

Davranışsal Finasta Bilişsel Yansıma ve Karar Vermede Z Kuşağının Eğilimleri

Nevra Yıldırım¹, Sevgi Bal², Fadime Alp³, Kamola Bayram⁴

Received: 06.05.2021

Accepted: 14.07.2021

Type: Research Article

Özet

Geleneksel ekonomide insanların karar vermelerinde rasyonel tutumlarının belirleyici olduğu tezi kabul edilmekteydi. Ancak son yıllarda davranışsal finans kapsamında yapılan bilimsel çalışmalarda bu tezin aksine, insanların karar vermelerinde “çerçeveleme”nin belirgin bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bilindiği üzere çerçeveleme; bir konuyu karşıdakine sunuş şekline bağlı olarak o kişinin kararında meydana gelen değişikliktir. Bunun yanı sıra verilen kararlarda kişinin düşünce şekli, Analitik veya Sezgisel, de önemli rol oynamaktadır. Zira Analitik düşünce yapısına sahip olan bireylerin Sezgisel düşünce yapısına sahip olan bireylere kıyasla çerçevelenmelerin etkisinde daha az kaldıkları ve rasyonel karar almada daha başarılı oldukları gözlemlenmiştir.

Bu çalışmaya temel teşkil eden anket verileri Konya ilinde yaşayan, Z kuşağı mensubu (1997 yılından sonra dünyaya gelmiş olan) bireylerin verdikleri cevaplardan elde edilmiştir. Anketler; özel lise, devlet tabanlı Spor Lisesi ve Anadolu İmam Hatip Lisesi olmak üzere farklı okullarda öğrenim gören lise öğrencileri arasından rastgele örnekleme yoluyla seçilmiş yaklaşık 300 öğrenciye uygulanmış, öğrencilerin Sezgisel ya da Analitik düşünce yapısına sahip oldukları, Prof. Shane Frederick (2005) tarafından geliştirilen Bilişsel Yansıma Testi (Cognitive Reflection Test) kullanılarak belirlenmiş, ardından öğrencilerin düşünce yapılarına göre risk tercihlerinin değişip değişmeyeceğini ölçmek amaçlanmıştır. Bunların yanı sıra demografik değişkenlerin öğrencilerin karar vermeleri üzerinde etkili olup olmayacağı veya bu değişkenler ile kişilerin düşünce yapıları arasında bir ilişki kurulup kurulamayacağı incelenmiştir. Yapılan incelemeler neticesinde Z Kuşağından elde edilen bulgular daha önceki çalışmaların sonuçları ile örtüşmemiştir. Sezgisel ve Analitik düşünce yapısına sahip öğrenciler pozitif çerçevenilmiş sorularda beklenen yanıtları vermişlerse de negatif çerçevenilmiş sorulara gelindiğinde düşünce yapısı fark etmeksizin tercihlerini beklenenin tam aksi yönünde yapmışlardır.

Anahtar Kelimeler: Çerçeveleme, Z kuşağı, Bilişsel Yansıma Testi (CRT).

Jel Kodu: D01, D81, D91

¹ yildirimnevr@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3627-8795

² sevgi.bal.97@gmail.com ORCID: 0000-0001-5385-1528

³ fadime@outlook.com ORCID: 0000-0001-9195-2610

⁴ KTO Karatay Üniversitesi (Dr. Öğr. Üyesi), kamola.bayram@karatay.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2765-5552

Cognitive Reflection in Behavioral Finance and Trends of Generation Z in Decision Making

Received: 06.05.2021

Accepted: 14.07.2021

Type: Research Article

Abstract

The traditional economy assumes that people's rational attitudes are determinant in their decision making. However, in recent years, scientific studies conducted within the scope of behavioral finance have shown that, contrary the assumption above, "framing" has a significant effect on people's decision making. Framing refers to the changes in the decision making process depending on the way of subject's presentation. In addition, the way of thinking of an individual, 'analytical' or 'intuitive', also plays an important role in the decision making process. It has been observed that individuals with analytical mindset are less influenced by framing and are more successful in making rational decisions compared to individuals with intuitive thinking.

