



JOURNAL of SOCIAL and HUMANITIES SCIENCES RESEARCH (JSHSR)

Uluslararası Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Dergisi

Received/Makale Geliş 07.06.2021
Published /Yayınlanma 31.08.2021
Article Type/Makale Türü Research Article

Citation/Alıntı: Karakaş, F. (2021). Eğitilmiş Bireylerin Risk Tutumlarının ve Finansal Okuryazarlıklarının Tüketim Kararlarına Etkisi. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 8(73), 2177-2183.
<http://dx.doi.org/10.26450/jshsr.2607>



Fatih KARAKAŞ

<https://orcid.org/0000-0001-5310-7002>

İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Bölümü, İstanbul / TÜRKİYE

EĞİTİMLİ BİREYLERİN RİSK TUTUMLARININ VE FİNANSAL OKURYAZARLIKLARININ TÜKETİM KARARLARINA ETKİSİ

THE EFFECT OF EDUCATED INDIVIDUALS' RISK ATTITUDES AND FINANCIAL LITERACY ON CONSUMPTION DECISIONS

Issue/Sayı: 73

Volume/Cilt: 8

jshsr.org

ISSN: 2459-1149

ÖZET

Çalışmanın amacı bireylerin risk tutumları ve finansal okuryazarlıklarının tüketim kararlarına etkisini araştırmaktır. Öncelikle tüketim kararlarına etki eden değişkenler belirlenecektir. Bu değişkenler ve tüketim kararları arasındaki ilişkileri, gelişmekte olan ülke olarak değerlendirilen Türkiye’de finansal okuryazarlık oranının yüksek olması beklenene en az lisansüstü eğitime sahip bireylerin oluşturduğu ana kitleden elde edilecek bir örnekleme incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Risk Tutumu, Finansal Okuryazarlık, Karar alma ve Tüketim kararları.

ABSTRACT

The aim of the thesis research is to investigate the effects of individuals' risk attitudes and financial literacy on consumption decisions. First of all, the variables that affect consumption decisions will be determined. The relationships between these variables and consumption decisions were examined in a sample obtained from the main population of individuals with at least postgraduate education, who is expected to have a high financial literacy rate in Turkey, which is considered a developing country.

Keywords: Risk Attitude, Financial Literacy, Decision making, and Consumption decisions.

1. GİRİŞ

Bireylerin ellerinde bulundurdukları varlıklarının ve düzenli kazançlarının, hayatlarını sürdürmek için temel ihtiyaçlarını sağlamanın yanında, kendi istek ve arzularını yerine getirmek amacıyla tüketim yaparak harcamaları doğal ve olması gereken bir davranıştır. Bireylerin tüketim kararları klasik iktisat görüşüne göre rasyonel bir şekilde uygulanmamaktadır. Kanıtlanmış olduğu göz önünde bulundurulursa. Karar alma sürecini etkileyen, bireyin yakın ve uzak çevresinin bu sürece yaptığı etkilerin sonucunda, karar alma tutumu ve davranışının gelişmesi birlikte risk kavramına bakış açılarının ve risk tutumlarının karar alma tutumlarına bağlı olduğu görülmektedir. Karar alma kavramının bireyin bilgi ve deneyimlerinden doğrudan etkilendiği göz önünde bulundurulduğunda ise finansal okuryazarlık kavramı finansal konulardaki bireyin bilgi seviyesini temsil eder. Karar alma, risk tutumu ve finansal okuryazarlığın iç içe geçmiş olduğu görülmektedir. Ayrıca bu kavramlar bireyin psikolojik, eğitim ve sosyal çevresinden doğrudan etkilenmektedir. İncelenen kitlenin Türk toplumunda, eğitilmiş kısmını temsil etmesinden dolayı Türkiye’de finansal özgürlüğe sahip ve belli bir gelir düzeyinde olan bireylerin tüketim konusunda nasıl kararlar aldığı ve bu kararları nelerin etkilediği incelenmiştir.

2. KARAR ALMA KAVRAMI

Karar kavramının sözlük anlamı seçim yapmak için kısıtlı seçenek ve zorunluluk olan seçenekler arasından seçim yapmaktır. Karar vermenin sözlük anlamı ise karar verecek olan mercilerin belirlenmiş hedefe ulaşmak için var olan seçenekler arasında seçim yapması davranışı (Yaşar, 2017). Karar alma, bireylerin bir iş veya bir sorun hakkında düşünüp tartışarak vardıkları kesin yargıdır (Güney, 2012).

