

Kayseri İl Sağlık M¼d¼rl¼ę¼ Çalışanlarının Kişilik Tipleri ile Finansal Tutumları Arasındaki İliřki¹

Derviş BOZTOSUN², Özge ÜSTÜN³ ve Mehmet Veysi KAYA⁴

Öz

Bu çalışmada sağlık kurumlarında çalışanların finansal tutum düzeyinin sosyo-demografik ve tanımlayıcı özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek ve kişilik tipleri ile finansal tutum arasındaki ilişkiyi saptamak amaçlanmıştır. Tanımlayıcı ve kesitsel tipteki bu çalışmanın evrenini Kayseri İl Sağlık M¼d¼rl¼ę¼ personeli oluşturmakta olup 235 kişiye ulaşılmıştır. Veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Anket formundan elde edilen veriler SPSS 22 programı kullanılarak yapılan analizler sonucunda finansal tutum ölçeği ile gelir gider karşılama durumuna, finansal tutum hissine ve kişilik tipine göre istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Kişilik tipi ile finansal tutum arasında istatistiksel açıdan anlamlı negatif yönl¼ ve orta derece de ilişki olduğu; regresyon analizi sonucunda kişilik tiplerinin finansal tutum üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Tipleri, Finansal Tutum, A ve B Kişilik, Sağlık

Relationship between Personality Types and Financial Attitudes of Kayseri Provincial Health Directorate Employees

Abstract

This study aimed to determine whether the financial attitude level of employees in health institutions differs according to their socio-demographic and descriptive characteristics and to determine the relationship between personality types and financial attitude. The population of this descriptive and cross-sectional study consists of the personnel of the Kayseri Provincial Health Directorate and 235 people were reached. The questionnaire form used as a data collection tool consists of three parts. As a result of the analysis of the data obtained from the questionnaire using the SPSS 22 program, it was determined that there is a statistically significant relationship between the financial attitude scale and the income and expense coverage status, financial attitude feeling, and personality type. There is a statistically significant negative and moderate relationship between personality type and financial attitude; As a result of the regression analysis, it was revealed that personality types have a statistically significant effect on financial attitude.

Key Words: Personality Types, Financial Attitude, A and B Personality, Health

Atıf İçin / Please Cite As:


Boztosun, D., Üstün, Ö. ve Kaya, M. V. (2022). Kayseri il sağlık m¼d¼rl¼ę¼ çalışanlarının kişilik tipleri ile finansal tutumları arasındaki ilişki. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 620-630.

Geliş Tarihi / Received Date: 22.02.2021


Kabul Tarihi / Accepted Date: 21.10.2021

¹ Bu çalışma 29-31 Ocak 2020 tarihlerinde Kayseri Üniversitesi 3.Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan "Kişilik Tipleri ile Finansal Tutum Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi" başlıklı bildirinin geliştirilmiş halidir.


² Prof. Dr. - Kayseri Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fak¼ltesi, dboztosun@kayseri.edu.tr

 ORCID: 0000-0002-2656-2701

³ Öğr. Gör. - Kayseri Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, ozgeustun@kayseri.edu.tr

 ORCID: 0000-0001-9827-4808

⁴ 100/2000 YÖK Doktora Bursiyeri - Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstit¼s¼, m.veysikaya4@gmail.com

 ORCID: 0000-0001-6935-7524

Giriş

Sürekli gelişen ve karmaşıklaşan finansal sistem örgütleri ve bireyleri varlıklarını sürdürdükleri sürece yapacakları yatırımlar ve tasarruf tercihlerinde bilgili, donanımlı ve finansal farkındalığa sahip olmayı zorunlu kılmaktadır. 2008 krizi ile birlikte finans sistemindeki güvensizlik ve bu güvensizliği tetikleyen ahlaki yozlaşma bireyler açısından göz önüne alınırsa finansal farkındalık ve finansal okuryazarlık kavramlarının önemi artmaktadır (Eker, 2017, s. 1). Bireylerde finansal okuryazarlık geliştirildiğinde ve finansal farkındalık kazandırıldığında bireysel planlamalarında olumlu ya da olumsuz tutumlar beklenmektedir.

Bireylerin zihinsel ve bedensel özelliklerinin farklı olması; bu farklılıkların bireylerin davranışlarına ve düşüncelerine yansıma biçimi olarak adlandırılan kişilik, kişinin yetenekleri ve çevreyle olan ilişkilerinden oluşur. Çalışanların kişilik özelliklerine uygun işlerde çalışmaları, örgüte dâhil olmaları ve örgüt içinde devamlılığının sağlanması oldukça önemlidir. Bunun için de çalışanların kişilik özelliklerinin iyi bilinmesi gerekir. Kişilik modellerinden yola çıkılarak bireylerin sahip olduğu özelliklerinin iş ve sosyal hayattaki davranışlarını gösterme de ön plana çıktığı görülmektedir (Aydın, 2016, s. 31).

Alkaya ve Yağlı (2015) öğrencilerin finansal bilgi, tutum ve davranışlarını araştırmaya yönelik çalışmasında finansal tutum ile davranış arasında ilişki olduğu, finansal davranış ve tutumlarının olumlu olduğu fakat finansal bilgi açısından yetersiz oldukları belirlenmiştir. Ada (2017) sağlık çalışanlarında finansal tutum ve davranışlarını belirlemeye yönelik çalışmasında finansal tutumlarının gelir düzeyine göre ve davranışlarının ise eğitim durumuna göre farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Akdağ vd. (2019) bireysel yatırımcıların finansal tutum ve davranışlarının yatırım kararları üzerindeki etkisinin belirlenmeye yönelik çalışmasında finansal tutum ve davranışların bireysel yatırımcının yatırım kararlarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Meydan (2019) öğrencilerin finansal davranış ve finansal tutumları ile sosyo-ekonomik, demografik ve tanımlayıcı özellikleri arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışmasında finansal davranışın yaşa göre anlamlı farklılık olduğunu ve finansal davranış ile tutum arasında anlamlı ilişki olduğu saptanmıştır. Ünal ve Koyun (2020) KOBİ çalışanlarının finansal tutum ve yaşam tatmininin demografik özelliklerle olan etkileşiminin ortaya konulmasına yönelik çalışmasında yaşam tatmininin yaşa ve cinsiyete göre; finansal tutumun eğitim düzeyine ve cinsiyete göre anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Ajzen'in (1991) Planlanmış Davranış Teorisi, bireyleri harekete geçiren niyetin tutum veya davranış göstermek için duyduğu arzu düzeyi ve ortaya koymayı planladığı çabanın yoğunluğu olduğunu ve davranışa yönelik tutumun, algılanan davranışsal kontrolün ve kişisel özelliklerin belirleyiciliğini savunmaktadır. Grable (2000) finansal başarının bireyin sosyo-ekonomik düzeyi ve kişilik özellikleri ile açıklanabileceğini ortaya çıkarmıştır. Funfgeld ve Wang (2009) bireylerin finansal tutum ve davranışlarını endişesine, finansal konulara ilgisine, karar alma yöntemine, tasarruf ihtiyacına ve harcama eğilimine göre belirlediğini ortaya koymaktadır. Shih ve Ke (2014) bireylerin finansal tutum ve davranışlarını gücün itibarına, sahipliğine, başarı endişesine ve saygınlığına göre belirlendiğini ileri sürmektedir.

