

Bireylerin Nevrotik Kişilik Özelliğinin Finansal Risk Algısına Etkisinde Stresin Aracılık Rolü¹

Enes YÜCE.²

Article Type / Makale Türü: Research Article / Araştırma Makalesi
 Vol / Cilt 7 (Issue/Sayı 1) 2025: 30-50

Received / Gönderilme: 23.04.2025

Revision / Revizyon: 22.06.2025

Accepted / Kabul: 30.06.2025



10.5281/zenodo.15987324

Cite as / Atıf: Yüce, E. (2025). Bireylerin Nevrotik Kişilik Özelliğinin Finansal Risk Algısına Etkisinde Stresin Aracılık Rolü, Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences, 7 (1), 30-50. Doi: 10.5281/zenodo.15987324

Öz

Küresel çapta meydana gelen gelişim ve dönüşümler, finans alanında da belirgin gelişmelere ve yeniliklere öncü olmaktadır. Geçmişe bakıldığında yatırım kararları daha çok rasyonel temellere dayandırılmıştır. Günümüzde ise bireysel yatırımcıların, sezgi ve duygularına göre hareket ettiğini ifade eden birçok çalışma ortaya konmuştur. Ekonomik değişkenler, bireylerin risk algısını etkilemektedir. Finansal risk algısının oluşumunda, ekonomik değişkenlerin yanı sıra davranışsal faktörler de etkilidir. Kişilik özellikleri, bireysel yatırımcı davranışını etkileyen bu faktörlerden biridir. Özellikle nevroitik kişiliğe sahip bireyler, belirsizlik veya riskli durumlar karşısında daha yüksek düzeyde kaygı yaşamaktadırlar. Bu kişilik özelliği, bireylerin duygusal istikrarını ve stresle başa çıkma potansiyeli yansıtır. Nevrotik bireyler, duygusal olarak daha dengesizdirler ve stresli durumlara daha yoğun tepkiler verebilirler. Aynı zamanda, riskli finansal durumları daha tehdit edici algılayabilirler ve stres seviyeleri arttıkça risk algıları da güçlenmektedir. Bu amaçla çalışmada, bireylerin nevroitik kişilik özelliklerinin finansal risk algısına etkisi ve bu ilişkide stresin aracılık rolü araştırılmaktadır. Kastamonu ilinde ikamet eden 416 katılımcıya 32 adet sorudan oluşan anket uygulanmıştır. Elde edilen verilerin geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapıldıktan sonra çalışmanın hipotezleri ilişkisel tarama modeli ile test edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda; nevroitik kişilik özelliğinin finansal risk algısını pozitif yönde etkilediği, stresin ise bu ilişki üzerinde anlamlı bir aracılık rolü oynadığı tespit edilmiştir. Nevrotik kişilik, finansal risk algısını etkilerken stresin bu etkiyi güçlendirdiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Nevrotik Kişilik, Finansal Risk Algısı, Stres, Yatırım, Davranışsal Finans

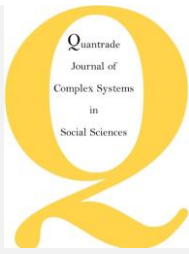
The Mediating Role of Stress In The Effect Of Individuals' Neurotic Personality Traits on Financial Risk Perception

Abstract

Global developments and transformations are also pioneering significant developments and innovations in the field of finance. In the past, investment decisions were based more on rational foundations. Today, many studies have been put forward stating that individual investors act according to their intuition and emotions. Economic variables affect individuals' risk perception. In addition to economic variables, behavioral factors

¹ Published by Quantrade. This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence

² Kastamonu University, Türkiye, enes16280@gmail.com, 0000-0002-1869-5424



are also effective in the formation of financial risk perception. Personality traits are one of these factors affecting individual investor behavior. In particular, individuals with neurotic personalities experience higher levels of anxiety in the face of uncertainty or risky situations. This personality trait reflects individuals' emotional stability and potential to cope with stress. Neurotic individuals are more emotionally unstable and can react more intensely to stressful situations. At the same time, they can perceive risky financial situations as more threatening, and as their stress levels increase, their risk perception strengthens. For this purpose, the study investigates the effect of individuals' neurotic personality traits on financial risk perception and the mediating role of stress in this relationship. A survey consisting of 32 questions was applied to 416 participants residing in the province of Kastamonu. After the validity and reliability tests of the obtained data were performed, the hypotheses of the study were tested with the relational screening model. As a result of the analyses, it was determined that neurotic personality trait positively affected financial risk perception, and stress played a significant mediating role on this relationship. It was concluded that while neurotic personality affected financial risk perception, stress strengthened this effect.

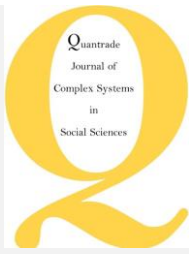
Keywords: Neurotic Personality, Financial Risk Perception, Stress, Behavioral Finance

Giriş

Finansal kararlar, bireylerin maddi refahlarını doğrudan etkilemekte ve toplumsal ekonomik dengeyi şekillendirmektedir. Günümüz dünyasında bireylerin finansal kararlarına etki eden birçok faktör bulunmaktadır. Bireylerin kişilik özellikleri, bu faktörlerden biridir. Bu bağlamda kişilik özelliklerinden biri olan nevroitiklik düzeyi, bireylerin sosyal yaşamlarını etkilediği gibi aynı zamanda finansal kararlarında da etkili rol oynamaktadır (Chen ve diğerleri, 2023 s.2; Kuhnen ve diğerleri 2013, s.1-9). Nevrotik kişilik özelliğine sahip bireylerin duygusal anlamda dengesiz tavırlar sergilediği, stres ve kaygıya karşı daha hassas oldukları veya duyarlılık gösterdikleri tespit edilmiştir (Segal ve diğerleri, 2012, s.160; Barlow ve diğerleri, 2021, s.410-417; Somer, 1998, s.29). Psikoloji literatüründe, nevroitik kişiliğe sahip bireylerin, duygusal dengelerini sürdürmekte ve olumsuz duygularla başa çıkmakta zorlandıkları aynı zamanda sık sık kaygı, stres ve problemleri çözme konularında sorun yaşadıkları, bir olay yaşanması durumunda kendilerini olayların sorumlusu olarak gördükleri ifade edilmektedir (Karakaya, 2021, s.2; Turgut, 2022, s.39). Nevrotik bireyler, genellikle günlük yaşamlarında sıkça duygusal dalgalanmalar yaşarlar ve bu durum onların karar alma süreçlerinde finansal risk algılarını da etkilemektedir (Kuhnen ve diğerleri 2013, s.1). Finansal karar alma süreçlerinde ise finansal risk algısı büyük rol oynamaktadır. Bireyler, finansal karar süreçlerinde risk ve beklenmedik durumlarla karşılaşmaktadırlar ve finans dünyasında başarı elde etmek için risk almak çoğu zaman önemlidir. Aynı zamanda yatırımcılar kazanç elde ettiklerinde daha sonraki girişimlerinde riski daha az göz önünde bulundurmaktadırlar (Fırat ve Kurtoglu, 2015, s. 95). Bu anlamda, nevroitik kişilik yapısına sahip bireysel yatırımcıların riskten kaçınma eğilimleri, potansiyel anlamda onları sınırlayabilir (Sezici, 2022, s. 54).

Finansal kararlar, birçok belirsizlik ve risk içermektedir (Şenkardeşler, 2016, s. 374). Bireyler bu belirsizlik ve risk altında kararlarını vermektedirler (Akalin ve Dilek, 2007, s.46). Risk, bireylerin alacağı finansal kararlarda doğrudan bir etkiye sahiptir. Nevrotik kişilik yapısına sahip risk algısı yüksek bireyler, finansal karar alma süreçlerinde daha yüksek risk algısına sahip olduklarından yatırım yapmaktan kaçınan bir tutum sergilemektedirler (Chen ve diğerleri, 2023 s.2; Akgüneş, 2021, s. 82). Bu anlamda daha duygusal ve stresli bir yapıya sahip olan nevroitik bireylerin, finansal risk algıları farklı şekillerde ortaya çıkabilir. Bu süreçte stresin aracılık rolünün ise kritik bir öneme sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Nevrotik kişilik özelliği ile finansal risk algısı arasındaki ilişkiyi anlamak, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde stresin nasıl bir etkiye sahip olduğunu görmek açısından önemlidir. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; nevroitik kişilik özelliği ile finansal risk algısı arasındaki ilişkiyi anlamak için stresin aracılık rolüne dikkat çekilerek nevroitikliğin, finansal risk algısının ve stresin etkileri teorik kapsamda ele alınmıştır. İkinci bölümde; konuya ilişkin literatür taraması yapılmıştır. Üçüncü ve dördüncü bölümde ise



bireylerin nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısına etkisinde stresin aracılık rolünü tespit etmek için Kastamonu ili merkezinde yaşayan bireysel yatırımcılara uygulanan anket çalışmasına ve sonuçlarına yer verilmiştir. Bu çalışmada; nevrotik kişilik özelliği ile finansal risk algısı arasındaki ilişki incelenerek davranışsal finans alanında, kişilik özelliklerinin finansal karar alma süreçlerine olan etkisi (Etbiga,2023) konusunda yeni veriler sağlanacaktır. Bu veriler, bireylerin yatırım kararlarındaki farklılıkları anlamaya katkı sunabilir ve nevrotik bireylerin risk algılarını nasıl şekillendirdiklerini analiz etmede yol gösterici olabilir. Ayrıca bu çalışma; literatürde stresin aracılık rolüne dair sınırlı bulgular olması nedeniyle önemli bir boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Stresin aracılık rolüne odaklanılması, nevrotik bireylerin finansal karar süreçlerine dair derinlemesine bir bakış sunacaktır ve böylece stresin, finansal risk algısını artırıcı etkisi üzerine yapılan çalışmaların kapsamı genişleyecek ve bireylerin finansal durumlara karşı daha bilinçli olmasını ve stratejik yaklaşımlar geliştirmesini sağlayacaktır.

1. Kavramsal Çerçeve

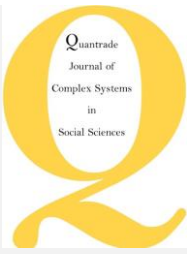
Bu kısımda nevrotik kişilik, finansal risk algısı, stres ve stresin aracılık rolü ile ilgili kavramsal açıklamalar yapılmaktadır. İlk kısımda nevrotik kişilik özelliğine, ikinci kısımda nevrotik kişilik özelliği ve finansal risk algısı ilişkisine ve son kısımda ise finansal risk algısı ve stresin aracılık rolüne değinilmektedir.