Bireysel karar almayı ilk önce yatay düzlemde inceleyebiliriz yani basit karar alma burada karar alma sürecinin 4 temel unsuru vardır; sorunu fark etme ve tanımlama, sorunu ele alma, seçenekleri değerlendirme, çözüm için seçenekler arasından seçim yapma ve seçimin sonucunu kontrol etme. Yatay düzlemde bireyin karar alırken etkilendiği etmenler ise bireyin konu hakkında bilgi seviyesi, bireyin psikolojisi ve motivasyondur. Karar vermeye geniş açıdan bakıldığında ise alınan kararı bireyin içinde bulunduğu gruplar, çalışma ortamı ve sosyal çevrenin etkilediği görülüyor (Yaşar, 2017). Bireyin karar almasını ve bu kararların uygulanmasını etkileyen en büyük unsur ise bireyin kendi zihin yapısıdır. Bireyin zihin yapısını dolayısıyla da kararlarını etkileyen faktörler çevresel ve bireysel faktörler olarak adlandırılır. Çevresel faktör denildiği zaman kararın alınacağı zaman ve kararın sonuçlarının gözlemleneceği gelecek zaman ile ilgili belirsizlik durumu akla gelir. Çevresel faktörlerin bazıları şunlardır; bireyin sosyal çevresi, kültür ve yaşadığı ülkedeki ekonomik durum. Bireyin bu çevresel faktörleri kontrol etmesi olanaksızdır fakat bireyin karar alma davranışını çevresel faktörler çok net bir şekilde etkiler (Yaşar, 2017). Bireyin aldığı kararları etkileyen kişisel faktörler yetiştiği kültür, psikolojik durumu, etkileşimde bulunduğu sosyal çevresidir. Klasik iktisadın görüşüne göre, birey karar alırken her zaman kararın rasyonel olacağı göz önünde bulundurulur. Rasyonelliği Adam Simit şu şekilde tanımlamıştır, rasyonel bir bireyin entelektüel bilgiye sahip olması, birey karar alırken en yüksek faydayı sağlayacak olan seçenekler yönelir, karar alacağı olayla ilgili tam bilgiye sahip olması, yani alternatif seçenekleri ve riskleri bilmesidir.

Harry Markowitz 1950'li yıllarda geliştirdiği ekonomi alanındaki modelinde bireyler yatırımlarını yaparken yatırım araçlarını oluşturma aşamasında yatırım yapacağı değerlerin gelecekte ulaşacağı değerleri içinde bulunduğu şimdiki zamana göre değerlendirerek değerini en üst seviyeye getirmeyi amaçlar. Markowitz modelinin hipotezleri şunlardır:

1. Alınan tüm yatırım kararları, riskli bir ortamda alınmıştır. Bu yüzden finansal varlıkların her birinin gelecek zamandaki getiri oranları normal dağılım ilkesine göre dağılmış rasal bir değişkendir.
2. Farklı finansal varlıkların değerleri birbirlerinden farklı olarak değişmez. Bundan dolayı varlıkların değerleri birbirine bağlıdır. Yani, varlıkların kazançlarının kovaryansları sıfırdır.

Markowitz yatırımcılar için ise şu hipotezleri öne sürmüştür:

1. Bireyler yatırım yapacakları zaman mutlaka riskten kaçınma eğilimindedirler.
2. Bireyler duygu ile hareket etmez her zaman rasyoneldir. Yatırım tercihleri yalın bir şekilde subjektif olmasına rağmen, geçişli tercihler olabilir.
3. Yatırım yapacak tüm bireyler aynı bakış açısına ve ileri görüşlülük yetisine sahiptir. Yani bireylerin hepsi için aynı şartlar mevcuttur ve aynı koşullarda karar verirler.

Markowitz'in bu modeline göre bireyin en uygunu ve en iyi davranışı iki aşamada belirlenmektedir:

1. Seçilmesi muhtemel her seçeneğin iki alt kümesi vardır. Bir, bütün seçenekler doğrudur. İki, bütün seçenekler yanlıştır.
2. Yapılması gereken tek şey bireyin yaptığı yatırımın sonucunda göreceği faydayı en üst seviyeye çıkartmak için gerekli olan seçeneği seçmektir.

