 2832-2844.
- Toylan, N. V., ve Ertürk, K. C. (2021). Trakya Bağ Rotasında Bulunan İşletmelerin Hizmet Kalitesinin Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 1568-1588.
- Tufan, C., ve Sarıççek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182.
- Van-Horenbeek, A., Pintelon, L., and Muchiri, P. (2010). Maintenance Optimization Models and Criteria. *International Journal of System Assurance Engineering and Management*, 1(3), 189-200.
- Varadarajan, R. (2020). Customer Information Resources Advantage, Marketing Strategy and Business Performance: A Market Resources Based View. *Industrial Marketing Management*, 89, 89-97.
- Weber, M., and Camerer, C. F. (1998). The Disposition Effect in Securities Trading: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 33(2), 167-184.
- Woo, H., Kim, S. J., and Wang, H. (2021). Understanding the Role of Service Innovation Behavior on Business Customer Performance and Loyalty. *Industrial Marketing Management*, 93, 41-51.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yıldız, S., Savcı, U. G. ve Kapu, H. (2014). Motive Edici Faktörlerin Çalışanların İş Performansına ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(1), 233-249.
- Yiğit, R. (2000). Klinik Sorumlu Hemşirelerinin Liderlik Davranışları. *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 4(1), 21-32.
- Yükçü, S., ve Atağan, G. (2009). Etkinlik, Etkililik ve Verimlilik Kavramlarının Yarattığı Karışıklık. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 1-13.