1.1. Nevrotik Kişilik Özelliği

Nevrotik kişilik yapısına sahip bireyler; kederli, öfkeli, suçluluk ve utanç duyan, karamsar, problemli, huzursuz, sinirli, bunalımlı, endişeli, gergin, fevri, kişisel çıkar odaklı ve şüpheli gibi sıfatlarla betimlenmektedir (Somer, 1998, s.29; Sezici, 2022, s.52; Doğan, 2013, s.58; Turgut, 2022, s.39). Nevrotik kişilik düzeyi yüksek bireyler, üzüntüye gömülmüş bir halde olumsuz duyguları yaşama eğilimindedirler (Gençtan, 2014 s.96-97; Özkan, vd. 2020, s.168). Nevrotik kişiliğin yüksek düzeyde görüldüğü bireylerin duygularında, sürekli bir şekilde bir değişimin gerçekleştiği ifade edilmektedir (Burger, 2006, s.25).

Nevrotik kişilik yapısına sahip bireyler, duygusal tepkilerini yoğun ve sık şekilde yaşayan, çevresel olaylara karşı daha hassas ve kaygılı bir yapıya sahip kişiler olarak tanımlanmıştır (Hoerger vd; 2016, s.2). Psikolojide nevrotik kişilik özellikleri, beş faktörlü kişilik kuramında bireylerin “duygusal dengesizlik ya da nevrotiklik (neuroticism) boyutuyla ifade edilmektedir. Bu kişilik özelliğine sahip bireyler, stres ve kaygıya daha açıktır ve günlük olaylardan daha fazla etkilenebilirler (Jacobs vd., 2011). Değişim, belirsizlik ve rekabet gibi durumlarda daha yoğun kaygı hissetmeleri, onların karar alma süreçlerini ve sosyal ilişkilerini doğrudan etkileyebilir. Nevrotik bireyler; ilişkiler, günlük olaylar, kariyer alanlarında ve özellikle finansal kararlarda, kendilerini güvende hissetmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Bu güvensizlik duygusu, onları risk almaktan uzaklaştırabilir veya ani kararlar vermeye yöneltebilir.

Nevrotik kişiliğe sahip bireylerin en belirgin özelliklerinden biri, stresli durumlarda daha fazla zorlanmalarıdır. Günlük hayatta karşılaşılan ufak sorunlar bu bireyler için büyük bir kaygı sebebi olabilir. Bu bireyler, olayların kötü sonuçlanacağına dair endişelerini zihinlerinde büyütebilir ve her zaman en kötü ihtimali düşünme eğiliminde olabilirler. Dolayısıyla, günlük hayatlarındaki zorluklarla başa çıkmak için daha fazla çaba harcarlar ve olayları kontrol etme istekleri daha güçlü olabilir. Yine bu kişiliğe sahip bireyler, duygusal açıdan daha kırılgan olduklarından, ilişkilerinde genellikle güvence arayışı içindedirler. Aile üyelerinden, arkadaşlarından veya partnerlerinden sürekli olarak ilgi ve destek bekleyebilirler. Sosyal ilişkilerinde reddedilme, dışlanma veya yalnız bırakılma korkusunu daha yoğun yaşadıkları için, çevrelerinden onay alma ihtiyacı hissederek ancak, bu tür duygusal ihtiyaçlarının karşılanmaması durumunda daha fazla endişelenebilir, ilişkilerinde güvensizlik hissedebilirler (Weinstock ve Whisman, 2006; Tyrer vd., 2016, s.193) Bu durum, nevrotik bireylerin ilişkilerde kıskançlık, güvensizlik gibi hisler yaşamalarına sebep olabilir; bu nedenle kendilerini rahatlatmak için sosyal çevreye sahip olmaya önem vermektedirler.



Nevrotik bireylerin karakteristik özelliklerinden biri de kendi iç dünyalarında sık sık negatif düşüncelerle boğuşmalarıdır (Watson ve Naragon-Gainey, 2014, s.2). Zihinlerinde geçmişte yaşadıkları olumsuz olayları sürekli yeniden değerlendirme eğilimindedirler ve bu durumdan çıkmaları zor olabilir (Ruiz-Caballero ve Bermúdez, 1995, s.29-35). Örneğin, geçmişte yaşadıkları başarısızlıklar, yaptıkları hatalar veya aldıkları olumsuz eleştiriler (Debbik, 2024), nevroitik bireyler için birer takıntı haline gelebilir. Bu nedenle, kendilerini eleştirmeye, yetersiz hissetmeye ve başarılarına gölge düşürmeye meyilli olabilirler. Bu sürekli negatif düşünce hali, kişisel gelişimlerine engel oluşturabilir ve özgüvenlerini zedeleyebilir. Kendi kendine eleştiri, nevroitik bireylerde sık görülen bir özellik olduğundan, kendilerine olan güvenleri dış etkenlere bağlı olarak sık sık dalgalanır (Suls ve Martin, 2005; Watson ve Naragon-Gainey, 2014, s.2-3).

Nevrotizm, bireylerin istikrarlı duygusal denge ve stresle başka çıkma becerilerini ifade eden bir kişilik özelliğidir. Duygusal açıdan daha dengeli kişiliğe sahip bireyler, daha az duygusal tepki göstermekte ve daha zor üzülmetedir. (Martinez, Thomas, 2005, s.26; Cook, 2005, s.3; Akgüneş, 202, s.80). Buna karşın nevroitik kişilik yapısına sahip bireyler; yüksek düzeyde endişe, duygusal dalgalanmalar ve depresyon belirtisi gösterebilirler. (Ödemiş, 2011, s.75; Sezici, 2022, s.52). Finansal açıdan bakıldığında ise nevroitik bireyler, belirsizliğe karşı daha duyarlıdır ve potansiyel riskleri abartma eğilimi göstermektedirler. Aynı zamanda nevroitik kişiliğe sahip bireyler; finansal belirsizliklere karşı daha fazla stres yaşamaktadırlar. Bu durum, finansal karar alma süreçlerinde hata yapmalarına ve irrasyonel davranışlar sergilemelerine sebep olabilmektedir (Hankin ve diğerleri, 2007, s.4; Kahneman ve Tversky, 1979 s.263; Loewenstein, 2001, s.267).

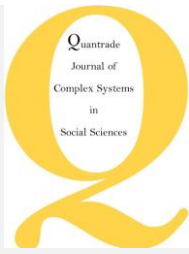
1.2. Nevrotik Kişilik Özelliği ve Finansal Risk Algısı İlişkisi

Geleneksel finans teorilerine bakıldığında, bireylerin rasyonel davranışlar sergilediği kabul edilmiştir ancak bu kabul bireylerin yatırım kararlarını açıklamada yetersiz kalmıştır ve sonuç olarak davranışsal finans kavramı ortaya çıkmıştır. “Davranışsal finans” başlığı kapsamında yapılan çalışmalara bakıldığında bireysel yatırımcıların rasyonel olmayan davranışlar sergiledikleri açıkça ortaya konmaktadır. Yatırımcıların irrasyonel davranışlar sergilemesine ve onların finansal karar süreçlerine etki eden önemli faktör ise finansal risk algısıdır (Orçun, 2015 s.4).

Risk, bir olayın öngörülen durumdan sapma veya beklenen getirinin gerçekleşmeme ihtimalini ifade eder ancak risk; öngörülebilir, hesaplanabilir, ölçülebilir ve yönetilebilir bir olgudur (Kavas ve Medetoğlu, 2023, s.429; Yılmaz, 2007, s.2). Davranışsal finans uzmanları, yatırım kararlarını etkileyen risk kavramının; objektif bir gerçeklikten öte subjektif değerlendirmelere dayandığını vurgulamaktadır (Özkahveci vd.; 2023). Bu yaklaşıma göre yatırım kararları süreçlerinde, beklenen riskten ziyade bireyin risk algısı belirleyici rol oynamaktadır. (Saraç ve Kahyaoğlu, 2011, s.137). Bu bağlamda; davranışsal finansa göre yatırımcılar açısından riskin nasıl algılandığı somut risk faktörlerinden daha önemlidir (Ormancı vd., 2022).

Algılama kavramı; görmek, koklamak, işitmek, dokunmak ve tatmak gibi duyular ile çevreden elde edilen bilgilerin birleştirilmesi ve organize edilerek anlamlandırılmasıdır (Eren, 2010, s.69). Yapılan diğer bir tanımda ise algılama kavramı; farkına varılan bir olguyu, bilgi sistemimize yerleştirip onu nicel ve nitel olarak değerlendirdikten sonra bir sonuca varma süreci olarak ifade edilmektedir (Şimşek ve diğerleri, 2008, s. 127). Tanımlardan anlaşılacağı üzere algılama kavramı; bireyin nesneleri, olayları, kişisel ve çevresel deneyimlerini, bilgi birikimlerini duyuları yoluyla yorumlaması ve bir sonuca varması olarak ifade edilebilir.

Finansal risk algısı ise yatırımcıların; belirsiz veya riskli durumlar karşısında bu durumları nasıl algıladığı, bu durumlara karşı nasıl bir tutum sergilediği ile ilgilidir. Finansal risk algısı, finansal karar verme aşamasında yatırımcıların kabul ettikleri en yüksek düzeydeki belirsizlik olarak ifade edilebilir (Grable, 2000, s.625; Sulaiman, 2012, s.109). Bireysel yatırımcılar; finansal risk algılarına göre üç gruba ayrılmıştır (Orçun, 2015, s.2): Birinci grup; risk arayanlar, ikinci grup; riske karşı nötr kalanlar ve üçüncü grup ise riskten kaçınanlardır. Bazı yatırımcılar yüksek riskli fırsatları avantaja çevirmeyi hedeflerken bazıları riskle ilgili kararlara kayıtsız



kalmaktadır ya da riskten tamamen uzak durmaktadır. Bireysel yatırımcıların bu tutum veya davranışlarına etki eden birçok faktör bulunmaktadır. Bireysel yatırımcıların finansal risk algısını etkileyen kişilik özelliklerinden biri olan nevrotiklik, bireyin finansal durumlar karşısındaki tutumunu şekillendiren faktörlerden biridir.