Yapılan çalışmalar irdelendiğinde daha ziyade finansal okuryazarlık kavramı ile ilgili çalışmaların yapıldığı, finansal davranış ve finansal tutum kavramlarının genellikle finansal okuryazarlığın alt bileşenleri şeklinde değerlendirilip incelendiği görülmüştür. Bu doğrultuda literatür de finansal tutum ile kişilik özellikleri arasındaki ilişki ve kişilik özelliklerinin finansal tutuma etkisine yönelik eksiklik açısından çalışmanın katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kavramsal Çerçeve

Kişilik ve Kişilik Tipleri

Kişilik, davranış bilimlerinin çok ilgi duyulan konularından birisidir. Çünkü her birey karşısındakinin kendisinden farklı kişilik özelliklerine sahip olmasının nedenini daima merak etmiştir. Bu merak da birçok uzmanı kişilik konusunu incelemeye yöneltmiştir (Güney, 2016, s. 184-185). Belirli davranış biçimi etrafında toplanan bireylerin davranışlarının sınıflandırılması ile kişilik belirlenebilmektedir. Bu sebeple kişilik tiplerine gereksinim duyulmuştur. Çalışma kapsamı itibarıyla toplum tarafından en çok bilinen kişilik tipi sınıflandırması olan ve 1959'da iki kardiyolog olan Meyer Friedman ile Ray H. Rosenman tarafından gözlemlenen A tipi ve B tipi kişilik tipleri ele alınmaktadır.

Kişilik tipleri fikri, kliniğin bekleme odasındaki sandalyeleri tamir eden işçinin sandalyelerin çoğunun ön taraftan yırtıldığını söylemesi durumundan iki kardiyoloğun kalp rahatsızlığı olan hastalarının çoğunun

endişeli oldukları ve otururken zor anlar geçirdikleri gözlemi ile ortaya çıktı. Bu gözlemi ve klinik uygulamaları başlangıç noktası olarak aldıklarında farklılıkların kişilik esaslı olduğu ve bireylerin iki tip özellikli davranış modeli sergilediği sonucuna götürdü (Griffin and Moorhead, 2013, s. 183).

A tipi kişilik özelliği gösterenler kısa zamanda birçok işi başarmaya odaklı, aşırı duyarlı, sabırsız, hızlı konuşan ve konuşmanın gidişatını kontrol etmeye çalışan, rekabetçi, risk almayı seven, saldırgan olma eğilimindedirler. Nereye giderlerse gitsinler ya da ne yaparlarsa yapsınlar sürekli telaş içindedirler ve sürekli belirli bir zamana yetişme kaygısıyla çalışırlar (Durna, 2005, s. 277-278; Batıgün ve Şahin, 2006, s. 33). B tipi kişilik özelliği gösterenler daha az çatışma hali içerisinde, olaylara farklı açılardan bakabilir ve başa çıkabilirler, kararlı bir hız da çalışır, kendini daha fazla güven içinde hisseder, dengeli ve rahat bir yaşam sürdürerek iş dışında boş zaman etkinliklerine de yeterince fırsat tanımaya çalışmaktadırlar (Durna, 2004, s. 199; Durna, 2005, s. 278-280).

Tablo 1. A ve B Tipi Kişilik Özellikleri

<i>A Tipi Kişilik Yapısı</i>	<i>B Tipi Kişilik Yapısı</i>
Zamanla yarışır.	Zamanla yarışmazlar.
Acelecidirler.	Dirayetlidirler.
Olduğundan hızlı yerler.	Kendilerini övmeyizler.
Hızlı konuşurlar. Sabırsızdırlar.	Hobilerini eğlenmek amacıyla yaparlar.
Aynı anda birden çok eylem yaparlar.	İçleri rahat bir şekilde dinlenirler.
Boş zamanları pek yoktur.	İşi hemen bitirme baskısı altında değildirlere.
Sayılara karşı saplantılıdırlar.	Saplantıları yoktur.
Saldırgandırlar.	Sakindirler.
Rekabetçidirler.	Rahattırlar.

Kaynak: Luthans, 2011, s. 285

Tablo 1’de A ve B tipi kişilik yapısı özelliklerine ilişkin belirtilmiş olan ifadeler zıtlıkları kapsar nitelikte olup genel hatları içermektedir. Bundan dolayı insan yapısını tanımlamakta yeterli değildir. Friedman ve Rosenman, bireylerin saf bir şekilde A tipi veya B tipi kişilik olamayacağını; bu iki tip kişilikten birine eğilimi olabileceğini ifade etmişlerdir (Eniseler, 2007, s. 19; Griffin and Moorhead, 2013, s. 183).