The survey was conducted in Konya among members of the Generation Z (born post 1997). Nearly, 300 high school students selected by random sampling studying in various schools, including private high school, state-owned Sports High School and Anatolian Imam Hatip (Religious) High School. The Cognitive Reflection Test (CRT) developed by Shane Frederick (2005) was used to identify whether the students have analytical or intuitive thing, and then the study analyses whether the risk preferences of the students would change according to their way of thinking. In addition to these, it has been examined whether demographic variables can be related to students' decision making or whether a relationship can be established between these variables and people's mindsets. As a result of the analyses, the findings obtained from Generation Z did not coincide with the results of previous studies. Although the students with the intuitive and analytical mindset gave the expected answers in the positively framed questions, they made their choices in the opposite direction of what was expected when it came to the negatively framed questions, regardless of their mindset.

Keywords: Framing, Analytical thinking mode, Intuitive thinking mode, Z generation, Cognitive Reflection Test (CRT).

Jel Code: D01, D81, D91

Giriş

Prof. Frederick, 2005 yılında yayınladığı *Cognitive Reflection and Decision Making* (Bilişsel Yansıma ve Karar Verme) isimli makalesinde, katılımcılarına CRT (Bilişsel Yansıma Testi /Cognitive Reflection Test) adını verdiği IQ testi uygulamış ve kişilerin verdikleri cevaplara göre düşünce sistemlerini belirlemeyi amaçlamıştır. CRT'nin ardından kişilere sonuçları aynı olan ancak farklı çerçevelenmiş sorular yöneltilmiş ve farklı düşünce sistemlerine sahip kişilerin tercihlerini incelemiştir. Bu araştırmadan çıkan sonuca göre, Sistem 1 (sezgisel düşünce yapısına sahip bireyler) mensupları çerçevelenmenin etkisinde kalmışlardır. Ancak Sistem 2 (analitik düşünce yapısına sahip olan bireyler) mensupları çerçevelenmenin etkisinde kalmamışlardır (Frederick, 2005).

Çalışmanın odak noktası olan Z kuşağı mensuplarının birçoğu henüz üniversiteden mezun olup çalışma hayatına dahi adım atmamış bireylerdir. Dünyada Z Kuşağı üzerine yapılmış çalışma sayısı çok değildir. Bu sebeple Z Kuşağı için “geleceğin gizemli çocukları” nitelmesi yerinde olacaktır. Ayrıca kendinden öncekilerin aksine Z Kuşağı, teknolojinin içine doğmuş bir kuşaktır. Bu da verdikleri kararların diğer kuşaklara göre farklılaşacağını düşündürmektedir (Kavalcı & Ünal, 2016). Bu ve benzeri sebeplerden ötürü Z Kuşağı çeşitli yönleri itibarıyla araştırılması gereken bir kuşaktır.

Bu çalışmada, Prof. Frederick'in 2005 yılında yayınladığı makale ve anket baz alınmıştır. Ancak kitlenin Z Kuşağına mensup öğrencilerden seçilmiş olması çalışmanın özgün niteliğini oluşturmaktadır. Amaç, geleceğin mimarı olacak olan jenerasyonun kararlarını davranışsal finans açısından incelemek, karar alırken düşünce sistemlerinin gerektirdiği şekilde çerçevelenmelerin etkisinde kalıp kalmadıklarını analiz etmektir. Konya ilinde farklı liselerde eğitim görmekte olan rastgele örneklem yoluyla seçilmiş 300 öğrenciye çalışmanın ilerleyen bölümlerinde verilmiş olan anket soruları yöneltilmiş, öncelikle öğrencilerin Sistem 1 odaklı mı yoksa Sistem 2 odaklı mı düşündükleri tespit edilmiştir. Ardından öğrencilere negatif ve pozitif çerçevelenmiş sorular yöneltilerek düşünce sistemlerinin tercihleri üzerinde etkisi olup olmayacağını saptanması amaçlanmıştır. Z Kuşağı, kendilerine yöneltilen pozitif çerçevelenmiş sorulara önceki çalışmalar ile benzeşen cevaplar vermişse de negatif çerçevelenmiş sorularda yapılan tercihler öncekilerin aksi yönde olmuştur. Ayrıca anketlerde demografik sorulara da yer verilmiş, bu değişkenlerin karar verme üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