Genel anlamda karmaşık ve belirsiz bilgi setleri üzerine inşa edilen finansal kararlar; yatırımcının risk algısına göre şekillenir ve bireyler, finansal kararlarında risk algılarını temel almaktadırlar. Bu risk algısı ise bireyin kişilik özelliklerine, deneyimlerine, psikolojik veya duygusal duygu durumuna göre farklılık göstermektedir (Tatar, 2021, s.611-612; Ahmad, 2020, s.468). Bireysel yatırımcıların, finansal karar alırken daha rasyonel olması beklenirken nevrotik kişilik yapısına sahip bireyler, durumu daha karmaşık algılama, riskli durumları daha fazla abartma ve tehdit edici görme eğiliminde olabilirler ve sonuç olarak bireysel yatırımcılar, riskten kaçınan daha temkinli bir tutum sergileyebilir ve risk almak yerine güvenli limanlara yönelebilirler (Chen ve diğerleri, 2023 s.2; Dervishaj, 2022, s.364). Nevrotik bireyler günlük yaşamda, ifade edilen bu olumsuz duygu durumlarında yoğun duygusal tepkiler verebilirler ve bu durum aynı zamanda bireylerin finansal risk algılarına da etki etmektedir. Bu etkileşim, bireyin finansal davranışlarını ve yatırım stratejilerini doğrudan şekillendirebilir ve dolayısıyla nevrotiklik, bireylerin finansal risk algılarını önemli düzeyde etkileyen bir kişilik özelliği olarak öne çıkmaktadır.

1.3. Stresin Aracılık Rolü

Stres, finansal karar alma süreçlerinde ciddi sonuçlar doğuran ve bireyleri duygusal ve zihinsel açıdan etkileyen bir faktördür. Stres; Türk Dil Kurumu'na (2024) göre "ruhsal gerilim" olarak ifade edilmiştir. Latince *estrictia* kelimesinden türetilen stres genel olarak; üzüntü, kaygı, endişe, dert, felaket, keder, elem, bela, musibet, ruhsal gerilim gibi kavramlarla özdeşleştirilmektedir (Güçlü, 2010, s.92; Yüksel, 2014, s.111; Aydın, 2008, s.2).

Stres; bireyin çevresel, fiziksel, duygusal, zorlu durumlar ve baskılar karşısında gösterdiği fizyolojik ve psikolojik tepkidir (Lisowski ve Grajek, 2023, s.87). Stres; vücudun tehlike, baskı ya da değişime uyum sağlamak için geliştirdiği doğal bir mekanizma olarak nitelendirilmektedir. İnsanlar stres yaşadığında, bedensel ve zihinsel olarak çeşitli değişiklikler meydana gelmektedir. Bu değişiklikler genellikle, kişinin tehdit olarak algıladığı durumlarla başa çıkmak için vücudu hazırlamaya yönelik mekanizmaları içermektedir. Kısa süreli stres odaklanmayı ve performansı artırabilirken, kronik ya da yönetilemeyen stres fiziksel ve zihinsel sağlığı olumsuz etkileyebilir.

Stres, bireylerin günlük yaşamını etkilediği gibi finansal karar alma süreçlerinde de etkin bir rol oynamaktadır. Stres, yatırımcıların karar alma süreçlerinde risk algılarını etkileyerek daha duygusal ve ani tepkiler vermelerine yol açabilmektedir (Gelman ve Kliger, 2021, s.815; Moueed ve Hunjra, 2020, s.6). Bu durum yatırımcılar için kritik öneme sahiptir çünkü stres; yanlış değerlendirmeler ve panik davranışlara yol açarak yatırımcıların büyük kayıplar yaşamasına, finansal risk algısını etkileyerek daha tedbirli ve riskten kaçınan kararlar almalarına, kazanç getirecek yatırım araçlarından uzak durmalarına ve yatırımcıların bilişsel yeteneklerinin zayıflamasına neden olabilir (Porcelli ve Delgado, 2009, s.278; Agarwal ve diğerleri, 2019, s.1; Vanderpal ve Brazie, 2022, s.33). Bu bağlamda nevrotik kişiliğe sahip bireylerde stresin rolü daha belirgin hale gelmektedir. Nevrotik bireylerin, stresli durumlarda riskli finansal yatırım kararları alma konusunda daha isteksiz oldukları görülmektedir. Stres düzeyi arttıkça yatırımcılar, genellikle güvenli ve daha düşük riskli yatırımlara yönelebilmektedir.

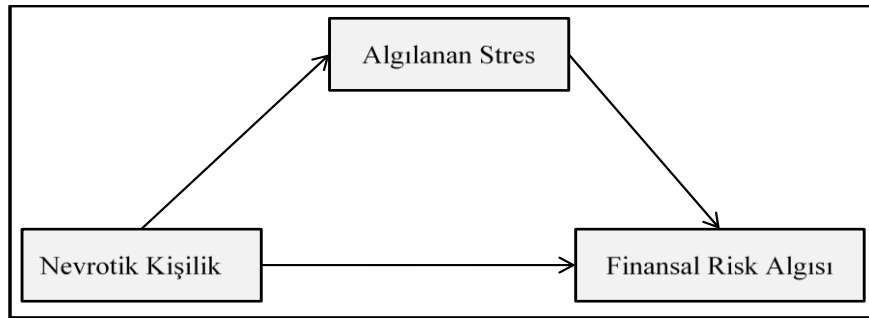
1.4. Nevrotik Kişilik Özelliğinin Finansal Risk Algısına Etkisinde Stresin Rolü

Nevrotiklik, bireyin duygusal istikrarsızlık, kaygı, huzursuzluk gibi özelliklere yatkınlığını ifade eden bir kişilik boyutudur. Finansal risk algısı ise bireylerin finansal kararlarını alırken, belirli yatırım kararlarında

karşılaşılabilecekleri riskleri nasıl değerlendirdiklerini ifade etmektedir. Kişinin risk algısı, kişilik özellikleri gibi faktörlerden etkilenebilir. Bu kişilik özelliklerinden biri de nevrotiklik. Nevrotik kişilerin, genellikle belirsizlik karşısında daha fazla kaygı hissetmeleri, duygusal dengesizlik yaşamaları ve huzursuzluk gibi özelliklere yatkın olmaları nedeniyle finansal kararlarında daha yüksek risk algılayabilirler.

Bireylerin finansal risk algısını etkileyen faktörlerden biri olan Stres, bireylerin dış etkenler karşısında verdikleri fiziksel ve duygusal bir tepkidir. Stres seviyesinin yüksek olması, karar alma süreçlerinde aceleci veya kaygı odaklı davranışlara yol açabilir (Helvesen ve Rieskamp, 2013, s.1546). Bu durum, özellikle nevrotik kişilik özelliğine sahip bireylerde daha belirgin görülmektedir (Luo vd, 2022, s.128). Nevrotiklik, stres aracılığıyla bireylerin risk algısını daha yoğun ve kaygılı hale getirebilir. Bu bağlamda; nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algısını nasıl şekillendirdiği ve stresin bu ilişki üzerinde nasıl bir rol oynadığı çalışmanın çıkış noktasıdır.

Bu çalışmada, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde, kişilik özelliklerinin nasıl bir etkisi olduğu ve özellikle nevrotik kişilik özelliğinin, finansal risk algısını nasıl etkilediği ve stresin bu etkide rolü incelenmektedir. Temel olarak, nevrotik kişilik özelliği, stres ve finansal risk algısı arasındaki ilişkiler ele alınmakta, bu kavramların birbiriyle nasıl bağlantılı olduğu ve bireylerin finansal kararlarına nasıl yansıdığı araştırılmaktadır. Bu amaçla Kastamonu ilindeki bireysel yatırımcılara yönelik gerçekleştirilen bu çalışmada, nicel araştırma modellerinden biri olan ilişkisel tarama modeli tercih edilmiştir. İlişkisel tarama modeli; araştırmada incelenen değişkenler arasında nasıl bir neden-sonuç ilişkisinin olduğunu ortaya koyan bir modeldir (Kırcaali-İftar, 1999, s.8). Araştırmanın modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modelinde; bağımsız değişkenler bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri ve algıladıkları stres; bağımlı değişken olarak da finansal risk algıları öngörülmüştür. Bu çerçevede aşağıdaki hipotezlerin test edilmesi hedeflenmiştir:

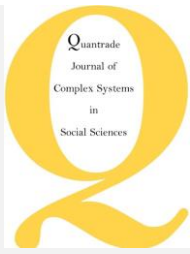
H1: Bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri finansal risk algılarını etkilemektedir.

H2: Bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri stres düzeylerini etkilemektedir

H3: Bireysel yatırımcıların stres düzeyleri finansal risk algılarını etkilemektedir.

H4: Bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algıları üzerindeki etkisinde stresin aracılık rolü vardır.

2. Literatür Taraması



Yazında, nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısına etkisinde stresin aracılık rolüne dair bir çalışmaya rastlanılmadığından kişilik özellikleri, nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısına ve risk toleransına etkisi, stres ve riskli karar alma başlıkları kapsamında tarama yapılmıştır.

Bireysel yatırımcıların finansal karar alma süreçlerinde kişilik özellikleri, risk algıları ve stres seviyeleri büyük önem taşımaktadır. Nevrotik bireyler, duygusal olarak daha dengesiz oldukları için finansal riskleri daha abartılı algılamakta, yatırım kararlarını daha dikkatli veya riskten kaçınan bir şekilde almaktadırlar. Bunun bir sonucu olarak yatırımcılar, riskten kaçınan stratejiler benimseyerek güvenli yatırımlara yönelmektedirler ancak bu durum, bireylerin uzun süreli finansal hedeflerine ulaşmalarında zorlanmalarına neden olabilmektedir.

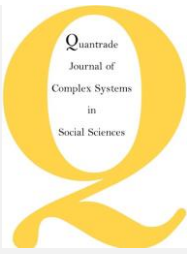
Oehler ve Wedlich (2018) çalışmalarında, dışa dönüklük ve nevrotikliğin yatırım kararlarında risk tutumu, risk algısı ve risk beklentisi üzerindeki etkilerini incelenmişlerdir. Araştırmada dışa dönüklük ve nevrotiklik düzeyini tespit etmek amacıyla 342 lisans düzeyindeki işletme öğrencisinden anket yoluyla veri toplanmıştır. Kişilik özellikleri ve yatırım davranışları arasındaki ilişkiyi incelemek için regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre dışa dönüklük ve nevrotik kişiliğin yatırım kararlarında risk alma davranışını etkilediğini ve daha dışa dönük bireyler riskten daha az kaçınırken, daha nevrotik bireylerin riskten daha fazla kaçındığını ifade etmişlerdir.

Fachrudin ve Latifah (2022) çalışmalarında, bireysel özelliklerin ve nevrotik kişiliğin, ara değişken olarak finansal davranışlar ve kişisel finansal zorluklar üzerindeki etkisini araştırmışlardır. 600 Endonezyalı katılımcıya anket uygulanmıştır. Verileri analiz etmek için yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre %5'lik bir alfa düzeyinde nevrotik özelliklerin finansal davranış ve kişisel finansal sıkıntı üzerinde önemli etkilere sahip olduğu ortaya konmuştur. Bir kişinin nevrotiklik puanı ne kadar yüksekse, yatırım düşüncesi o kadar düşük olur sonucuna varılmıştır.