Finansal Tutum

Günümüzde gelişmelere paralel olarak büyüyen ekonomi ve bununla birlikte alternatifi artan finansal araçların ve yatırım olanaklarının varlığında bireylerin edinmek isteyeceği önemli yeteneklerden birisi de parayı yönetebilmedir. Parayı yönetebilme yeteneğine sahip olmak isteyen bireylerin iyi derece de finansal okuryazarlığın yanı sıra bu yönde tutumlar ve davranışlar sergilemesi gerekmektedir. Yaşanması muhtemel olan finansal problemlerin ortaya çıkmasını önlemek ve ortaya çıkan problemleri çözmek için finansal okuryazarlık becerilerine sahip olmak önem arz etmektedir (Öztürk ve Demir, 2015, s. 114). Gelecekteki birikim ve tasarruf planlarını yakından ilgilendiren finansal tutumlar ve davranışlar, finansal okuryazarlığın önemli bir bölümü olması dolayısıyla birbiriyle yakından ilgilidir. Bireylerin finansal okuryazarlık düzeyine göre finansal tutumlarının ve davranışlarının şekillendiği söylenebilir.

Finansal yönetim davranışını etkileyebilecek faktörlerden biri olarak finansal tutum bir kişinin finansla ilgili ruh hali, kanaati veya yargısı olarak tanımlanır. Sosyal öğrenme teorisine göre tutum gösterme de birbirlerinin davranışlarını, çevrelerini, algı ve eylemlerini etkileyen içsel olayları kilitleyen üç yönlü bir ilişki vardır. Finansal yönetim davranışı iyi ve doğru bir finansal tutum uygulanarak iyi ve doğru bir şekilde başlatılabilir (Ameliawati ve Setiyani, 2018, s. 814). Örneğin, insanlar gelecekte için tasarruf etme konusunda oldukça olumsuz bir tutuma sahiplerse bu tür davranışlara daha az eğilimli olacakları ileri sürülmektedir. Benzer şekilde, uzun vadeli güvence yerine kısa vadeli isteklerine öncelik vermeyi tercih ederlerse kendilerine acil durum tasarrufları sağlamaları veya daha uzun vadeli finansal planlar yapmaları pek olası değildir (Atkinson ve Messy, 2012, s. 33).

Finansal tutum genel anlamıyla kişinin yaşamı boyunca karşısına çıkacak olan mali analiz, tasarruf, bütçe, borçlanma ve kredi gibi konularda etkin kararlar alıp yönetebilmesidir. Bu kararları verirken birey, finansal bilgisi dâhilinde tercihlerini yapmakta ya da davranışta bulunmaktan kaçınmaktadır (Eker, 2017, s. 49). Sonuç odaklılık açısından finansal tutum kavramı paranın nasıl harcanacağını planlamak ve yazılı bir

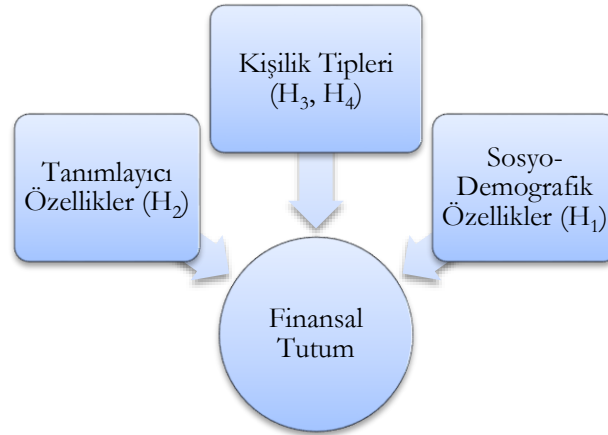
bütçe oluşturmak, harcanan paraların hesap yönetimini tutmak, sabit giderleri sürekli göz önüne almak olarak görülebilir (Xiao vd., 2006, s. 109).

Bireylerin finansal davranışlarını belirleyip mali anlamdaki istek ve ihtiyaçlarını belirleyen finansal tutumlar, finansal davranışın olgunlaşmış ve durağan tavırları olarak ifade edilebilmektedir (Watson ve Barber, 2017, s. 239). Bireyleri finansal davranışlara yönlendiren bu tavırların olumlu olması gibi olumsuz da olması mümkündür. Finansal faaliyetlere karşı olumlu tutumlar bireyin finansal olarak başarıyı getirir iken olumsuz tutumlar finansal anlamda bir dar boğaza sebep olabilir (Onur ve Nazik, 2014, s. 91).

Bireylerin finansal bilinç düzeyini geliştirerek sürdürülebilir kalkınma sürecine katkı sağlamayı hedefleyen finansal okuryazarlık ve bütçe yönetimine yönelik eğitimleri içeren Paramı Yönetebiliyorum Projesi; kamu ve özel sektör, sivil toplum olmak üzere Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Derneği, Visa Türkiye ortaklığında 2 Aralık 2009 tarihinde hayata geçirilmiştir. Hâlen Türkiye'deki 30 banka ve e-para kuruluşunun destekleriyle sürdürülen proje kapsamında tüm Türkiye'de lise öğrencilerine, üniversite öğrencilerine, genç yetişkinlere, girişimcilere, çiftçilere, mavi yaka çalışanlarına, emeklilere ve kadın kooperatiflerine bütçe yapabilmek ve yönetmek, finansal kavramları anlamak, hayatları boyunca karşlarına çıkacak finansal ürünleri ve hizmetleri doğru kullanma becerisi kazandırmak üzere eğitimler verilmektedir (Paramı Yönetebiliyorum, 2020).

Yöntem

Bu çalışmanın amacı, sağlık kurumlarında çalışanların finansal tutum düzeyinin sosyo-demografik ve tanımlayıcı özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek ve kişilik tipleri ile finansal tutum arasındaki ilişkiyi saptamaktır. Araştırma da kullanılan değişkenler ve test edilen ilişkiler ele alınarak oluşturulan araştırma modeli aşağıda gösterilmektedir.



Model 1. Araştırma Modeli

Araştırmanın amacı ve kurulan araştırma modeli kapsamı itibarıyla geliştirilen hipotezler řu şekilde belirlenmiştir:

H1: Finansal tutum düzeyi çalışanların sosyo-demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H1a: Finansal tutum düzeyi çalışanların cinsiyetine göre farklılık göstermektedir.

H1b: Finansal tutum düzeyi çalışanların yaşına göre farklılık göstermektedir.