Markowitz bu modelinde belirsizliği ve bireyin karar almasına etki eden diğer unsurları görmezden gelmiştir ve alınan karar için bir tek riski baz almıştır (Aksoy ve Şahin, 2009).

3. BEKLENEN DEĞER TEORİSİ

Bernoulli'nin geliştirdiği teori aslında Knight belirsizliğin ölçülemediği fikrine bir karşı çıkıştır. Bu teorinin mantığı basit rasyonelliğe dayanarak bir seçim yapmaktır. Örneğin bir kavunu bir karpuz tercih ediyorsanız %20 ihtimalle kavun kazanmayı da %20 ihtimalle karpuz kazanmayı tercih ediyorsunuz anlamına gelir (Kahneman, 2002). Neumann ve Morgenstern ise beklenen değer teorisini geliştirerek standart iktisat teorisi haline getirmiştir. Neumann ve Morgenstern'nin 1944'te Oyunlar

Teorisi ve İktisadi Davranış adlı kitaplarında sundukları teorinin hipotezi: Fakir bir insan ile zengin bir birey için 100 Dolar'ın aynı şeyi ifade etmediğini belirtir. Fakir bir insan için 100 Dolar onun beklentilerini daha fazla karşılar. Kısacası ekonomik yönden refah seviyesi arttıkça marjinal fayda azalmaktadır. Bunun sonucu olarak da fayda işlevi iç bükey bir hale gelmektedir.

Neuman ve Morgenstern kitaplarında ürettikleri bazı senaryolar ile beklen faydayı en üst seviyeye getirmenin rasyonel bir karar alma ölçütü olduğunu savunmuşlardır:

1. Tamlılık: A ve B bir seçilmesi gereken seçenek olsun, bu şartlarda A ya B kadar iyi ya da B en az A kadar iyi veya her iki seçenekte en iyisi
2. Geçişlilik: A ve B bir seçilmesi gereken seçenek olsun, A en az B kadar iyiyse ve B de en az C kadar iyiyse buna bakarak A da en az C kadar iyidir sonucunu çıkarabiliriz.
3. Bağımsızlık: A, B ve C üç kura olduklarını varsayalım, eğer $\alpha \in (0,1)$ için, $\alpha A + (1-\alpha)C > \alpha Y + (1-\alpha)C$ sağlanıyorsa X Y'den iyidir. Yani, eğer iki kurayı üçüncüsüyle karıştırırsak, bu iki kuranın tercih sıralaması kullanılan üçüncüye bağlı değildir, ondan bağımsızdır.
4. Süreklilik: A, B ve C üç kura olsun, eğer A B'den ve B de C'den daha iyi ise $\alpha \in (0,1)$ için α olasılıkla B $\alpha C + (1-\alpha)C$ kadar iyidir.

Schoemaker, Bernolli'nin beklenen faydasını şu şekilde değerlendirmiş ve eleştirmiştir: “Beklenen fayda teorisi tanımsal olmaktan öteye gidemiyor ve Bernolli nasıl beklenen faydayı ölçeceğini açıklamıyor, bununla birlikte beklentinin neden rasyonel olması gerektiği konusuna da açıklık getirmemiştir.” (Aksoy ve Şahin, 2009)

4. DAVRANIŞSAL FİNANS

Klasik iktisadın rasyonel karar alan insan teorisine karşı insanların her zaman rasyonel karar almadıklarını ispatlayan davranışsal finans: insanların neden mantıksız kararlar aldıklarına açıklık getirmek için davranışsal ve bilişsel psikolojik teoriyi geleneksel ekonomi ve finansla birleştirmeyi amaçlayan yeni bir alandır. Yatırım kararları için dünya çapında çok popülerdir.