Bashir vd. (2013) çalışmalarında demografik özelliklerin ve kişilik özelliklerinin (nevrotiklik ve diğer davranışsal eğilimler) bireylerin yatırım kararları üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamıştır. Pakistan'dan 225 birey örneklem olarak seçilmiştir. Araştırmada, yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre nevrotiklik, riskten kaçınma eğilimi ile ilişkilendirilmiştir ve kişilik özelliklerinin bireylerin davranışsal önyargıları üzerinde güçlü etkileri olduğu tespit edilmiştir.

Salameh vd. (2022) çalışmalarında, bireylerin kişilik özelliklerinin girişimcilik niyetleri üzerindeki etkisini ve finansal risk alma arasındaki aracılık rolünü inlemişlerdir. Pakistan'daki 500 işletme ve yönetim öğrencisinden anket yoluyla veri toplanmıştır. Toplanan verilerin bir kısmı kullanılamaz olduğundan 466 kullanılabilir anketin analizi yapılmıştır. Toplanan veriler process makrosu kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmalarında; dışa dönüklük ve deneyime açıklık gibi kişilik özelliklerin finansal risk alma ile olumlu bir ilişkiye sahip olduğunu nevrotiklik, sorumluluk ve uyumluluk gibi kişilik özelliklerinin ise finansal risk alma üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Kuhnen vd. (2013) çalışmalarında, genlerimizin finansal kararlarımıza nasıl etki ettiğini incelemişlerdir. Araştırmaya 60 kişi dahil edilmiştir. Özellikle serotonin taşıyıcı geninde (5-HTTLPR) bulunan bir çeşitlilik üzerine odaklanmışlardır. Bu genin bir kısmında "kısa alel" olarak adlandırılan bir yapı taşıyan kişilerin hisse senetlerine daha az yatırım yaptıklarını, bu kişilerin aktif olarak yatırım kararı almaktan kaçındıklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca bu kişilerin yüksek seviyelerde nevrotik kişilik özelliğine sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Çalışmalarında "kısa alel" varlığının, kişilerin finansal risk alma davranışlarını nevrotiklik üzerinden etkilediğini göstermişlerdir.



Aren ve Hamamci (2020) çalışmalarında finansal kararların; kişilik özelliklerinden, duygular ve finansal okuryazarlıktan nasıl etkilendiği ortaya koymak istemişlerdir. Türkiye’de yaşayan 446 katılımcıdan veri toplanmıştır. IBM SPSS Statistics programı aracılığı ile ANOVA, t-testi ile diskriminant analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre nevrotiğin riskten kaçınmanın bir belirleyicisi olduğu ve nevrotilik düzeyi yüksek bireylerin riskten kaçınma eğilimi gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Aynı zamanda nevrotiliğin riskli yatırım niyeti üzerine de etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Rodrigues ve Gopalakrishna (2023) çalışmalarında, beş büyük kişilik özelliğinin bireylerin finansal risk toleransını üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Ayrıca, beş büyük kişilik özelliği ile finansal risk toleransı arasındaki farklar dört nesil (baby boomers, X, Y, Z) üzerinden araştırılmıştır. Çalışmada, Hindistan’dan 869 katılımcıya kolayda örnekleme yöntemi ile anket uygulanmıştır. Yapısal eşitlik modellemesi ile yapılan analiz sonuçlarına göre, deneyime açıklık, dışadönüklük ve nevrotilik kişilik özelliklerinin finansal risk toleransı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulgulanmıştır. Öte yandan Y ve Z neslinin yüksek risk toleransına X ve baby boomers nesillerinin ise daha düşük risk toleransına sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Brooks ve Williams (2021) çalışmalarında, yatırım riskine dair tutumlar üzerinde kişilik özelliklerinin finansal risk toleransını belirlemedeki rolünü incelemişlerdir. Çalışma, Birleşik Krallık merkezli 610 perakende yatırımcısı üzerinde anket kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Kişilik özelliklerinin finansal risk toleransına etkisi yapısal eşitlik modellemesi ile test edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre duygusal kararlılık ve dışa dönüklük ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu ve belirsizlikten hoşlanmayan bireylerin riskten daha fazla kaçınma eğilimi gösterdiği tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra olumlu duygu durumların finansal risk toleransı ile pozitif ve anlamlı bir bağlantıya sahip olduğu bulunmuştur. Ayrıca, nevrotilik özellikler ile belirsizlik ve tahammülsüzlük arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır.

3. Yöntem

Bu kısımda; araştırmanın önemi ve amacı, araştırmanın evreni ve örnekleme, veri toplama ve analiz yöntemi yer almaktadır.

3.1. Çalışmanın Önemi ve Amacı

Bu çalışma; bireylerin kişilik özelliklerinden biri olan nevrotilik kişilik yapısının finansal karar alma süreçlerinde bireylerin finansal risk algısını nasıl etkilediğini ve bu süreçte stresin aracılık rolünü anlamak açısından büyük önem arz etmektedir. Finansal kararlar, bireylerin refahını ve uzun vadeli mali durumlarını etkileyen karmaşık süreçlerdir. Bu süreçler yalnızca ekonomik değişkenler ile değil aynı zamanda psikolojik faktörlerle de ilişkilidir. Kişilik özellikleri, bireylerin risklere karşı ne şekilde tepki verdikleri ve riskleri nasıl değerlendirdikleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir.

Çalışmanın amacı ise nevrotilik kişilik özelliklerine sahip bireylerin finansal risk algısını anlamak ve bu algının stres tarafından nasıl şekillendiğini incelemektir. Nevrotilik bireylerin daha fazla stres yaşadığı ve bu stresin risk algılarını artırarak finansal kararlarda bireylerin riskten kaçınma eğilimlerini güçlendirdiği düşünülmektedir. Bu çalışma ile nevrotilik kişilik özelliğinin finansal risk algısını doğrudan etkilediğini ve stresin ise bu ilişkiyi güçlendiren bir aracı değişken olduğunu ortaya koymak hedeflenmektedir. Bu çalışma, stres faktörünü, yatırımcı davranışları üzerindeki etkisi bağlamında doğrudan aracılık modeli çerçevesinde inceleyerek özgün bir katkı sunmaktadır. Ayrıca, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde psikolojik faktörlerin de dikkate alınmasının önemini vurgulamakta ve bu sürecin nasıl optimize edilebileceğine dair değerli ipuçları sunmayı amaçlamaktadır.

3.2. Araştırma Evreni ve Örnekleme

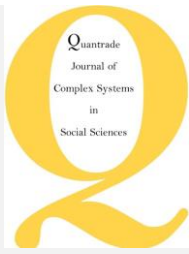
Araştırmanın evreni; Kastamonu ilinde yaşayan 18 yaş ve üstü bireysel yatırımcılardır. 2023 verilerine göre Kastamonu'nun toplam nüfusu 388.990'dır. Bunlardan 18 yaş ve üstü olanların sayısı 350.966 olarak belirlenmiştir (<https://www.nufusu.com/il/kastamonu-nufusu>, 2024). Evrendeki kişilerin tümüne ulaşmak çeşitli nedenlerden dolayı zor olduğu için örnekleme başvurulmuştur. Bu çerçevede ulaşılabilirlik esasına dayanan kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir ancak bu yöntemin, örneklemin evreni tam olarak temsil etmeme riski nedeniyle bulguların genellenebilirliğini sınırlayabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Örnekleme alınacak kişi sayısına, Krejcie ve Morgan (1970) tarafından geliştirilen örneklem tablosuna bakılarak karar verilmiştir. Tabloda 300.000-400.000 kişilik bir evrende $\alpha=0.05$ anlamlılık ve $\pm\%5$ hata payı dikkate alınarak en az 379-380 kişiye ulaşılması gerektiği ifade edilmiştir. Bu çalışmada toplam 416 kişiden veri toplanmıştır. Araştırmaya katılanların demografik özelliklerine göre dağılımları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Bireysel Yatırımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Demografik Özellikler	Değişkenler	n	%
Cinsiyet	Kadın	237	57,0
	Erkek	179	43,0
Yaş	18-30 Yaş	38	9,1
	31-35 Yaş	106	25,5
	36-40 Yaş	126	30,3
	41 Yaş ve Üstü	146	35,1
Medeni Durum	Evli	252	60,6
	Bekâr	164	39,4
Eğitim Durumu	Lise ve Altı	35	8,4
	Önlisans	49	11,8
	Lisans	216	51,9
	Lisansüstü	116	27,9
Aylık Gelir	17.500 TL ve Altı	78	18,8
	17.501-35.000 TL	86	20,7
	35.001-52.500 TL	92	22,1
	52.501-70000 TL	160	38,5
Yatırım Süresi	1 Yıldan Az	29	7,0

	1-3 Yıl	69	16,6
	4-6 Yıl	80	19,2
	7-9 Yıl	134	32,2
	10 Yıl ve Üstü	104	25,0
Portföy Durumu	0 TL-20.000 TL	12	2,9
	20.001 TL-40.000 TL	99	23,8
	40.0001 TL-80.000 TL	23	5,5
	80.001 TL-160.000 TL	53	12,7
	160,001 TL-320,000 TL	89	21,4
	320,001 TL ve Üstü	140	33,7
Yatırım Araçları	Vadeli Mevduat Hesabı	209	28,4
	Katılım Hesabı	24	3,3
	Döviz	28	3,8
	Hisse Senedi	94	12,8
	Tahvil	82	11,1
	Bono	65	8,8
	Katılım Fonları	43	5,8
	Yatırım Fonları	21	2,8
	Kripto Para	108	14,7
	Altın	63	8,5
Genel Toplam		416	100

Araştırmaya toplam 416 bireysel yatırımcı katılmıştır. Bunlardan %57'si erkek ve %43'ü kadındır. Yatırımcıların %9,1'i 18-30 yaşında, %25,5'i 31-35 yaşında, %30,3'ü 36-40 yaşında, %35,1'i 41 yaş ve



üzerindedir. Yatırımcıların %60,6'sı evli ve %39,4'ü bekârdır. Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların büyük çoğunluğu lisans (%51,9) ve lisansüstü (%27,9) mezunudur. Katılımcıların %18,8'inin geliri 17,500 TL ve altındadır, %20,7'sinin geliri 17,501-35,000 TL arasındadır, %22,1'inin geliri 35,001-52,500 TL arasındadır, %38,5'inin geliri de 52,501-70,000 TL arasında olup katılımcıların araştırmaya katılım oranlarının aylık gelir durumları arttıkça yükseldiği söylenebilir. Katılımcıların %7'si 1 yıldan az süredir, %16,6'sı 1-3 yıldır, %19,2'si 4-6 yıldır, %32,2'si 7-9 yıldır, %25'i 10 ve üzeri yıldır yatırım yaptığını belirtmiştir. Yatırımcıların %2,9'u 0 TL-20.000 TL, %23,8'i 20.001 TL-40.000 TL, %5,5'i 40.000 TL-80.000 TL, %12,7'si 80.001 TL-160.000 TL, %21,4'ü 160,001 TL-320,000 TL, %33,7'si 320,001 TL ve üstü portföye sahiptir. Yatırımcıların en çok tercih ettikleri finansal araçlara sırasıyla Vadeli Mevduat Hesabı (%28,4), Kripto Para (%14,7), Hisse Senedi (%12,8), Tahvil (%11,1), Bono (%8,8), Altın (%8,5), Katılım Fonları (%5,8), Döviz (%3,8), Katılım Hesabı (%3,3) ve Yatırım Fonları (%2,8) şeklindedir.