1. Temel Kavramlar

1.1. Düşünce Sistemleri

Daniel Kahneman, *Hızlı ve Yavaş Düşünme* isimli kitabında insanların iki sisteme sahip olduklarını belirtir ve bu düşünce şekillerini Sistem 1 ve Sistem 2 şeklinde isimlendirir. Sistem 1; neredeyse hiç çaba sarf etmeden yaptığımız işlerdir. Beynimiz bunları herhangi bir dikkate ihtiyaç duymadan kendiliğinden/istem dışı yapar ve bu çok hızlı gerçekleşir. Örneğin, bildiğimiz bir dilde konuşmak, konuşulanları anlamlandırmak, billboard yazılarını okumak,

ani bir ses duyduğumuzda sesin kaynağına yönelmek gibi... (Kahneman, 2018). Sistem 2 devredeyken, bilinç, ilgi ve dikkat seviyesi daha yüksektir. Örneğin gürültülü bir ortamda tek kişinin sesine odaklanmak, topluluk içinde davranışlarınızı kontrol etmeye çalışmak, çift rakamlı sayıları akıldan çarpmak gibi... (Kahneman, 2018).

Sistem 1 sürekli olarak Sistem 2'ye öneriler sunar. Bu öneriler; izlenimler, niyetler, sezgiler, hisler vb. dir. Bu hisler Sistem 2 tarafından desteklenirse izlenim ve sezgiler inançlara, dürtüler de bilinçli eylemlere dönüşür. Sistem 2, Sistem 1 in önerilerini olduğu gibi yahut birkaç değişiklik yaparak benimser. Normal şartlarda Sistem 2'yi kullanarak yapılan eylemlerin birçoğunun kaynağı Sistem 1 dir. Fakat zorlu bir durumla karşılaşıldığında Sistem 2 yönetim ve kontrolü ele almaktadır (Kahneman, 2018).

Tüm bunların ardından bu çalışmanın sonraki başlıklarında bahsi geçecek olan Sezgisel ve Analitik düşünme konusuna gelince; daha önce de bahsedildiği üzere insanlar hem Sistem 1 hem de Sistem 2 odaklı düşünebilmektedirler. Fakat belli durumlarda Sistem 1'i ağır basan ya da Sistem 2 odaklı düşünen insanlar vardır. Sistem 1 odaklı düşünen insanlar; "Sezgisel Düşünenler" olarak adlandırılır. Sezgisel düşünenler, birçok durumda Sistem 1'in ağır basması sebebiyle hızlıca eyleme geçebilir, sorulan sorulara hızlı cevaplar verebilir ve bunların yanında aşırı özgüvene sahiptirler fakat bu gibi durumları Sistem 2 ile tahlil etmedikleri için eylemlerinin sonuçları veya cevapları yanlış olabilir. Sistem 2 odaklı düşünenler ise, "Analitik Düşünenler" olarak nitelendirilirler. Analitik düşünenler, Sezgisel düşünenlere göre olaylara biraz daha eleştirel yaklaşırlar. Analitik düşünenlerin eyleme geçmeleri veya yöneltilen sorulara cevap verme süreleri Sezgisel düşünenlerden biraz daha uzun olabilir ancak elde ettikleri çıktının doğru olma ihtimali daha yüksektir (Kahneman, 2018).