H1c: Finansal tutum düzeyi çalışanların eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir.

H1d: Finansal tutum düzeyi çalışanların medeni durumuna göre farklılık göstermektedir.

H1e: Finansal tutum düzeyi çalışanların çalıştığı birimine göre farklılık göstermektedir.

H1f: Finansal tutum düzeyi çalışanların aylık gelirine göre farklılık göstermektedir.

H1g: Finansal tutum düzeyi çalışanların çalışma süresine göre farklılık göstermektedir.

H2: Finansal tutum düzeyi çalışanların tanımlayıcı özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H2_a: Finansal tutum düzeyi çalışanların gelir gider karşılama durumuna göre farklılık göstermektedir.

H2_b: Finansal tutum düzeyi çalışanların finansal yönetim hissine göre farklılık göstermektedir.

H2_c: Finansal tutum düzeyi çalışanların tasarruf oranına göre farklılık göstermektedir.

H3: Kişilik tipleri ile finansal tutum düzeyi arasında ilişki vardır.

H4: Kişilik tiplerinin finansal tutum düzeyi üzerinde etkisi vardır.

Evren - Örneklem

Tanımlayıcı ve kesitsel olarak tasarlanan çalışmanın evrenini Kayseri İl Sağlık Müdürlüğü personeli 745 kişi oluşturmakta olup evrenin tümüne ulaşmak amaçlandığı için örneklem seçilmemiştir. Araştırmaya başlamadan önce Kayseri Üniversitesi Etik Kurulu'ndan onay alınmıştır. Veriler Temmuz 2019 tarihinde çalışmanın amacı açıklanarak ve katılımcıların sözel onamları alınarak yüz yüze görüşme yöntemi ile 235 (evrenin yaklaşık %32'si) personelden toplanmıştır.

Veri Toplama Araçları

Veri toplama aracı olarak üç bölümden oluşan anket formu kullanılmıştır. Birinci bölümde, katılımcıların sosyo-demografik ve tanımlayıcı özelliklerine yönelik ilgili literatürden yararlanılarak hazırlanan 10 soru yer almaktadır. İkinci bölümde, A ve B tipi kişilik özelliklerini ölçmeye yönelik 8'li likert tipinde iki zıt kutuplu 7 ifadeden oluşan ölçek; Friedman ve Roseman tarafından geliştirilen kişilik envanterinden yararlanılarak Türkçe'ye uyarlanan Arıkan ve Aktaş tarafından oluşturulmuştur. Ölçeğe göre kişilik tipinin belirlenebilmesi için ifadeler verilen yanıtların sayısal değerleri toplanarak 3 ile çarpılmakta ve elde edilen puan (minimum 21, maksimum 168) 100 ve üzeri olduğunda A tipi; 100'den az olduğunda ise B tipi kişilik özelliğine eğilimli olduğu kanaati oluşmaktadır (Aktaş, 2001, s. 34). Üçüncü bölümde, çalışanların finansal tutumlarını ölçmek için Onur ve Nazik (2014) tarafından geçerlilik ve güvenilirliği yapılan, tek boyutlu Finansal Tutum Ölçeği kullanılmıştır. 24 ifadeden oluşan ölçek 5'li likert tipinde olup seçenekler çoktan seçmeli ifade formatına sahip testte her ifade için 1-5 arasında derecelendirilerek puanlanmış ve "5=Kesinlikle Katılıyorum, 4=Katılıyorum, 3=Kısmen Katılıyorum, 2=Katılmıyorum ve 1=Hiç Katılmıyorum" biçiminde sıralanmıştır. Belirtilen çalışma grubundaki çalışanlardan, finansal konulara yönelik tutumlara ilişkin bu görüşler arasında kendilerine en uygun olan birini seçmeleri istenmiştir. Ölçekten tek bir toplam puan alınabilmekte ve ölçekten alınabilecek en düşük puan 24, en yüksek puan 120'dir. Puanın yüksek olması bireysel finansa yönelik olumlu tutumun yüksek olduğu şeklinde değerlendirilmektedir. Finansal Tutum Ölçeği'nin güvenilirliği, alpha değeri temel alınarak Cronbach Alpha katsayısı hesaplanmış; ölçeğin orijinal iç tutarlılık katsayısı 0,97 olup bu çalışma için iç tutarlılık katsayısı 0,865 olarak bulunmuştur.

Verilerin Analizi

Araştırmada hangi testlerin uygulanacağını belirlemek için elde edilen veriler normallik analizine tabi tutulmuştur. Normallik analizi ilk boyutunda Skewness (çarpıklık) katsayısı 0,345; Kurtosis (basıklık) katsayısı ise 0,157 aralığında olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ikinci boyutta Kolmogorov-Smirnov ile değerlendirilmiş ve $p > 0.05$ bulunmuştur. Boyutlar çerçevesinde veriler %95 güvenirlikle normal dağılım gösterdiğinden analizlerde parametrik testler kullanılmıştır.

Veri toplama aracından elde edilen verilerin analizinde SPSS 22.0 paket programı ile ölçümleme yapılmıştır. Tanımlayıcı istatistiksel metotların (frekans, aritmetik ortalama) yanı sıra iki grup ortalamasının karşılaştırması için Independent Samples T Test ile; ikiden fazla grup ortalamasının karşılaştırması için ise One-Way ANOVA ile; bu analiz sonucunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunan boyutlar için farkın hangi gruptan kaynaklandığının tespiti ise Tukey Testi ile; değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koyma amacı ile Pearson Korelasyon Analizi ve değişkenlerin birbirini açıklama gücü ve üzerindeki etkisini belirleme amacı ile Basit Doğrusal Regresyon Analizi yapılmıştır.