Klasik iktisadın rasyonel insan görüşüne karşı çıkan davranışsal iktisat insanların gerçek hayatta her zaman matematiksel olarak doğru olan davranışları ve seçimleri yapmadığını ortaya koymuştur. Daha derine inerek, insanlar yaşamlarında daha çok kolay yolları seçen, hata yapabilen ve karar alırken duygularını kullanan ve kendi çıkarlarını ön planda tutan varlıklardır (Yiğit, 2018). Davranışsal finans neden bireylerin her zaman vermeleri beklenen kararları vermediklerini ve pazarların neden güvenilir davrandıklarını açıklar. Ortalama bilgiye sahip yatırımcılar genelde mantığa dayalı hareket etmezler bunun yerine duygularına ve hislerine güvenerek yatırım yaparlar. Bu yatırımcılar hisse senetlerinin değerleri yükselirken hisse senetlerini satın alıyorlar ve hisse senedinin değeri düşerken panik halinde satıyorlar. Araştırmalar göstermiştir ki bu tür ortalama yatırımcıların yatırım kararlarının alırken ağzölülük ve korku gibi duygular büyük rol oynuyor.

5. RİSK VE RİSK ALGISI

Risk kavramı her bilim dalında farklı anlama gelmektedir. Psikoloji, felsefe, askeri, ekonomi gibi bütün bilim dallarında risk kavramı her zaman var olmuştur ve var olmaya devam edecektir. Risk beklenen kayıptan fazlasının olması veya ön görülen kazanca ulaşamaması durumudur. Birey hayatı boyunca sürekli seçim yapmak zorunda kalır her seçim bir kara almadır ve alınan kararların sonuçları da her zaman risk içerir. Karar kuramı açısından bakıldığında risk karar veren bireyin kararı sonucunda oluşacak sonuçları belirleyemediği zamanki durum için kullanılır. Finansal açıdan bakıldığında ise risk bir bireyin veya firmanın yaptığı yatırımlar sonucunda finansal sorumluluklarını veya ekonomik sorumluluklarını yerine getirememesi durumu olarak tanımlamak mümkün. Short, riski bireyin hayatı boyunca yaşadığı olayları veya içinde bulunduğu durumun olası tehlikelerini deneyimlemesi olarak tanımlamıştır (akt: Çakır,2013). Risk kavramını ilk defa tanımlayarak literatüre kazandıran Frank H. Knight ise “Risk Uncertainty and Profit” kitabında risk hakkında şu fikri ortaya atmıştır: Günlük hayatta ve ekonomi çevrelerinde risk kavramı sıklıkla kullanılıyor ve genellikle “belirsizlik” anlamında kullanılıyor. Frank, “risk” kavramının bu yanlış kullanımını düzeltmek için önce belirsizliği tanımlamıştır. Belirsizlik durumunda ölçüm yapmak mümkün değildir. Bu yüzden belirsizlik durumunda gelecek ile ilgili öngörüle bulunulamaz. Fakat Franklin'e göre “risk” ölçülebilirdir ve geleceğe yönelik bu ölçümlerden yola çıkılarak farklı seçenekler elde edilebilir. Frank Knight görüşünü benimseyen Daniel Ellsberg, 1961'de “The Quarterly Journal of Economics” de yayınlanan

makalesinde Frank'ın tanımlamış olduğu belirsizlik durumunu rasyonel davranarak yani bireylerin iddiaları belirli varsayımları karşılarsa bu iddialardan sayısal veriler elde edilebilir ve geleceğe dair tahminler yapılabilir. Yani Daniel Elsberg göre belirsizliği riske dönüştürmek mümkündür.

Risk algısı insan yargıları, izlenimler ve görüşler geçmişimiz kişisel anlayışımız ve profesyonel deneyimlerimiz tarafından şekillendirilir. Araştırmacılar, çeşitli faktörlerin bireyin risk algısını etkilediğini ve sürekli büyüyen bir araştırma gurubunun riski tanımlamaya, özelliklerini sınıflandırmaya ve bu çeşitli sorunları ve özel etkilerini kavramaya çalıştığını göstermiştir. Bazı akademik disiplinlerde, bulgular, algılanan riskin karar verme sürecinde gerçek riske göre daha önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Yıllar boyunca, sosyal bilimler ve psikoloji başta olmak üzere birçok akademik alanda risk algılama çalışmaları yürütülmüştür.