1.2. Beklenti Teorisi ve Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen Fayda Teorisi, belirsizlik durumlarında karar verirken rasyonel çerçeve içerisinde ekonomi davranışlarını açıklamada kullanılmıştır (Karabulut, 2013). Beklenen fayda teorisine göre bireyler belirsizlik ortamında alacakları kararlarda rasyonel davranarak, kendilerine en çok kar ve fayda sağlayacak olan seçeneği tercih ederler.

Beklenti Teorisi ise 1979 yılında Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından ortaya atılmıştır ve insanın tamamen rasyonel olmadığını, kişinin duygularının ve bilişsel önyargılarının rasyonel karar almasını engellediğini savunmaktadır (Tekin, 2016).

Beklenti Teorisine göre insanların kazanç ve kayıp elde ettiklerinde hissettiklerinin şiddeti birbirinden farklıdır. Örneğin, bir yatırımcı 10.000 TL kazanç elde ettiğinde X oranında mutluluk duyarken 10.000 lira zarar ettiğinde 2X oranında üzüntü duymaktadır. Yani burada kazanç ve kayıp algısında bir asimetri vardır. Ayrıca beklenti teorisi, rasyonel karar almaya engel olan bilişsel faktörlerden birinin çerçeveleme olduğunu savunmaktadır (Shefrin & Statman, 2003).

1.3. Çerçeveleme

Çerçeveleme; spesifik bir konuyu insanlara sunuş şekli ve sunuş şeklinin, kişinin kararlarını etkilemesi olarak tanımlanabilir (Taner & Akkaya, 2005). Yani, insanların birçoğu geleneksel ekonominin varsaydığı aksine rasyonel kararlar vermek yerine ilgisini çeken kimi seçenekleri çerçeveleyerek bunlar arasından seçim yapmaktadırlar (Sefil & Çilingiroğlu, 2011). Bu konuyu bir örnek ile açıklamak gerekirse; Amerika’da organ bağışçısı olmak için ehliyet alınırken herhangi bir kazada organların bağışlanacağına dair bir belge imzalatılmakta ve bu belgenin imzalanıp imzalanmaması kişinin tercihine bırakılmaktadır. Bu tarz isteğe bağlı organ bağış uygulaması yapan ülkelerde organ bağış oranlarının sürücülerin dörtte birine veya çok daha azına karşılık geldiği görülmüştür. İkinci bir uygulamada ise ehliyet alan her sürücüyü organ bağışçısı kabul eden, organlarını bağışlamak istemeyen sürücülerin belge imzalamak durumunda kaldığı uygulama biçimidir. Bu uygulamanın yapıldığı ülkelerde organ bağış oranı %90 dan fazladır. İkinci seçenekte var olan basit karar çerçevelemesinin, organ bağış oranını önemli ölçüde artırdığı görülmektedir (Nofsinger, 2014).

Diğer bir örnek ise Daniel Kahneman tarafından yapılan “Asya Hastalığı Problemi” isimli deneydir. Deneyde katılımcılara sorulan iki sorudan ilki aşağıdaki gibidir:

“ABD’nin 600 kişiyi öldürmesi beklenen sıra dışı bir Asya hastalığı salgınına hazırlandığını düşünün. Hastalıkla savaşmak için iki alternatif program önerilmiş. Programın sonuçlarına ilişkin kesin bilimsel tahminlerin şunlar olduğunu varsayın:

Program A benimsenirse, 200 kişi kurtulacak

Program B benimsenirse, üçte bir olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve üçte iki olasılıkla kimse kurtulamayacak” (Kahneman, 2018).

Bu iki program arasında yanıt vericilerin çoğunluğu A programını seçmiştir. Yani insanlar kesin olduğunu öngördüğü sonucu tercih etmişler, riskli sonuçtan kaçınmışlardır. Anketin devamında kişilere yöneltilen diğer sorular ise şu şekildedir;

“Program A1 benimsenirse, 400 kişi ölecek

Program B1 benimsenirse, üçte bir olasılıkla kimse ölmeyecek ve üçte iki olasılıkla 600 kişi ölecek” (Kahneman, 2018).