3.3. Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Araştırma verilerini toplamak için yüz yüze anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunda bireysel yatırımcıları tanımlayıcı 9 adet kapalı ve açık uçlu soru yer almıştır. İkinci bölümde; çalışanların nevrotik kişilik özelliklerini tespit etmek için Goldberg (1992) tarafından geliştirilen ve Türkçeye uyarlaması Ödemiş (2011) tarafından yapılan "Beş Faktör Kişilik Ölçeğinin Nevrotik Kişilik alt boyutu ile ilgili 10 madde kullanılmıştır. Söz konusu 10 madde, Sezici'nin (2022)'deki çalışmasından alınmıştır. Üçüncü bölümde; Grable ve Lytton (1999) tarafından geliştirilen Finansal Risk Algısı Ölçeği kullanılmıştır. 13 adet çoktan seçmeli sorudan oluşan bu ölçek, Orçun (2015) tarafından Türkçeye çevrilmiştir. 13 adet soruya verilen cevapların puanları toplandıktan sonra, her bir katılımcının "risk algısı skoru" hesaplanmaktadır. Bu çerçevede Grable ve Lytton (1999) 5 ayrı risk grubu belirlemiştir: 18 ve Altı=Düşük Risk Algısı (Muhafazakar Yatırımcı); 19-22=Ortalamanın Altında Risk Algısı; 23-28=Ortalama/Ölçülü Risk Algısı; 29-32=Ortalamanın Üstünde Risk Algısı; 33 ve Üstü=Yüksek Risk Algısı (Agresif Yatırımcı) olarak değerlendirilmektedir (Orçun, 2015, s.108). Anketin dördüncü bölümünde 10 maddelik Algılanan Stres Ölçeği yer almaktadır. Cohen ve Williamson (1988) tarafından geliştirilen bu ölçek 14 ifadeden oluşmaktadır. Türkçe uyarlama çalışması Erci (2006) tarafından yapılmıştır. Yapılan uyarlama çalışması sonucunda ölçek ifadeleri 10'a indirilmiştir.

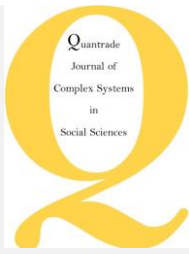
Bu çalışmada toplanan veriler SPSS ile analiz edilmiştir. Bu kapsamda öncelikle ölçeklerin yapısal geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir. Yapısal geçerlilik için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmıştır. Güvenirlik için Cronbach's Alpha katsayılarına bakılmıştır. İkinci aşamada bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özelliklerini, finansal risk algılarını ve algıladıkları stresi belirlemek için betimsel analizlerden biri olan aritmetik ortalamadan yararlanılmıştır. Üçüncü aşamada yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri, finansal risk algıları ve algıladıkları stres düzeyleri arasındaki ilişki Pearson Korelasyon analizi ile test edilmiştir. Dördüncü aşamada hipotezleri test etmek için SPSS ara yüzüne eklenen ve Andrew F. Hayes tarafından geliştirilen PROCESS_v4.2_beta eklentisiyle bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algıları üzerindeki etkisinde stresin aracılık rolüne bakılmıştır.

4. Bulgular

Bu kısımda ilk olarak ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik sonuçları verildikten sonra katılımcıların nevrotik kişilik özellikleri, algıladıkları stres ve finansal risk algılarına ilişkin aritmetik ortalama değerleri hesaplanmıştır ve daha sonra öncelikle değişkenler arasındaki ilişkilere bakılmış ve şartların sağlandığı tespit edildikten sonra aracılık testi yapılmıştır.

4.1. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenirlik Sonuçları

Araştırmada kullanılan nevrotik kişilik özellikleri ve algılanan stres ölçeğinin yapısal geçerliğini test etmek için AFA ve güvenilirliğini test etmek için Cronbach Alpha katsayıları analiz edilmiştir. Araştırmanın diğer



ölçeği olan finansal risk algısı ölçeği çoktan seçmeli bir ölçek olduğundan ve faktör analizi şartlarını sağlamadığından yapısal yönden geçerliliği test edilmemiştir. Bu çerçevede nevrotik kişilik özellikleri ile ilgili tespit edilen AFA ve güvenirlik sonuçları Tablo 2’de belirtilmiştir. Bireysel yatırımcılarından elde edilen verilere varimax rotasyonlu AFA testi uygulanmıştır. Ölçeğin KMO değeri 0,952 ve Bartlett değeri $p < 0,01$ olarak anlamlı çıkmıştır. Bu değere göre 416 kişiden toplanan veriler, AFA yapmak için yeterlidir. Gürbüz ve Şahin (2018) tek boyutlu yapılarda varyans açıklama oranının en az 0,30 olması gerektiğini belirtmektedir. Bu çerçevede nevrotik kişilik özellikleri ölçeğinin toplam varyans oranı %83,403 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2. Nevrotik Kişilik Özellikleri Ölçeğine İlişkin AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Nevrotik Kişilik	Faktör Yüğü
-Kolaylıkla mutsuz olurum	0,958
-Kolayca rahatsız olurum	0,932
-Kolaylıkla kızdırılabilirim.	0,932
-Ruh halim sık sık değışir.	0,921
-Çabuk strese girerim	0,917
-Ruh Halim oldukça değışkendir	0,909
-Sıkça hüzünlü hissederim	0,898
-Genellikle karamsarımdır.	0,895
-Bir şeyler için endişelenirim	0,894
-Zamanımın çoğunda rahat bir insanım	0,874
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,952
Bartlett testi: χ^2	0,000
Toplam Varyans Açıklama Oranı	83,403
Genel Cronbach’s Alpha (a)	0,978

Ölçek orijinal yapısında olduğu gibi tek boyutlu bir yapı göstermiştir. İfadelerin faktör yükleri $\geq 0,35$ olup veri setinin faktör yükleri de kabul edilir düzeyde bulunmuştur (Tabachnick ve Fidell, 2013). Ölçeğin genel güvenirlik katsayısı da $a=0,978$ oranında yüksek düzeyde güvenilir olduğu tespit edilmiştir (Akgül ve Çevik, 2003).

Tablo 3. Algılanan Stres Ölçeğine İlişkin AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Algılanan Stres	Faktör Yüğü
-Son bir ay içinde sizinle ilgili bir şeylerin yolunda gittiğini ne sıklıkta hissettiniz?	0,968
-Son bir ay içinde kişisel problemlerinizi çözebilecek gücünüze ne sıklıkta güvündünüz?	0,961
-Son bir ay içinde kendinizi hangi sıklıkta sinirli ve stresli hissettiniz?	0,956
-Son bir ay içinde kendi yaşamınızdaki en önemli şeyleri kontrol edemediğinizi hangi sıklıkta hissettiniz?	0,954
-Son bir ay içinde beklenmeyen bir şeyler olması nedeniyle ne sıklıkta altüst oldunuz?	0,954
-Son bir ay içinde birçok sorunun üstesinden geldiğinizi (pek çok şeye-yetebildiğinizi) ne sıklıkta düşündünüz?	0,949
-Son bir ay içinde kendi yaşamınızla ilgili olarak öfkenizi hangi sıklıkta kontrol ettiniz?	0,943
-Son bir ay içinde üstesinden gelemeyeceğiniz şeylere takılıp kalmanın zorluğunu ne sıklıkta hissettiniz?	0,931
-Son bir ay içinde yapmanız gereken tüm şeylerle ilgili olarak üstesinden gelemeyeceğinize ne sıklıkta inandınız?	0,917
-Son bir ay içinde kontrolünüzün dışında olan bir şeylerden dolayı hangi sıklıkta sinirlendiniz?	0,912
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,956
Bartlett testi:χ²	0,000
Toplam Varyans Açıklama Oranı	89,226
Genel Cronbach's Alpha (α)	0,986

Tablo 3'teki AFA bulguları; ölçeğin KMO değerinin 0,9843>0,60 ve Bartlett küresellik testinin $p<0,01$ düzeyinde anlamlı çıktığını göstermektedir. Bu değerlere göre 10 madde için toplanan verilerin faktör analizine uygun olduğu söylenebilir (Kan ve Akbaş, 2005). Ölçek, tek boyutlu bir yapı göstermekte olup toplam varyans açıklama oranı %89,226'dır. Sosyal bilimlerde varyansın en az %30 ve %50 arasında olmasının yeterli kabul edildiği (Scherer vd., 1988; Şen, 2025) göz önüne alınarak algılanan stres ölçeğinin varyans açıklama oranının oldukça yeterli olduğu söylenebilir. Ölçeğin faktör yük değerlerinin $\geq 0,35$ (Çokluk vd., 2016) olmasına dikkat edilmiştir. Bu çerçevede faktör yük değerlerinin de 0,35'ten büyük olduğu belirlenmiştir. Ayrıca güvenirlilik

katsayısının $>0,70$ (Kalaycı, 2010) olmasından hareketle algılanan stres ölçeğinin yüksek düzeyde güvenilir olduğu bulunmuştur.

4.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmanın bu kısmında; bireysel yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri, algıladıkları stres ve finansal risk algıları incelenmiştir. Yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri ve stres düzeyleri “1.00-1.80 = kesinlikle katılmıyorum/Hiçbir zaman; 1.81-2.60=katılmıyorum/Hemen hemen hiç; 2.61-3.40=kısmen katılıyorum/Bazen; 3.41-4.20=katılıyorum/Sıklıkla ve 4.21-5.00=kesinlikle katılıyorum/Çok Sık” (Özdamar, 2001) değer aralıkları dikkate alınarak yorumlanmıştır. Yatırımcıların risk algısı ise “18 ve Altı=Düşük Risk Algısı (Muhafazakar Yatırımcı); 19-22=Ortalamanın Altında Risk Algısı; 23-28=Ortalama/Ölçülü Risk Algısı; 29-32=Ortalamanın Üstünde Risk Algısı; 33 ve Üstü=Yüksek Risk Algısı (Agresif Yatırımcı)” değer aralıkları dikkate alınarak yorumlanmıştır (Orçun, 2015, s.108). Elde edilen bulgular Tablo 4’te görülebilmektedir.