6. FİNANSAL OKURYAZARLIK

Finansal okuryazarlık kavramı günlük hayata 2008 küresel krizinden sonra girmiştir ve bu krizin etkilerinden sonra uluslararası literatürde daha çok yer bulmaya başladı. Finansal okuryazarlık kavramının ortaya çıkması o dönemde finansal yönden sıkıntıya düşen bireyler için çok önemli bir kavram olmuştur. Yaşanan bu krizden sonra bireylerin yanlış algılarından dolayı yaptıkları düzensiz ekonomik planlardan dolayı, ülkelerin ekonomilerinden sorumlu yöneticilerde finansal okuryazarlık kavramına önem vermeye başlamışlardır (Şengüloğlu, 2019). Finansal okur yazarlık bireylerin daha fazla özgürlüğe sahip olduğu küreleşme olgusu ile finans literatüründe yeni bir kavram oldu. Finansal okuryazarlık kavramının bu kadar önem kazanmasının sebebi doğrudan davranışsal finans ile ilişkilidir.

Finansal okur yazarlığı literatüre ilk tanımlarından biri Nactor ve arkadaşlarına aittir (1992). Onlara göre finansal okuryazarlık, paranın değerlendirilmesi ve harcanması konusunda bilinçli hareket etme ve bilinçli karar alabilme yeteneğine sahip olunması.

Remund'a göre finansal okur yazarlık bireyin temel finansal kavramları anlaması ve bu kavramlar hakkındaki bilgilerini kullanarak kısa vadede sağlam finansal kararlar verebilmesi, aynı zamanda bu bilgilere dayanarak uzun vadede finansal planlama yapabilmesidir. Birey bunları yaparken içinde bulunduğu zamanın ekonomik değişkenlerini de göz önünde bulundurabilme yeteneğine sahip olmasıdır (Gustafsson ve Omark, 2015). Bodie, bu konu hakkında şöyle bir yorum yapmıştır, finansal okuryazarlık bir işletmenin temel ekonomik hareketlerini oluşturan bütçe oluşturma, tasarruf etme, yatırımları yönetme, borçlanma ve borç verme, sigorta ve riski dağıtma gibi konularda bilgiye dayalı kararlar alma becerisinin geliştirilmesini ifade eder.

Finansal okuryazarlık için şu yorumu yapmak gayet yerinde olacaktır kendi finansal hayatını düzene sokabilmek için bireyin içinde yaşadığımız küresel dünyada her zaman kendi ülkesindeki ve uluslararası ekonomilerde neler olduğunu takip edip ona göre bir plan oluşturabilmelidir. Birey yaptığı planı sağlam temeller üzerine kurmak için ise piyasada işlem gören varlıkları, çalışarak kazandığı paranın alım gücünün hangi şartlarda aşağı veya yukarı yönde hareket ettiğini anlamalı, bununla birlikte birey çok üst düzey finansal okuryazar olamasa bile karşılaştığı uzmanlık gerektiren konularda nasıl ve nerden yardım alabileceğini bilmelidir.

7. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Araştırmanın amacı, eğitilmiş bireylerin risk tutumlarının ve finansal okuryazarlıklarının tüketim kararlarına etkisi incelenecektir. Burada eğitilmiş bireylerde kastedilen yüksek lisans ve üstü eğitim almış bireylerdir. Tüketicilerin risk tutumu ile tüketim kararları arasındaki ilişkiyi araştırmak. Ayrıca tüketicilerin finansal okuryazarlığı ile tüketim kararları arasındaki ilişkiyi de araştırmaktır. Eğitim seviyesi yükseldikçe finansal okur yazarlığın arttığı düşüncesinin doğruluğu ve buna bağlı olarak tüketimi kararlarının hangi yöne gittiğini araştırmaktır. Günümüzde insanların kendilerine bir kimlik edinme yolu olarak tüketimi seçmişlerdir. Bu yüzden tüketim kararları bireylerin sosyal statü göstergesi haline gelmiştir buna bağlı olarak bireyler ellerinde olmayan maddi gücü sanki onlarda bu güç varmış gibi kullanarak kendilerini daha üst seviyede gösterme çabası içindeler. Bu araştırmada bireylerin finansal okuryazarlıkları arttıkça tüketim davranışlarında ne tür değişimler oluyor ve bireylerin risk tutumlarının bireylerin tüketim kararlarını nasıl etkilediğini gözlemlemek amaçlanmıştır.

Çalışmanın önemi, literatürde benzer bir çalışma bulunmamasından dolayı iş ve akademi camiasına yeni bir soluk getireceği düşünülmektedir.