Bulgular

Tablo 2. Katılımcıların Sosyo-Demografik ve Tanımlayıcı Özellikleri

Değişken	Düzy	n	%
Cinsiyet	Kadın	109	46,4
	Erkek	126	53,6
Yaş	21-30	38	16,2
	31-40	86	36,6
	41-50	81	34,4
	50 Üstü	30	12,8
Eğitim Durumu	İlköğretim ve Lise	55	23,4
	Önlisans	41	17,4
	Lisans	106	45,1
	Lisansüstü	33	14,1
Medeni Durum	Bekâr	38	16,2
	Evli	197	83,8
Çalıştığı Birim	İdari	76	32,3
	Tıbbi	77	32,8
	Destek	82	34,9
Aylık Gelir	2000-3000	37	15,7
	3001-4000	69	29,4
	4001-5000	80	34,0
	5000 Üstü	49	20,9
Gelir Gider Karşılama	Evet	99	42,1
	Hayır	136	57,9
Finansal Yönetim Hissi	Başarılı	83	35,3
	Orta	120	51,1
	Başarısız	32	13,6
Tasarruf Oranı	%0-5	172	73,2
	%6-10	30	12,8
	%10 Üstü	33	14,0
Çalışma Süresi	0-10 Yıl	85	36,2
	10-15 Yıl	48	20,4
	15 Üstü Yıl	102	43,4
Kişilik Tipleri	A Tipi	122	51,9
	B Tipi	113	48,1

Araştırmaya katılan çalışanların sosyo-demografik ve tanımlayıcı özelliklerinin dağılımları incelendiğinde %53,6'sının erkek; %36,6'sının 31-40 yaş aralığında; %45,1'inin lisans mezunu; %83,8'inin evli; %34,9'unun destek biriminde çalıştığı; %34'ünün 4001-5000 aylık gelir aralığında; %57,9'unun gelir gider karşılama durumunun olumsuz; %51,1'inin finansal yönetim hissini orta düzeyde; %73,2'sinin %0-5 tasarruf oranı aralığında ve %43,4'ünün 15 üstü yıl çalışma süresi olduğu görülmektedir. Ayrıca ölçek doğrultusunda değerlendirilerek katılımcıların %51,9'unun A tipi kişilik özelliğine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Gelir Gider Karşılama ile Finansal Tutum Düzeyine İlişkin Fark Analizi

Değişken	Düzy	n	AO	t	p
Gelir Gider Karşılama	1. Evet	99	47,43	-4,329	0,000
	2. Hayır	136	55,33		

Tablo 4. Finansal Yönetim Hissi ile Finansal Tutum Düzeyine İlişkin Fark Analizi

Değişken	Düzy	n	AO	F	P	Anlamlı Fark (Tukey)
Finansal Yönetim Hissi	1. Başarılı	83	51,96	3,605	0,021	2-3
	2. Orta	120	50,52			
	3. Başarısız	32	58,37			

Yapılan fark analizleri sonucunda çalışanların finansal tutum düzeylerine ilişkin değerlendirmeleri tanımlayıcı özelliklerden olan gelir gider karşılama durumuna ve finansal yönetim hissine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık olduğu ve tasarruf oranına göre anlamlı farklılık olmadığı; sosyo-demografik özelliklerine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 5. *Kişilik Tipleri ile Finansal Tutum Arasındaki İlişki*

	<i>Kişilik Tipleri</i>	<i>Finansal Tutum</i>
Kişilik Tipleri	1	-,776
Finansal Tutum	-,776	1

Değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde kişilik tipleri ile finansal tutum arasında negatif yönlü, orta derece de ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki ($r = -,776$; $p < ,001$) olduğu saptanmıştır.

Tablo 6. *Kişilik Tiplerinin Finansal Tutum Etkisini Belirleyen Analiz*

	<i>B</i>	<i>Standart</i>	<i>β</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
(Sabit)	84,883	1,846	-,776	45,976	0,000
Kişilik Tipleri	-22,2020	1,181		-18,795	
R=0.776; R ² =0.601			F=353.240		

Kişilik tiplerinin finansal tutum üzerinde negatif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı etkisi saptanmıştır. Kişilik tiplerindeki bir birimlik artışın finansal tutum düzeyinde 22,202 birimlik azalışa neden olduğu belirlenmiştir [Finansal Tutum=84,883+(-22,202 x Kişilik Tipleri)]. Ayrıca finansal tutumun %60,1'inin kişilik tipleri ile açıklanmaktadır.

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Bireylerin gelir ve finans kaynaklarını etkili bir biçimde kullanması, bütçelerini ve dolayısıyla paralarını yönetmesi, geleceğe dönük planlar yapması ile refah düzeylerini arttırmaları mümkün olmaktadır. Bu refah düzeyinin artışı her ne kadar bireyler için farklılık arz etmiyormuş gibi görünse de içerik olarak Her birey için hem uluslararası hem ulusal düzeyde önem arz eden finansal farkındalık, finansal okuryazarlık, finansal davranış ve finansal tutum genel olarak bilinçli kararlar alabilmek için geliştirilmesi gerekmektedir. Yalnızca birey odaklı değil aynı zamanda ülkelerin ekonomik durumuna etki eden bir faktör olduğu için de ülkeler açısından dikkat edilmesi gereken hususlardan biridir. Bu kapsamda yapılan çalışmanın temel amacı olarak bireyler açısından oldukça önemli olan finansal tutum düzeyinin araştırılması belirlenmiştir.

Sosyo-demografik özellikler ile finansal tutum düzeyi arasındaki farklılıkların analizinde cinsiyetine, yaşına, eğitim durumuna, medeni durumuna, çalıştığı birimine, aylık gelirine ve çalışma süresine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık olmadığı belirlenmiştir. Tanımlayıcı özellikler ile finansal tutum düzeyi arasındaki farklılıkların analizinde ise tasarruf oranına göre anlamlı farklılık olmadığı; gelir gider karşılama durumu olumsuz olan çalışanların finansal tutum düzeyi olumlu olanlara göre, finansal yönetim hissi başarısız olan çalışanların finansal tutum düzeyi orta olanlara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kişilik tipleri ile finansal tutum arasında istatistiksel açıdan anlamlı negatif yönlü ve orta derece de ilişki olduğu; kişilik tiplerinin finansal tutum üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre A tipi kişilik özelliği gösterenlerin finansal tutum düzeyi B tipi kişilik özelliği gösterenlere göre daha olumludur. Kişilik tipleri finansal tutumu yordamaktadır.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda katılımcıların tanımlayıcı özelliklerine göre gelirleri giderlerini karşılayan ve karşılamayan çalışanların arasındaki farklılık geçim sıkıntısı dolayısıyla gelen zorunluluktan, finansal yönetim hissi başarısız ve orta olan çalışanlar arasındaki farklılık kötü bütçe yönetimi veya yüksek borç dolayısıyla oluşan dürtülerden kaynaklandığı söylenebilir. Ayrıca gelir gider dengesi ve finansal yönetim kapsamında ele alınması gereken ve öngörülen bir başka durum ise gelir gider karşılama durum olumsuz olanlar ile finansal yönetim hissi başarısız olanların orta olanlara göre daha yüksek finansal tutum ortalamasına sahip olmaları katılımcıların bütçesinin rahat olup olmamasının da etkisinin olduğunu ve bu durumun karşılık olarak öncesinde yapılan hatalardan ders alınarak kötü tecrübe sonucu elde edilen bir davranış olarak yerleşmektedir.