İkinci soruda ankete katılanların çoğunluğu ise, kesin sonuç tercihi yerine riskli seçeneği tercih etmişlerdir. Oysa bu iki soru dikkatle incelendiğinde: A-A1 ve B-B1 programlarının uygulanması durumunda ortaya çıkması muhtemel sonuçlarının tamamen aynı olduğu görülecektir. Ancak sorular farklı şekillerde çerçvelendiğinden cevaplarda da farklılaşmalar meydana gelmiştir. Bu deneyde ve var olan birçok deneyde de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Yani, çerçevelemeler pozitif olduğunda insanlar, riskten kaçınma eğilimi göstererek kesin durumları; çerçevelemeler negatif olduğunda ise, insanlar kesin sonuçları reddederek riskli durumları tercih ederler. Bu da beklenti teorisi ile paralel bir durumdur. Burada anket yapılan kişilerin konunun uzmanı olmadıkları için beklenmedik cevaplar ortaya çıktığı düşünülebilir. Fakat aynı çalışma bir grup sağlık personeline yapılmış ve rastgele insanların verdiklerinden

çok da farklı cevaplar ortaya çıkmamıştır. Sonuç olarak; çıktıları aynı olsa dahi ifadeler değiştiğinde tercihler de değişmektedir (Kahneman, 2018).

1.4. Riskin Çerçevenmesi

Davranışsal Finansın ortaya çıkışı ile birlikte insanların yatırımlarını yapmadan önce risklerini minimize etmek veya asimetrik bilgi problemini en aza indirmek için matematiksel hesapları değil, algıladıkları riski dikkate aldıkları ve buna göre yatırımlarını yönlendirdikleri ortaya çıkmıştır (Şenkardeşler, 2016).

Riskin çerçevenmesi konusunu bir örnekle açıklamak gerekirse, Prof. Frederick yukarıda örneği verilen “Asya Hastalığı Problemi” çalışmasının bir benzerini de öğrenciler üzerinde yapmıştır. Burada amaç, insanların finansal kararlar alırken de çerçevelerin etkisinde kalıp kalmadıklarını görmektir. Bu sebeple soruları finansal kazanç ve kayıp olmak üzere değiştirmiş, gene aynı sonuca çıkan farklı çerçeveli sorulara yer vermiştir. Bu araştırmada aşağıda yer alan sorular sorulmuştur;

Kazanç odaklı, pozitif çerçevenmiş sorular:

1- Hangi seçenek sizin için daha tercih edilesidir?

A- Kesin olarak 100\$ kazanmak

B- %50 ihtimalle 300\$ kazanmak ya da %50 ihtimalle hiçbir getiri sağlayamamak.

Kayıp odaklı, negatif çerçevenmiş sorular:

2- Hangi seçenek sizin için daha tercih edilesidir?

A- 100\$ lık kesin kayıp

B- %50 ihtimalle 300 dolar kaybetmek yada %50 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak (Frederick, 2005).

Frederick bu çalışması ile Sistem 1'e mensup kişilerin çoğunun kazanç odaklı yani pozitif çerçevenmiş soruda A seçeneğini, kayıp odaklı –negatif çerçevenmiş- soruda ise B seçeneğini tercih ettiklerini gözlemlemiştir. Yani, Sezgisel düşünenler her iki sorunun da B seçeneğinin aynı kazanç yada kayıpla sonuçlanacağını farkına varamamış, çerçevelemenin etkisinde kalmışlardır. Sistem 2 mensupları ise çerçevelemenin etkisinde kalmamış, ortaya çıkacak sonuçların aynı olacağını tahmin etmiş ve her iki soruda da B seçeneğini tercih etmişlerdir.