Bu çalışma bireylerin tüketim kararlarını alırken rasyonel davranmadığını bilinmesi ve bu rasyonel şekilde tüketim kararı almayı engelleyen etmenlerin ve tüketim kararları alan bireylerin neden duygusal ve hisleri ile hareket ettiğini incelemektir. Konu davranışsal iktisat bakış açısıyla incelenmiştir. Bu çalışmada bireylerin tüketim kararlarını alırken nasıl davrandıkları hakkında fikir vermek amaçlanmaktadır.

Bu çalışmada öğrenim seviyesi, çalışma durumu, cinsiyet gibi faktörlerden dolayı ana kütle homojen olmadığı için tabakalı örneklem seçimi uygun görülmüştür. Yüksek lisans ve doktora yapmış olarak belirlenen üniversitelerdeki katılımcılar zümrelere ayrılacaktır.

Çalışmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmaya başlandığı zaman yüz yüze mülakat şeklinde anket uygulanması planlanmıştır fakat dünyayı etkisi altına alan salgın hastalıktan dolayı anketi internet üzerinden çevrimiçi olarak uygulanmıştır.

8. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

1)H0: Hedonik Tüketim Kararları ile Risk Tutumu arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

2)H0: Bireylerin Gelir Düzeyi ile Risk Tutumu düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

9. EVREN ve ÖRNEKLEM

Bu araştırmanın evreni 2019-2020 yılında Türkiye’deki lisans ve üzeri eğitim düzeyine sahip bireylerdir. Eğitim düzeyinin araştırma değişkenlerine etkisinin ölçülebilmesi amacıyla örnekleme yüksek lisans mezunları, doktora mezunları ve akademisyenler dahil edilmiştir.

Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Bundan dolayı araştırma Türkiye evreni hakkında fikir vermektedir. Kolayda örneklemin kullanılmasının nedeni, belirlenen örneklem sayısına ulaşılmasında, maliyet ve zaman konusunda kolaylık sağlamasıdır. Seçilen örnekleme yöntemine uygun olarak Türkiye’nin farklı üniversitelerinden lisans, yüksek lisans, doktora eğitimi alan veya mezun olmuş veya hâlâ öğretim üyesi olarak çalışan toplam 309 kişiden oluşmaktadır. Araştırmaya katılan kişilerin demografik özellikleri Tablo 1’de verilmiştir.

10. VERİ TOPLAMA ARAÇLARI

Araştırmada kullanılan anket risk tutumu, finansal okuryazarlık, tüketim kararları olmak üzere 3 temel değişkenden oluşmaktadır. İlk değişkende bireylerin risk tutumlarını ölçmeye yönelik 5 alt boyuta ayrılmış 39 soru vardır. Burada bulunan sorular 5’li likert sistemine göre hazırlanmıştır. Bu alt boyutlar 1) Risk Tutumu ve Risk Algılama Ölçeği 2) Finans ile İlgili Davranış Ölçeği 3) Finansal Kişilik Ölçeği 4) “Risk ve Getirilere Karşı Finansal Tutum Ölçeği” 5) “Finansal Güven Düzeyi Ölçeğidir”.

İkinci değişkende bireylerin finansal okuryazarlık oranlarını tespiti için farklı türlerde toplam 20 soru sorulmuştur. Bu soruların türleri şu şekildedir çoktan seçmeli sorular, 5’li likert sistemiyle cevaplanan sorular, birden fazla seçeneğin işaretlenebileceği sorulardan oluşmaktadır.

Üçüncü değişkende ise insanların tüketim kararlarını belirlemeye yönelik 5’li likert ölçeği ile hazırlanmış 2 soru bulunmaktadır. Bu sorularda insanların tüketim yaparken faydacı veya hedonik davranış biçimlerinden hangisiyle hareket ettiklerini belirlemek amaçlanmıştır. Ayrıca insanların hangi tüketim ürünlerini tükettikçe faydacı veya hedonik tüketim davranışını sergiledikleri ölçmek amaçlanmıştır.

Ayrıca ankete katılan bireylerin demografik özellikleri hakkında veriler toplanmıştır. Bu bölümde bireylere cinsiyetleri, yaşları, aylık kazançları ve eğitim düzeyleri sorulmuştur.

İstatistiksel analizler SPSS ile yapılmıştır. Anketten elde edilen verilerin güvenilirlik testi Cronbach alpha katsayısı hesaplanarak gerçekleştirilmektedir. Güvenilirlik testinden geçen verilerin önce tanımlayıcı istatistikleri hesaplanmıştır. Daha sonra aralık ölçeği değişkenlerin ilişkileri korelasyon ve regresyon testleri ile, buna karşılık kategorik değişkenlerin ilişkileri ise Kikare testi ile ölçülmüştür.