Tablo 4. Nevrotik Kişilik, Algılanan Stres ve Finansal Risk Algısına İlişkin Bulgular

Değişkenler	n	Min.	Max.	$\bar{X}$	SS
Nevrotik Kişilik	416	1,00	5,00	3,160	1,306
Finansal Risk Algısı	416	13,00	52,00	35,141	11,742
Algılanan Stres	416	1,00	5,00	3,239	1,319

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların orta düzeyde nevrotik kişilik özellikleri gösterdikleri ($\bar{X}=3,16$) ve algıladıkları stresin ($\bar{X}=3,23$) orta düzeyde olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte yüksek risk algısına (agresif yatırımcı) ($\bar{X}=35,14$) sahip oldukları tespit edilmiştir.

4.3. İlişki Testine Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu kısmında; yatırımcıların nevrotik kişilik özellikleri, finansal risk algıları ve algıladıkları stres düzeyleri arasındaki ilişki Pearson Korelasyon analizi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 5’te görülebilmektedir.

Tablo 5. Değişkenler Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular

Pearson Korelasyon	Nevrotik Kişilik	Finansal Risk Algısı	Algılanan Stres
Nevrotik Kişilik	r	1	0,149**
	p	0,002	0,000
Finansal Risk Algısı	r	0,149**	1
	p	0,002	0,000
Algılanan Stres	r	0,973**	0,201**
			1

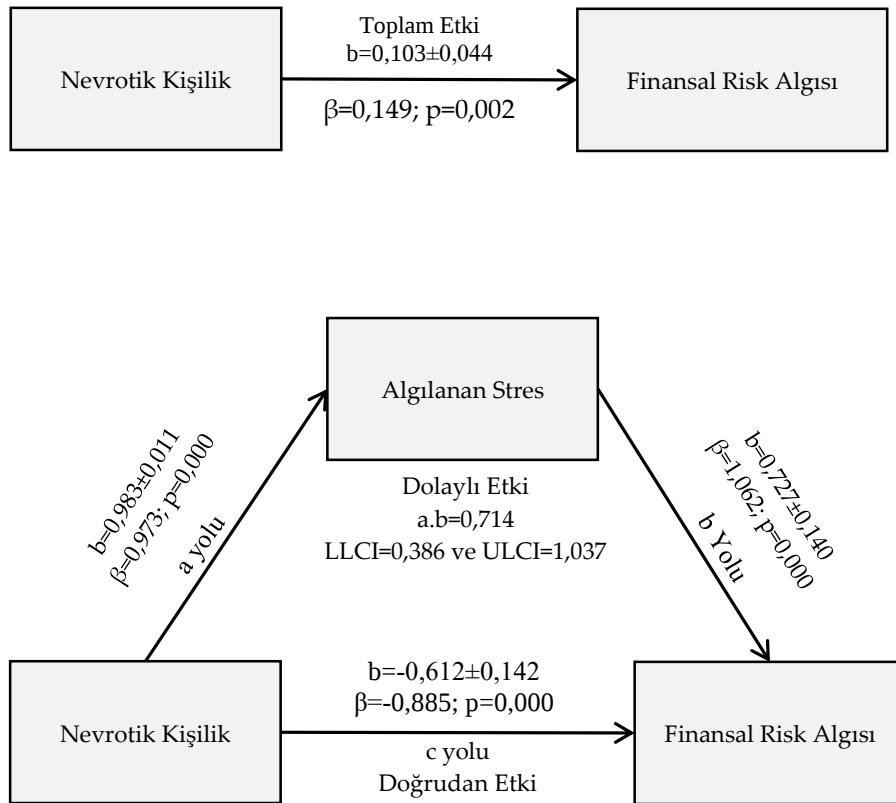
p	0,000	0,000
---	-------	-------

Not: **p<0.01

Nevrotik kişilik özelliği ile algılanan stres arasında **yüksek** düzeyde pozitif bir ilişki vardır [$r=0,973$; $p<0,001$]. Nevrotik kişilik özelliği ile finansal risk algısı arasında **çok zayıf** düzeyde pozitif bir ilişki vardır [$r=0,149$; $p<0,001$]. Ayrıca finansal risk algısı ile algılanan stres arasında **çok zayıf** düzeyde pozitif bir ilişki vardır [$r=0,201$; $p<0,001$]. Dolayısıyla her üç değişken arasında ilişki olduğu için aracılık testinin yapılabileceğine karar verilmiştir.

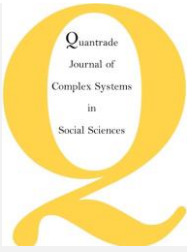
4.4. Aracılık Testine İlişkin Bulgular

Aracılık testi için Sobel, AMOS ve SPSS gibi araçlardan yararlanabilmektedir. Bu çalışmada SPSS ara yüzüne eklenen ve Andrew F. Hayes tarafından geliştirilen PROCESS_v4.2_beta eklentisiyle aracılık testi yapılmıştır. Şekil 2’de nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algısı üzerindeki etkisinde algılanan stresin aracılık rolüne ilişkin bulgular gösterilmiştir.



Şekil 1. Aracılık Testine İlişkin Bulgular

Şekil 2’de görüldüğü üzere; nevrotik kişilik özelliği finansal risk algısını %10,3 oranında etkilerken; algılanan stresi %98,3 oranında etkilemektedir. Bununla birlikte algılanan stres finansal risk algısını %72,7 oranında etkilemektedir. Nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısı üzerindeki etkisinde algılanan stres devreye girdiğinde nevrotik kişilik özelliklerinin etkisi ortadan kalkmamakla birlikte dolaylı etkisi %71,4 oranındadır. Nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısı üzerindeki etkisinde algılanan stres devreye



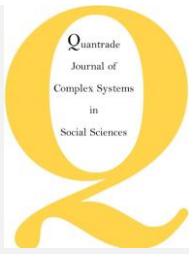
girdiğinde, nevrotik kişiliğin etkisi anlamlı düzeyde devam etmektedir (c yolu, $p < 0,05$). Bu nedenle, algılanan stres değişkeni kısmi aracılık rolü oynamaktadır. Buna göre; çalışmanın **H1, H2, H3 ve H4** hipotezlerinin kabul edildiği belirlenmiştir.

Bu bulgular, literatürde yer alan benzer çalışmalarla kıyaslandığında bazı paralellikler ve farklılıklar göstermektedir. Örneğin, Oehler ve Wedlich (2018)'in çalışmasında, nevrotik bireylerin riskten daha fazla kaçındığı, dolayısıyla risk algılarının da yüksek olabileceği ifade edilmiştir. Bu durum, nevrotikliğin bireylerin risk algısını doğrudan etkileyen bir faktör olduğuna yönelik bulgumuzu destekler niteliktedir. Benzer şekilde, Aren ve Hamamcı (2020) nevrotikliğin riskten kaçınma eğiliminin önemli bir belirleyicisi olduğunu ve riskli yatırım niyetini azalttığını ortaya koymuşlardır. Çalışmamızda da nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algısına etkisinin altını çizerken, bu ilişkinin algılanan stres yoluyla dolaylı olarak daha belirgin hale geldiğini göstermemiz, bu bulguları tamamlayıcı niteliktedir. Yine Fachrudin ve Latifah (2022)'nin çalışması, nevrotik bireylerin finansal davranış ve kişisel finansal sıkıntılar üzerindeki etkisini vurgulamış ve nevrotiklik düzeyi yüksek bireylerin yatırım kararlarında daha az cesur davranma eğiliminde olduklarını göstermiştir. Çalışmamızda nevrotikliğin algılanan stres aracılığıyla risk algısını artırdığı bulgusu, nevrotik bireylerin riskli yatırım kararlarından kaçınmalarının altında yatan psikolojik mekanizmalara ışık tutmaktadır. Diğer bir çalışmada ise Bashir vd. (2013) nevrotikliğin bireylerin riskten kaçınma eğilimi ile ilişkili olduğunu ve davranışsal önyargılara yol açtığını belirtmişlerdir. Bu bulgu, çalışmamızda algılanan stresin nevrotik kişilik özellikleri üzerindeki aracılık rolü ile tutarlı olup, bireylerin risk algılarının şekillenmesinde stresin belirgin bir aracı olduğunu göstermektedir. Son olarak, Rodrigues ve Gopalakrishna (2023), nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk toleransı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmamızdaki bulgular, risk toleransına kıyasla daha algısal bir boyut olan risk algısında nevrotikliğin etkisine odaklanmakta ve bu etkinin algılanan stresle pekiştiğini göstermektedir.

5.Sonuç

Bu çalışmada nevrotik kişiliğe sahip bireylerin finansal risk algısı üzerindeki etkisini anlamak için stresin rolüne odaklanılmıştır. Finansal karar alma süreçlerini etkileyen psikolojik faktörleri tanımak önemlidir. Kişilik özellikleri, özellikle nevrotiklikle ilişkili olanlar, bireylerin finansal riskleri nasıl algıladıklarını ve bu riskleri nasıl yönettiklerini önemli ölçüde etkileyebilir. Bu çalışmada, nevrotik bireylerin finansal risklere nasıl tepki verdiğini ve stresin bu dinamiği nasıl etkilediği incelenerek literatürdeki önemli bir boşluğun giderilmesi amaçlanmıştır.

Araştırma bulguları, nevrotik kişilik özelliği yüksek bireylerin finansal risk algılarının daha yoğun olduğunu göstermiştir. Ayrıca stresin, nevrotiklik ile finansal risk algısı arasındaki ilişki üzerinde kısmi bir aracılık etkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Çalışmada bireysel yatırımcıların, orta düzeyde nevrotik kişilik özelliği gösterdikleri ve algıladıkları stresin orta düzeyde olduğu belirlenmiştir ve bununla birlikte yüksek risk algısına (agresif yatırımcı) sahip oldukları tespit edilmiştir. Çalışmada; nevrotik kişilik özelliği ile algılanan stres ve finansal risk algısı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca finansal risk algısı ile algılanan stres arasında pozitif bir ilişki vardır. Nevrotik kişilik özelliği finansal risk algısını %10,3 oranında etkilerken; algılanan stresi %98,3 oranında etkilemektedir. Bununla birlikte algılanan stres finansal risk algısını %72,7 oranında etkilemektedir. Nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısı üzerindeki etkisinde algılanan stres devreye girdiğinde nevrotik kişilik özelliklerinin etkisi ortadan kalkmamakla birlikte dolaylı etkisi %71,4 oranındadır. Bu durumda nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algısı üzerindeki etkisinde algılanan stresin kısmi aracılık rolüne sahip olduğu tespit edilmiştir. Yine yapılan demografik analizlere göre kadın katılımcıların erkeklere kıyasla daha yüksek finansal risk algısına sahip olduğu ve yaş ilerledikçe risk algısının azaldığı ortaya konmuştur. Eğitim düzeyi ve gelir seviyesinin de risk algısı üzerinde belirgin etkiler doğurduğu gözlenmiştir. Özellikle yüksek gelir gruplarında stres seviyelerinin daha düşük olduğu bulunmuştur. Aracılık testine ilişkin elde edilen bulgulara göre nevrotik kişilik özelliğinin finansal risk algısı üzerindeki doğrudan etkisinin anlamlı olduğunu ve stresin bu etkide kısmi bir aracı rol üstlendiğini doğrulamıştır. Bu bulgular,



stresin nevrotik bireylerde finansal karar verme sürecini daha karmaşık hale getirdiğini göstermektedir. Bu sonuçlar, bireysel yatırımcı davranışlarının daha iyi anlaşılmasına yönelik önemli veriler sunmaktadır.