Kişilik tipleri ile finansal tutum arasındaki ilişki de A ve B tipi kişilik özelliği gösteren çalışanlar arasındaki farklılık planlanmış davranış teorisi kapsamında değerlendirilirse bireylerin yapıları dolayısıyla niyetleri ve alışverişlerinde takındıkları tavırlarından kaynaklanmaktadır. Friedman ve Rosenman (1959) tarafından gözlemlenen iki kişilik tipi doğrultusunda öngörülen doğrultu da başarı odaklı, rekabetçi ve duyarlı A tipi kişilik rahat yaşayan, kompleks dışı hareket eden ve sebat etmeyen B tipi kişiliğe göre daha yüksek finansal tutum ortalamasına sahip olmalarını getirmektedir. Genel görüş olarak kişilik yapısının veya özelliklerin tutumlar dolayısıyla davranışlar üzerinde etki de bulunması kavramın içeriğinin ne kadar karmaşık olduğunu ortaya koymaktadır. Bu değerlendirmeler ve sonuçlar ile birlikte çalışma amacı ve kapsamı doğrultusunda geliştirilen $H2_a$, $H2_b$, $H3$ ve $H4$ hipotezleri kabul edilmiştir. Katılımcıların sosyo-

demografik özelliklerine göre anlamlı farklılık görülmemesinin nedenleri olarak eğitimde fırsat eşitliğinin, sosyal adaletin gelişmeye başlanması ile bilgiye erişim de özelliklerin fark etmeksizin iyileşme görülmesi, cinsiyetçi anlayışın körelmeye başlaması ve bu konudaki anlayış farklılıkları düşünülebilir. Örneklemler dolayısıyla sosyo-demografik özelliklerin finansal tutuma yönelik farklılık göstermemesi de etkili olabilir. Planlı davranış teorisinde yer alan tutum değişkeninin katılımcıların sosyo-demografik özelliklerinin ve tanımlayıcı özelliklerinden tasarruf oranının niyet üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşıldığı için H1 ve H2, hipotezleri reddedilmiştir. Ayrıca teori kapsamında finansal tutum dolayısıyla niyet üzerindeki etkisi katılımcıların kişilik tiplerine göre farklılık göstermesi teoriye göre finansal tutum bağlamında geçerliliğinin veya doğruluğunun ispatıdır. Keza Planlanmış Davranış Teorisi'nde bireyler bir davranış olumlu algılasa (kişisel tutum), önem verdikleri bireylerin bu davranışa tutumu (öznel norm) olumlu ve kişisel algısının bu davranış üzerinde etkisi varsa (algılanan davranış kontrolü) bu davranışın gerçekleştirme ihtimali artmaktadır (Ajzen, 1991, s. 182). Bu fikri yapıdan hareket ile araştırma kapsamında ortaya çıkarılan ilişkinin teori bağlamında kişiliğin olumlu finansal davranış sergileme tutumunun oluşmasında önemlilik arz etmektedir. Bireylerin mevcut mali duruma olan tepkisel davranış işletmelerin finansal tutumunun yönünü ve şiddetini de değiştireceği ile finansal tutumu olumlu olan işletmelerin yaşamlarının uzayacağı düşünüldüğünde fiziksel, zihinsel ve ruhsal yönden pek çok farklılık gösteren, olayları ve olguları da farklı şekilde yorumlayan kurum çalışanların kişiliklerinin işletmenin başarısı üzerinde etkili bir faktör olduğu da gözden kaçırılmaması gerekmektedir.

Alanyazında yapılan Alkaya ve Yağlı (2015) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete ve eğitim durumuna göre farklılaşmadığı; Ünal ve Düger (2015) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete göre farklılaşmadığı; Çoşkun (2016) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete, medeni duruma ve aylık gelire göre farklılaşmadığı; Ada (2017) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete, yaşa, eğitim durumuna, medeni durumuna ve çalışma süresine göre farklılaşmadığı; Doğanay Payziner (2017) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete göre farklılaşmadığı; Akdağ vd. (2019) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete, yaşa, eğitim durumuna ve medeni durumuna göre farklılaşmadığı; Meydan (2019) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete, yaşa ve aylık gelire göre farklılaşmadığı; Ünal ve Koyun (2020) çalışmasında finansal tutum düzeyinin cinsiyete, yaşa ve eğitim durumuna göre farklılaşmadığı belirtilmektedir. Bu çalışma da elde edilen bulgular literatürde değinilen çalışma bulguları bakımından desteklemektedir. Konu ile ilgili alandaki çalışmalarda finansal tutum ve davranış kavramlarının genellikle finansal okuryazarlık kavramının alt boyutu veya bileşeni olarak değerlendirilip incelendiği görülmüştür.

Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi iş birliği ile 2013 yılından 2018 yılına kadar her yıl düzenlenen Türkiye'de Finansal Okuryazarlık ve Erişim çalışmalarında finansal okuryazarlık değerlerinin yanı sıra tüketicilerin finansal tutum ve davranışlarına ilişkin birtakım bulgulara da yer verilmiştir. Yapılan çalışmalar da genel olarak yıllar itibarıyla tüketicilerin finansal okuryazarlık ve finansal davranış skorları artmasına rağmen tüketicilerin kısa vadeli istekleri ile uzun vadeli finansal planlarına ilişkin finansal tutum/tavır skorunun azaldığı belirtilmiştir (TEB, 2021). Bu çalışmada kullanılan ölçekten elde edilebilecek en yüksek puanın 120 olması kapsamında katılımcıların finansal tutum ortalaması 52,1 olarak orta seviyeye yakın olduğu söylenebilir. Bireylerin gelirlerini ve finansal kaynaklarını etkili bir şekilde yönetmesi ve refahını artırması finansal farkındalığı, finansal tutumları ve davranışları ile mümkün olmaktadır. Bu doğrultu da bazı faaliyetler ve gelişmeler yürütülmesine rağmen bu açıdan hala başarılı olunmadığını veya yapılanların yeterli düzeyde olmadığı ifade edilebilir.

Bu çalışma sağlık kurumlarında çalışanların kişilik tiplerinin, finansal tutumları üzerindeki rolüne ve çalışanlarının kişilik eğilimlerinin sahip olduğu özelliklere yönelik yöneticilere fayda sağlayabilir. Ayrıca sektör temsilcilerine çalışanların nitelikleri ve kişilik özellikleri konusunda kıstas oluşturmasına yardımcı olabilir. Bu araştırmanın ulaştığı sonuçlarının doğrulanması ve genellenebilmesi amacıyla sonraki çalışmalarda farklı bireylerin örneklem olarak belirlenmesi; bu çalışmada kullanılan A ve B kişilik ile finansal tutum arasındaki ilişkide aracı veya düzenleyici etkide bulunan finansal okuryazarlık, bütçe yönetimi, kredi kartı kullanımı gibi değişkenlerin de modele dâhil edilmesinin yazına katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca B tipi kişilik özelliğine sahip bireylerin finansal tutum açısından gelişimi için finansal yönetim ve okuryazarlık konularına eğilmelerinin ve ihtiyaçlarına göre geliştirilmiş finansal eğitimin daha iyi olacağını da belirtmek mümkündür. Ölçek doğrultusunda en düşük ortalamayı alan "Harcamalarımda zorunlu ihtiyaçlarıma öncelik veririm." ve "Beklenmedik durumlar için kenara para koyulması gerekir." ve "Kredi kartı borcunun tamamı ödenmelidir." ifadeleri olduğundan yola çıkarak

bireylerin bireysel finansal kaynaklarını kullanırken veya finansal yönetim açısından bilinçli olarak yapılmaması gereken tutumlar ve davranışlar olması sebebiyle dikkat etmesi gerekmektedir.

Etik Beyan

“Kayseri İl Sağlık Müdürlüğü Çalışanlarının Kişilik Tipleri ile Finansal Tutumları Arasındaki İlişki” başlıklı çalışmanın yazım sürecinde bilimsel kurallara, etik ve alıntı kurallarına uyulmuş; toplanan veriler üzerinde herhangi bir tahrifat yapılmamış ve bu çalışma herhangi başka bir akademik yayın ortamına değerlendirme için gönderilmemiştir. Gerekli olan etik kurul izinleri Kayseri Üniversitesi Etik Kurulu’nun 03.04.2019 tarih ve 09 sayılı kararı ile alınmıştır.

Kaynakça

- Ada, Ş. (2017). Sağlık çalışanlarının kişisel finans ile ilgili tutum ve davranışları: kahramanmaraş ilinde bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, (14), 186-198.
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Akdağ, G., Saban, M., Uygurtürk, H. ve Genç, M. (2019). Finansal tutum ve davranışın yatırım kararlarına etkisi: bartın-karabük-zonguldak illerine yönelik bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(5), 2669-2700.
- Aktaş, A. M. (2001). Bir kamu kuruluşunun üst düzey yöneticilerinin iş stresi ve kişilik özellikler. *Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 56(4), 25-42.
- Alkaya, A. ve Yağlı, İ. (2015). Finansal okuryazarlık-f finansal bilgi, davranış ve tutum: neyşehir hacı bektaş veli üniversitesi üfb öğrencileri üzerine bir uygulama. *Journal of International Social Research*, 8(40), 585-599.
- Ameliawati, M. ve Setiyani, R. (2018). The influence of financial attitude, financial socialization, and financial experience to financial management behavior with financial literacy as the mediation variable. *KnE Social Sciences*, 811-832.
- Atkinson, A. ve Messy, F. A. (2012). *Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions.
- Aydın, C. (2016). *A ve b kişilik tiplerinin boş zaman davranışlarının kıyaslanması* (Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Batugün, A. D. ve Şahin, N. H. (2006). İş stresi ve sağlık psikolojisi araştırmaları için iki ölçek: a-tipi kişilik ve iş doyumu. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 17(1), 32-45.
- Coşkun, S. (2016). Üniversite öğrencilerinin finansal davranış ve tutumlarının belirlenmesi: finansal okuryazarlık algıları üzerine bir araştırma. *İtobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 5(7), 2257-2258.
- Doğanay Payziner, P. (2017). Finansal okuryazarlığa ilişkin tutum ve davranışların belirlenmesi: sağlık yönetimi bölümü öğrencileri üzerine bir araştırma. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(58), 432-452.
- Durna, U. (2004). Stres, a ve b tipi kişilik yapısı ve bunlar arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi*, 11(1), 191-206.
- Durna, U. (2005). A tipi ve b tipi kişilik yapıları ve bu kişilik yapılarını etkileyen faktörlerle ilgili bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 275-290.
- Eker, F. (2017). *Finansal farkındalık, finansal okuryazarlık ve finansal erişim düzeyleri üzerine bir çalışma: silişke ticaret ve sanayi odası örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Toros Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Eniseler, A. G. (2007). *Kalp-damar hastalarında a tipi davranış ve öfke analizi* (Yüksek Lisans Tezi). Celal Bayar Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Manisa.
- Friedman, M. ve Rosenman, R. H. (1959). Association of specific overt behavior pattern with blood and cardiovascular findings: blood cholesterol level, blood clotting time, incidence of arcus senilis, and clinical coronary artery disease. *JAMA*, 12, 1286-1296.
- Funfgeld, B. ve Wang, M. (2009). Attitudes and behavior in everyday finance: evidence from Switzerland. *International Journal of Bank Marketing*, 27(2), 108-128.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.
- Griffin, R. W. ve Moorhead, G. (2013). *Organizational behavior*. USA: South-Western Cengage Learning.
- Güney, S. (2016). *Davranış bilimleri*. Ankara: Nobel.
- Luthans, F. (2011). *Organizational behavior*. USA: McGraw-Hill Higher Education.
- Meydan, S. (2019). *Fakülte öğrencilerinin finansal davranış ve finansal tutum düzeyleri: trakya üniversitesi örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Onur, N. ve Nazik, M. H. (2014). Öğretmenler için bireysel finans alanında finansal tutum ölçeğinin geliştirilmesi (ftö): Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Vocational Education*, 9(4), 90-99.
- Öztürk, E. ve Demir, Y. (2015). Finansal okuryazarlık ve para yönetimi: süleyman demirel üniversitesi akademik personel üzerine bir uygulama. *Muhasebe Finansman Dergisi*, 11(4), 113-134.
- Paramı Yönetebiliyorum. (2020). <https://www.paramiyonetebiliyorum.net/nedir.aspx#proje-hakkinda> (Erişim Tarihi: 14.10.2020).