Tablo 1. Demografik Veriler

Demografik özellikler		N	%
Cinsiyet	Kadın	167	%54
	Erkek	142	%40
Yaş	20-30	112	%35,9
	31-40	69	%22,3
	41-50	53	%17,5
	51-60	48	%15,5
	61 ve üstü	27	%8,7
Eğitim	Lisans	52	%16,8
	Yüksek Lisans	140	%45,13
	Doktora	117	%37,9
Gelir	2000TL-4000TL	85	%28,8
	4001TL-6000TL	80	%26,9
	6001TL-8000TL	54	16,9
	8001TL-10.000TL	67	%22,3
	10.001TL ve Üzeri	23	%5,0

Ankete katılan 309 bireyin 167'si (%54) kadın 142'si (%40) erkektir. Katılımcıların 112'si (%35,9) 20 ile 30 yaş arasında, 69'u (%22,3) 31-40 yaş arasında, 53'ü (%17,5) 41-50 yaş arasında, 48'i (15,5) 51-60 yaş arasında ve 27'si (8,7) 61 yaş üstü katılımcılardır. Katılımcıların eğitim durumları ise şu şekildedir, 52'si (%16,8) lisans, 140'ı (%45,13) Yüksek Lisans ve 117'si (%37,9) doktora seviyesinde eğitim almış bireylerden oluşuyor. Katılımcıların aylık ortalama gelir durumları ise şu şekildedir, 85 kişi (%28,8) 2000TL-4000TL arasında gelire sahip, 80 kişi (%26,9) 4001TL-6000TL arasında gelire sahip, 54 kişi (%16,9) 6001TL-8000TL arasında gelire sahip, 67 kişi (%22,3) 8001TL-10.000TL arasında gelire sahip ve 23 (%5) kişi ise 10.001TL ve üzeri gelire sahip kişilerden oluşmaktadır.

11. BULGULAR

Tablo 2. Bireylerin Hedonik Tüketim Kararları ile Risk Tutumu Arasındaki İlişki Bakımından Karşılaştırılması Katsayılar^a

Model	Standartlanmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış katsayılar		t	Sig. (p)
	B	Std. Sapma	Beta	Kat Sayısı		
1 Hedonik Tüketim Kararları(TB)	3,230	,186			17,360	,000
Risk tutumu (RB)	-,146	,053	-,156		-2,779	,006
Finansal okuryazarlık (F_Toplam)	-,002	,001	-,122		-2,176	,030

a. Bağımlı değişken: Hedonik Tüketim Kararları (TB)

TB = 3.23 – 0.146 RB -0.02F $|-2.779| > 1.96$ ve $0.006 < 0.05$ olduğunda, Hedonik Tüketim Kararları (TB) ile Risk tutumu (RB) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3. Bireylerin Gelir Düzeyi ile Risk Tutumu düzeyi Arasındaki İlişki Bakımından Karşılaştırılması

Ki- Kare testi

	Değer	Serbestlik derecesi	Sig (2-tarafli)
Pearson Chi-Square	8,031 ^a	8	,430
Olabilirlik oranı	9,059	8	,337
Doğrusal-doğrusal ilişki	,005	1	,942
Geçerli vaka sayısı	256		

a. 6 cells (40,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,76.

Hesaplanan değer 8,031 ve Ki Kare Tablo değeri 2,733 olduğu için bireyin gelir düzeyi ve Risk Tutumu düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

12. SONUÇ

Bu çalışmada Eğitilmiş Bireylerin Risk Tutumlarının ve Finansal Okuryazarlıklarının Tüketim Kararlarına Etkisi incelenmiştir. Bu incelemede bireylerin sahip oldukları özellikler ve sonradan öğrendikleri etmenlerin kararlarına nasıl etki ettiği gözlemlenmiştir.