Bireylerin nevrotik kişilik özelliklerinin finansal risk algısı üzerindeki etkisi, stresin aracılık rolüyle daha da derinleştiği anlaşılmaktadır. Nevrotik kişiliğe sahip bireyler; stresli bir durumda olduklarında finansal riskleri daha tehdit edici algıladıkları için yapacakları yatırımlarda daha temkinli ve riskten kaçınan bir tavır sergilemektedirler. Bu durum bireylerin finansal başarılarını olumsuz yönde etkileyebilir ve fırsatları kaçırmalarına neden olabilir. Bu nedenle nevrotik kişilik yapısına sahip olan bireylerin stres yönetimi konusunda daha dikkatli olmaları finansal karar alma süreçlerinde sağlıklı ve dengeli sonuç elde etmelerini kolaylaştırır. Özellikle stresin finansal karar alma süreçlerindeki rolünü anlamak, bireylerin kişilik özelliklerine göre stratejiler geliştirilmesi açısından kritik bir öneme sahiptir. Nevrotik kişiliğe sahip bireylerin stresle başa çıkma becerileri geliştirmesi ve risk algılarını daha iyi yönetebilmeleri nispeten daha bilinçli finansal karar almalarını mümkün kılacaktır.

Bu çalışma, yalnızca belirli bir coğrafi bölgede (Kastamonu) gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle bulguların genellenebilirliği sınırlıdır. Ayrıca stres ve nevrotiklik gibi öznel kavramlar, bireylerin öz değerlendirmelerine dayandığı için yanlılık içerebilir. Uzun dönemli veriler veya farklı kültürlerde yapılacak çalışmalar, bu sınırlamaların üstesinden gelebilir. Gelecekte yapılacak araştırmalarda stres değişkenine ek olarak öz yeterlilik, duygusal zeka, bilişsel çarpıtmalar gibi diğer psikolojik faktörlerin de aracılık veya düzenleyici değişken olarak incelenmesi, daha bütüncül bir anlayış sağlayabilir (Ulusoy ve Civek,2021). Ayrıca, bu tür çalışmaların farklı kültürel bağlamlarda, ekonomik sistemlerde veya piyasa dinamikleri altında tekrarlanması, elde edilen sonuçların genellenebilirliğini güçlendirecektir. Bununla birlikte, deneysel yöntemler ya da simülasyon tabanlı deneysel tasarımlar kullanılarak bireylerin finansal karar alma süreçlerinde verdikleri anlık tepkilerin ve bilişsel-davranışsal eğilimlerin daha derinlemesine analiz edilmesi de önerilmektedir. Son olarak, boylamsal çalışmalar ile karar alma süreçlerindeki psikolojik değişimlerin zaman içerisindeki etkisi de incelenerek nedensellik ilişkileri daha sağlıklı şekilde ortaya konabilir.

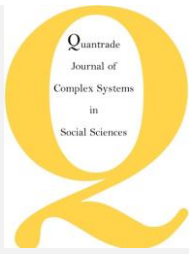
Bu çalışmanın bulguları, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde psikolojik faktörlerin, özellikle stresin, belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda, finansal sistemde yer alan politika yapıcılar ve yerleşik kurumlar için çeşitli öneriler sunulabilir. Öncelikle, finansal okuryazarlık programlarına psikolojik dayanıklılık bileşenleri entegre edilmeli; stres yönetimi, duygusal regülasyon ve öz farkındalık gibi beceriler kazandırılarak yatırım kararlarının daha sağlıklı biçimde alınması desteklenmelidir. Yatırım danışmanlığı hizmetlerinin yalnızca rasyonel analizlere değil, bireylerin psikolojik profillerine de duyarlı hale getirilmesi; özellikle yüksek stres düzeyine sahip bireyler için destekleyici karar ortamlarının oluşturulması önem arz etmektedir. Ayrıca, merkez bankaları ve düzenleyici kurumlar, özellikle ekonomik kriz dönemlerinde yatırımcı davranışlarını değerlendirirken yalnızca makroekonomik göstergeleri değil, psikolojik stres düzeylerini de göz önünde bulundurmalıdır. Son olarak finansal teknoloji (FinTech) platformlarının, kullanıcılarına sunduğu karar destek sistemlerine bilişsel yük azaltıcı araçlar (örneğin uyarılar, karar çerçeveleme önerileri) entegre ederek stresin olumsuz etkilerini en aza indirmesi önerilmektedir.

Araştırmanın Etik Boyutu

Araştırmanın gerçekçi ve etik olarak ihtiyaca cevap verebilecek şekilde tasarlanmasında; araştırmada kullanılan verilerin elde edilmesine, sonlandırılmasına ve çalışma sonuçlarının yayınlanmasında dürüst bir şekilde davranıldığı beyan edilmiştir. Araştırmada etik kurulu alınmasına gerek bulunmamaktadır. Çalışmada etik kurul gerektiren bir araştırma yapılmamıştır.

Bilgilendirilmiş Onam

Çalışmaya katılan bireylere bilgilendirilmiş onam alınmasına gerek yoktur. Bu çalışmamızda insanlar üzerine bir bilgilendirme yapılmadı.



Yazar Katkıları

Fikir/Kavram: E.Y.; Tasarım ve dizayn: E.Y.; Denetleme/Danışmanlık: E.Y.; Kaynaklar: E.Y.; Veri toplama ve/veya işleme: E.Y.; Analiz ve/veya yorum: E.Y.; Literatür tarama: E.Y.; Yazıyı yazan: E.Y.; Eleştirel inceleme: E.Y.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar çıkar çatışması bildirmemektedir.

Araştırma Desteği

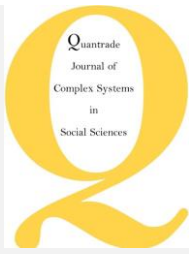
Çalışmayı maddi olarak destekleyen kişi/kuruluş yoktur.

Beyanlar

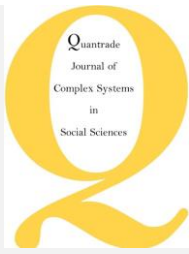
Çalışma herhangi bir kongrede sunulmamıştır.

KAYNAKÇA

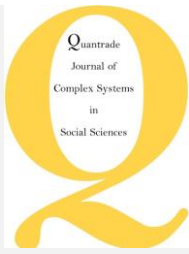
- Agarwal, V., Ghosh, P., & Zhao, H. (2019). Extreme Stress and Investor Behavior: Evidence from a Natural Experiment. *SPGMI: Compustat Fundamentals (Topic)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3445135>.
- Ahmad, F. (2020), "Personality traits as predictor of cognitive biases: moderating role of risk-attitude", *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol. 12 No. 4, pp. 465-484. <https://doi.org/10.1108/QRFM-10-2019-0123>
- Akalın, G., & Dilek, S. (2007). Belirsizlik altında firma kararlarının incelenmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 45-61
- Akgül, A. & Çevik, O. (2003). *İstatistiksel analiz teknikleri, SPSS'te işletme yönetimi uygulamaları*. Ankara: Emek Ofset Ltd. Şti.
- Akgüneş, A. O. (2021). Beş Temel Kişilik Özelliğinin Finansal Risk Alma ve Riskten Kaçınma Davranışları Üzerine Etkisi: Z Kuşağı Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, Yıl: 2021, Cilt: 12, Sayı: 29, 80-91.
- Aren, S., & Hamamci, H. (2020). Relationship between risk aversion, risky investment intention, investment choices: Impact of personality traits and emotion. *Kybernetes*, 49, 2651-2682. <https://doi.org/10.1108/k-07-2019-0455>.
- Aydın, İ. (2008). *İş Yaşamında Stres*. Ankara: Pegem Akademi.
- Barlow, D. H.; Curreri, A. J.; Woodard, L. S. (2021). Neuroticism and disorders of emotion: A new synthesis. *Curr. Dir. Psychology Science.*, 30, 410–417.
- Bashir, T., Azam, N., Butt, A. A., Javed, A., & Tanvir, A. (2013). Are behavioral biases influenced by demographic characteristics & personality traits? Evidence from Pakistan. *European Scientific Journal*, 9(29).
- Brooks, C., & Williams, L. (2021). The impact of personality traits on attitude to financial risk. *Research in International Business and Finance*. <https://doi.org/10.1016/J.RIBAF.2021.101501>.
- Burger, J. M. (2006). *Kişilik*. Kaknüs Yayınları, İstanbul
- Chen, L. Liu, X. Weng, X. Huang, M. Weng, Y. Zeng, H. Li, Y. Zheng, D. Chen, C. (2023). The Emotion Regulation Mechanism in Neurotic Individuals: The Potential Role of Mindfulness and Cognitive Bias. *International Journal of Environmental Research and Public Health* VL - 20 IS - 2 SN- 1660-4601
- Cook, Vivian D., 2005. "An Investigation Of The Construct Validity Of The Big Five Construct Of Emotional Stability In Relation To Job Performance, Job Satisfaction An Career Satisfacion", *The University Of*