- Shih, T. -Y. ve Ke, S. -C. (2014). Determinates of financial behavior: Insights into consumer money attitudes and financial literacy. *Service Business*, 8(2), 217-238.
- Türkiye Ekonomi Bankası (TEB). (2021). <https://www.teb.com.tr/finansal-okuryazarlik/> (Erişim Tarihi: 15.06.2021)
- Ünal, S. ve Düger, Y. S. (2015). Akademik personelin finansal gönenç hâli ile finansal davranış eğilimi arasındaki ilişkiye yönelik ampirik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 213-226.
- Ünal, S. ve Koyun, S. (2020). Finansal tutum ve yaşam tatmininin demografik faktörlerle ilişkisi: örnek olay incelemesi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(3), 26-32.
- Watson, S. J. ve Barber, B. L. (2016). University attendance moderates the link between financial norms and healthy financial behavior for australian young adults. *Journal of Family and Economic Issues*, 38(2), 238-248.
- Xiao, J. J., Sorhaindo, B. ve Garman, E. T. (2006). Financial behaviours of consumers in credit counselling. *International Journal of Consumer Studies*, 30(2), 108-121.

EXTENDED ABSTRACT

The study aims to determine whether the financial attitude level of employees in health institutions differs according to their socio-demographic and descriptive characteristics and to determine the relationship between personality types and financial attitude, the attitude towards the current financial situation is discussed personality types of employees.

The population of the descriptive and cross-sectional study consists of 745 personnel affiliated with the Kayseri Provincial Health Directorate and the sample was not selected. 235 staff members (approximately 32% of the population) were reached. Before starting the research, approval was obtained from the Ethics Committee of Kayseri University. The data were carried out by face-to-face interview method in July 2019, by explaining the purpose of the study and obtaining verbal consent from the participants.

A questionnaire consisting of three parts was used as a data collection tool. In the first part, there are ten questions about socio-demographic and descriptive characteristics of the participants, prepared by using the relevant literature. In the second part, a scale consisting of 7 expressions with two opposite poles in 8-Likert type for measuring A and B type personality traits; was created by Arıkan and Aktaş, which was adapted to Turkish using the personality inventory developed by Friedman and Roseman. In the third part, Financial Attitude Scale, which was validated and reliable by Onur and Nazik (2014), was used to measure the financial attitudes of employees. Employees in the specified working group were asked to choose the one that best suits them among these opinions about attitudes towards financial issues. The reliability of the Financial Attitude Scale was calculated based on the alpha value and the Cronbach's Alpha coefficient; the internal consistency coefficient was found to be 0.865.

To determine which tests will be applied in the research, in the first dimension of normality analysis, the Skewness coefficient is 0.345; the Kurtosis coefficient is in the range of 0.157; In the second dimension, it was evaluated with Kolmogorov – Smirnov, and $p > 0.05$ was determined. Since the data showed normal distribution with 95% confidence, parametric tests were used in the analysis. In the analysis of the data obtained from the data collection tool, SPSS 22 package program was used to measure; Independent Samples T-Test, One-Way ANOVA, Tukey Test, Pearson Correlation Analysis, and Simple Linear Regression Analysis were used.

53.6% of the participants are male; 36.6% of them are in the 31-40 age range; 45.1 % of them are undergraduate; 83.8% of them are married; 34.9% of them work in the support unit; 34% of them are in the 4001-5000 monthly income range; 57.9% of the income and expenses coverage situation is negative; 51.1% of the financial management share at a medium level; 73.2% of them are in the 0-5% saving rate range; it was determined that 43.4% of them had a working period of more than 15 years and 51.9% of them showed A-type personality traits. The evaluations of the employees' financial attitude levels show that there is a significant difference according to their income and expenses, financial attitude, and personality type; there was no significant difference in gender, age, education status, marital status, working unit, monthly income, saving rate and working time. In line with the results obtained from the research, the reasons why the level of financial attitude does not differ according to its socio-demographic and descriptive characteristics can be considered as the development of equality of opportunity in education, the development of social justice, the improvement in access to information, the diminishing of the sexist understanding and the differences in understanding on this issue. Besides, when the relationship between personality type and financial attitude is examined, it is found that there is a negative, moderate, and significant relationship; When the results of the regression analysis are examined, it has been determined that a one-unit increase in personality types will reveal a decrease of 22,202 units in the level

of financial attitude. It can be said that 60.1% of financial attitude is explained by personality types. Considering the Theory of Planned Behavior, the relationship between the structure and the research revealed in the scope of the research is important in the formation of the intention or attitude to exhibit positive financial behavior in the context of the theory.

It is thought that the inclusion of other variables that have a mediator or regulatory effect in the relationship between personality A and B and financial attitude used in this study will contribute to the literature. It is also possible to state that it would be better for individuals with type B personality traits to focus on financial management and literacy issues to improve their financial attitude. Care should be taken when using individual financial resources or some attitudes and behaviors should not be done consciously in financial management.