Bireylerin risk tutumları kendilerini önemli, güçlü veya diğer bireylerden farklı kılacağına inandıkları ürünleri tüketirken pozitif yönde bir yükselme gösteriyor ve risk alma konusunda daha istekli oluyorlar. Bu yorumu yapmamızın temel dayanağı "Tablo 2'de TB = 3.23 – 0.146 RB -0.02F yani $|-2.779| > 1.96$ ve $0.006 < 0.05$ olduğunda, Hedonik Tüketim Kararları (TB) ile Risk tutumu (RB)"

anketten elde ettiğimiz sonuçtur. Davranışsal iktisada göre birey her zaman rasyonelliğini koruyarak en yüksek faydayı sağlayacağı seçeneği seçmeyeceğini savunmuştur. Litaretür de Beklenen fayda teorisi klasik iktisat görüşüne göre bireylerin karar alma tutumlarını açıklamak için uzun yıllar kullanılmıştır. Fakat bireyler sürekli olarak beklenen fayda teorisinin hipotezlerini çürütmeye yönelik hareketler sergilediği gözlemlenmiştir. Kahneman ve Tversky, 1970 yılında beklenti teorisini geliştirmeye başlamışlardır. Bu teoriyi geliştirirken Bernoulli'nin beklenen fayda teorisinin neden hatalı olduğunun şu şekilde anlatmışlardır:

1. Soru, sahip olduğunuz paranıza ek olarak, 1000 Dolar

2. daha var elinizde ve şimdi şu iki seçenek arasından birini seçmeniz isteniyor.

%50 ihtimale 1000 Dolara daha kazanmak veya kesin olarak 500 Dolar kazanmak.

3. Soru, sahip olduğunuz paranıza ek olarak, 2000 Dolar daha var elinizde ve şimdi şu iki seçenek arasından birini seçmeniz isteniyor.

%50 ihtimale 1000 Dolar kaybetmek veya kesin olarak 500 Dolar kaybetmek.

Bernoulli'nin teorisi için önemli olan “nihayi varlık durumu” için iki soruda aynıdır. 1500 Dolar daha fazla kazanmak seçilebilir bir seçenek aynı zamanda eşit olasılıkla 1000 veya 2000 Dolar kazanmakta seçilebilir (Kahneman,2002).

Bu durumda Kahneman ve Tversky'e göre kayıp ve kazanç tutumlarının varlık değerlendirmesinden türemez. 100 Dolar kazanma fikrinden hoşlanıp, 100 Dolar kaybetme fikrinden hoşlanmamızın sebebi bu miktarların varlığını değiştirmesi değildir. Tek neden kazanma fikrinden haz almamız ve kaybetme fikrinden hiç haz alamamamızdır (Kahneman, 2002). Kahneman'a göre bireyler kaybetmeyi hiç sevmezler ve bu yüzden birey kaybetme durumu içindeyse risk alma eğilimlerinde bir yükseliş meydana gelir ve risk almak için daha istekli olurlar.

Bireylerin gelir düzeylerinde meydana gelen büyümeyle birlikte kazanmış olduğu serveti ellerinde tutabilmek veya daha da büyütebilmek amacıyla risk alam konusunda daha istekli olurlar. Tablo 3'te görülen Ki- Kare testi sonucunda “hesaplanan değer 8,031 ve Ki Kare Tablo değeri 2,733” anket sonucuna göre bireylerin gelir düzeyi ile risk tutumu düzeyi arasında da anlamlı bir ilişki var yorumunu yapmak mümkündür.

Sonuç olarak yapılan bu çalışmada bireylerin davranışsal iktisadın savunduğu insan rasyonel bir varlık değildir ve duyguları, sezgileri veya hisleriyle karar alarak risk alabildiklerini bir kez daha ortaya koyulmuştur.

KAYNAKÇA

- Aksoy, T. ve Şahin, I. (2009). *Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar*. 7. Ankara.
- Çakır, S. (2013). *Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum
- Güney, S. (2015). *Liderlik*. 2. Baskı. Ankara: Nobel Yayınevi
- Gustafsson, C. and Lisa, O. (2015). *Financial Literacy 's Effect on Financial Risk Tolerance*. UMEA University.
- Kahneman, D. (2002). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. Filiz Deniztekin, Osman Ç. Deniztekin (Ed.). Türkiye: Varlık yayınları.
- Şengüloğlu, H. (2019). *Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesi: Düzce İli Örneği*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Düzce Üniversitesi, Düzce.
- Yaşar, O. (Ed.) (2017). *Davranışsal Karar Verme, Düşünme, Problem Çözme*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161–90.