- Tennessee, Phd Dissertation, Knoxville, UMI
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2016). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve LISREL uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Debbik, K. S. (2024). Sosyal Medyada Yer Alan Haberlerin ve Olumsuz Paylaşımların İş Tatmini Üzerine Etkisi: Türkiye’de Alan Araştırması. *Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences*, 6(2), 130-139.
- Dervishaj, B., & Cakerri, L. (2022). A Study of the Determinance of the Type of Personality in Albanian Individual Investor Decision-Making. *European Journal of Business and Management Research*. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.3.1407>.
- Doğan, T. (2013). Beş faktör kişilik özellikleri ve öznel iyi oluş. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 56-64.
- Eren, E. (2010). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Erci, B. (2006). Reliability and validity of the Turkish version of perceived stress scale. *Atatürk Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 9 (1), 58-63.
- Etbiga, R. (2023). Behavioral Management And Behavioral Economics: Evaluation of the Executive in Terms of Corporate Leadership Role and Individual Investor Role. *Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences*, 5(1), 45-51.
- Fachrudin, K. A., & Latifah, S. (2022). Relationship between individual characteristics, neurotic personality, personal financial distress, and financial behavior. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2105565.
- Ferjančić, U., Bajrović, F., & Valentinčić, A. (2024). Effects of Neuroticism–Anxiety and Sociability Personality Traits on the Relationship Between Testosterone and Risk Propensity in Finance. *Economic and Business Review*, 26(3), 184-195.
- Fırat, E., & Kurtoğlu, R. (2015). Finans dünyasının krizler karşısındaki belirsizliği davranışsal ekonomi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 87-102.
- Gelman, S., & Kliger, D. (2021). The effect of time-induced stress on financial decision making in real markets: The case of traffic congestion. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 185, 814-841.
- Gençtan, E. (2015). Psikodinamik psikiyatri ve normal dışı davranışlar. Metis Yayınları, İstanbul.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the big-five factor structure. *Psychological Assessment*, 4 (1), 26-42.
- Grable, J. ve Lytton, R. H. (1999). Financial risk tolerance revisited: The development of a risk assessment instrument. *Financial Services Reviews*, 8: 163-181.
- 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.
- Güçlü, N. (2001). Stres Yönetimi. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21(1).
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe-Yöntem-Analiz*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Helversen, B., & Rieskamp, J. (2013). Does the Influence of Stress on Financial Risk Taking Depend on the Riskiness of the Decision?. *Cognitive Science*, 35, 1546-1551. <https://doi.org/10.5167/UZH-135891>.
- Hankin, Benjamin, Lakdawalla Z., Carter L., Abela J., Adams P., “Are Neuroticism, 2007, Cognitive Vulnerabilities And Self Esteem Overlapping Or Distinct Risks For Depression? Evidence From Exploratory And Confirmatory Factor Analyses”, *Journal Of Social And Clinical Psychology*, Vol 26, No 1, pp.26–63
- Hoerger, M., Chapman, B., & Duberstein, P. (2016). Realistic affective forecasting: The role of personality. *Cognition and Emotion*, 30, 1304 - 1316. <https://doi.org/10.1080/02699931.2015.1061481>.
- Jacobs, N., Os, J., Derom, C., Thiery, E., Delespaul, P., & Wichers, M. (2011). Neuroticism explained? From a non-informative vulnerability marker to informative person-context interactions in the realm of daily life.. *The British journal of clinical psychology*, 50 1, 19-32 . <https://doi.org/10.1348/014466510X491397>.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 263-292.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.



- Kan, A. ve Akbaş, A. (2005). Lise öğrencilerinin kimya dersine yönelik tutum ölçeği geliştirme çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 227-237.
- Karakaya, S. (2021). *Nevrotik kişilik örgütlenmesi olan bireylere uygulanan sanat psikoterapisinin ego işlevleri, duygu-düzenleme, kişilerarası ilişki tarzlarına etkisi.* (Doktora Tezi) İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.
- Kavas, Y. B., & Medetoğlu, B. (2023). Finansal Risk Toleransında Demografik Farklılıklar. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(4), 427-441.
- Kırcaali-İftar, G. (1999a). Bilim ve araştırma. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Ed.; A. A. Bir, ss.1-10, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını No: 1081.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610.
- Kuhnen, C., Samanez-Larkin, G. ve Knutson, B. (2011). Serotonergic Genotypes, Neuroticism, and Financial Choices. *PLoS ONE* 8(1): e54632. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0054632>
- Lisowski, O., & Grajek, M. (2023). The role of stress and its impact on the formation of occupational burnout. *Journal of Education, Health and Sport*. <https://doi.org/10.12775/jehs.2023.13.05.012>.
- Loewenstein, G., Weber, E. U., Hsee, C. K. ve Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267-286.
- Luo, J., Zhang, B., Cao, M., & Roberts, B. (2022). The Stressful Personality: A Meta-Analytical Review of the Relation Between Personality and Stress. *Personality and Social Psychology Review*, 27, 128 - 194. <https://doi.org/10.1177/10888683221104002>.
- Martinez, M. Thomas, 2005, "A Correlational Study Between The MMPI-2, PSY-5 And The 16PF Global Factors", Azusa Pacific University, Phd Dissertation, California, UMI
- Moueed, A., & Hunjra, A. (2020). Use anger to guide your stock market decision-making: results from Pakistan. *Cogent Economics & Finance*, 8. <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1733279>.
- Oehler, A., & Wedlich, F. (2018). The Relationship of Extraversion and Neuroticism with Risk Attitude, Risk Perception, and Return Expectations. *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics*, 11, 63–92. <https://doi.org/10.1037/npe0000088>.
- Orçun, Ç. (2015). *Bireysel yatırımcının finansal risk algısı üzerine bir araştırma* (Doktora tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Ormancı, G., Civek, F. ve Ulusoy, T. (2022). "Bireysel Yatırımcıların Kararlarında Davranışsal Finans Eğilimlerinin İncelenmesine Yönelik Ampirik Bir Çalışma", *International Journal of Disciplines Economics ve Administrative Sciences Studies*, (e-ISSN:2587-2168), Vol:8, Issue:48; pp: 908-917
- Ödemiş, S. N. (2011). *Beş faktör kişilik özelliklerinin üretkenlik karşıtı davranışlar üzerine etkileri: Bir araştırma* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özdamar, K. (2001). *Spss ile biyoistatistik*, 4. Basım, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özkahveci, E., Civek, F., Ulusoy, T. (2023) Bireysel Yatırımcıların Gelişmeleri Kaçırma korkusu ve İmprinting Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Dair Bir Alan Araştırması, *Geleceğin Bankacılığına Doğru*, Türkiye Bankalar Birliği - Scala Yayıncılık ISBN: 978-625-6478-05-3
- Özkan, Ç., Yumuk Günay, G., & Demiralay, T. (2020). Kişilik özellikleri, hizmet verme yatkınlıkları ve sosyal kaytarma davranışları arasındaki ilişkiler: Trakya bölgesi konaklama işletmeleri üzerinde bir araştırma. *Trakya Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 9(2), 165-184.
- Porcelli, A., & Delgado, M. (2009). Acute Stress Modulates Risk Taking in Financial Decision Making. *Psychological Science*, 20, 278 - 283. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02288.x>.
- Rodrigues, C., & B.v, G. (2023). Financial risk tolerance of individuals from the lens of big five personality traits – a multigenerational perspective. *Studies in Economics and Finance*. <https://doi.org/10.1108/sef-01-2023-0013>.
- Ruiz-Caballero, J., & Bermúdez, J. (1995). Neuroticism, mood, and retrieval of negative personal memories.. *The Journal of general psychology*, 122 1, 29-35 . <https://doi.org/10.1080/00221309.1995.9921219>.
- Saraç, M. ve Kahyaoğlu, M. B. (2011). Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*. 5(2): 135-157



- Salameh, A., Akhtar, H., Gul, R., Omar, A., & Hanif, S. (2022). Personality Traits and Entrepreneurial Intentions: Financial Risk-Taking as Mediator. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.927718>.
- Scherer, R. F., Wiebe, F. A., Luther, D. C. & Adams, J. S. (1988). Dimensionality of coping: factor stability using the ways of coping questionnaire. *Psychological Reports*, 62 (3), 763-770.
- Segal, D. L., Marty, M. A.; Meyer, W. J., Coolidge, F.L. (2012). Personality, suicidal ideation, and reasons for living among older adults. *J. Gerontol. Ser. B* 67, 159–166.
- Sezici, E. (2022). Nevrotik kişilik özelliğinin rol davranışı üzerindeki etkisinde işyerinde dışlanmanın aracılık rolü. *Uluslararası Türk Kültür Coğrafyasında Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (1), 51-64.
- Sulaiman, E. K. (2012). An empirical analysis of financial risk tolerance and demographic features of individual investors. *Procedia Economics and Finance*, 2, 109-115. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00070-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00070-6)
- Somer, O. (1998). Türkçe’de kişilik özelliği tanımlayan sıfatların yapısı ve beş faktör modeli. *Türk Psikoloji Dergisi*, 13, 17-32.
- Şen, A. T. (2025). Dijital vatandaşlık: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 108-128.
- Şenkardeşler, R. A. (2016). Belirsizlik ve risk altında karar alma problemini geleneksel ve davranışsal finans perspektiflerinden değerlendirme. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 360-379.
- Şimşek, M. Ş., Akgemci, T. ve Çelik, A. (2008). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tabachnick, B. G. ve Fidel, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. USA: Pearson Education Limited.
- Tatar, A. (2018). Çok Boyutlu Kişilik Envanterinin Geliştirilmesi: Madde Seçimi ve Faktör Yapısının Oluşturulması. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 19 (Ek sayı:2), 5-13.
- Tyrer, P., Tyrer, H., & Guo, B. (2016). The General Neurotic Syndrome: A Re-Evaluation. *Psychotherapy and Psychosomatics*, 85, 193 - 197. <https://doi.org/10.1159/000444196>.
- Turgut, G. (2022). Mobbing algısının tükenmişlik düzeyi ve bilişsel deformasyona etkisinde nevrozizm düzeyinin ve bilişsel esneklik düzeyinin rolünde terapötik uygulamanın etkisi: Terapi uygulaması öncesi ve sonrasında ilgili nicel ve nitel bir araştırma. (Doktora Tezi). İstanbul Okan Üniversitesi, İstanbul.
- Ulusoy, T., & Civek, F. (2021). Determining the effect of emotional intelligence in investment decisions in sustainable finance. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 7(52), 2830-2836.
- Watson, D., & Naragon-Gainey, K. (2014). Personality, Emotions, and the Emotional Disorders. *Clinical Psychological Science*, 2, 422 - 442. <https://doi.org/10.1177/2167702614536162>.
- Weinstock, L., & Whisman, M. (2006). Neuroticism as a common feature of the depressive and anxiety disorders: a test of the revised integrative hierarchical model in a national sample.. *Journal of abnormal psychology*, 115 1, 68-74 . <https://doi.org/10.1037/0021-843X.115.1.68>.
- Vanderpal, G., & Brazie, R. (2022). Influence of Basic Human Behaviors (Influenced by Brain Architecture and Function), and Past Traumatic Events on Investor Behavior and Financial Bias. *Journal of Accounting and Finance*. <https://doi.org/10.33423/jaf.v22i2.5137>.
- Yılmaz, D. (2007). I. Uluslararası Risk Yönetimi Zirvesi Açılış Konuşması, İstanbul.
- Yüksel, H. (2014). Çalışma Yaşamı ve Stres Kavramı: Durumsal Bir Yaklaşım. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(3), 109-131.