Nofsinger ise Frederick'in araştırmasını bir adım ileri taşımış, aynı soruları finans alanında bilgili ve deneyimli meslek gruplarına yöneltmiştir. Bu çalışmanın sonucunda ise Frederick'in sonuçları değişmemiştir. Yani, kişilerin herhangi bir konu ile ilgili bilgi ve deneyimi ne olursa olsun, kararları üzerinde etkili olan en önemli faktörlerden biri düşünce sistemleridir (Nofsinger, 2014).

1.5. Düşünme Modunu Ölçme

Frederick tarafından hazırlanmış olan Bilişsel Yansıma Testi cevaplama kolay ve hızlı olan üç soruluk bir testtir. CRT testin amacı Sezgisel düşünenler ile Analitik düşünenler arasında ayırım yapmaktır. Bu sorular, kısa bir muhakemenin ardından doğru cevaba ulaşılabilecek sorulardır. Hiç düşünmeden verilen cevapların yanlış olması muhtemeldir. Sezgisel düşünce yapısına sahip insanlara bu sorular yöneltildiğinde kişilerin hiç düşünmeden adeta refleks benzeri bir dürtü ile soruları cevapladıkları ve bu cevapların genellikle yanlış olduğu görülmüştür. Analitik düşünenlerin, Sezgisel düşünce yapısına sahip kişilere göre soruları daha dikkatli tahlil ettiği, bu durumun onların doğru cevaba ulaşma olasılıklarını artırdığı görülmüştür (Oechssler, Roider, & Schmitz, 2008).

Ayrıca sorulara verilen doğru cevap sayısı, kişinin sahip olduğu düşünce sistemini göstermektedir. 3 Sorudan 0-1 tanesine doğru cevap verenlerin Sistem 1, 2-3 soruya doğru cevap verenlerin Sistem 2 odaklı düşündükleri ifade edilmektedir (Nofsinger, 2014).

Bu sorular şu şekildedir;

“1-) Bir raket ve bir topun maliyeti 1.10\$ dır. Raket toptan 1.00\$ daha maliyetlidir. Topun maliyeti nedir? _____ sent

(Sezgisel düşünenlerin muhtemel cevabı 10 sent olacaktır ancak doğru cevap 5 senttir.)

2-) Eğer 5 makine 5 ürünü 5 dakikada ürettiyorsa, 100 makine 100 ürünü kaç dakikada üretir? _____ dakika.

(Sezgisel düşünenlerin muhtemel cevabı 100 dakika olacaktır ancak doğru cevap 5 dakikadır.)

3-) Bir gölde bir nilüfer parçası vardır. Her gün bu parça iki kat büyüklüğe ulaşmaktadır. Eğer bu parça bütün gölü 48 günde kaplamış ise, gölün yarısını kaplaması kaç gün sürer? _____ gün

(Sezgisel düşünenlerin muhtemel cevabı 24 gün, doğru cevap ise 47 gündür.)” (Frederick, 2005)

1.6. Kuşaklar ve Düşünce Yapıları

Grafik 1, günümüzdeki kuşakların yılları ile birlikte görsele dökülmüş şeklidir. Ayrıca kuşakların 2019 yılında kaç yaşında olduklarını göstermektedir.

Grafik 1: Kuşakların Başlangıç/Bitiş Tarihleri ve Yaşları



Kaynak: Pew Research Center, 2019

Kuşakların özelliklerinden kısaca bahsetmek gerekirse;

Sessiz Kuşak (Silent Generation) ; grafikte görüldüğü üzere 1928 ile 1945 yılları arasında doğan kişileri kapsar. Bu yıllar arasında Büyük Buhran ve II. Dünya Savaşı gibi sıkıntılı dönemler yaşanmıştır. Savaş sebebiyle nüfus artış hızı oldukça yavaşlamış, krizden dolayı yaşanan ekonomik sıkıntılar işsizliğe neden olmuş ve insanlar tasarrufa yönelmiştir. Bu kuşağa mensup kişilerin birçoğunun çocukluğu yoksulluk içinde geçmiştir. Otoriteye duydukları saygıdan dolayı sessiz kuşak ismini almışlardır (Gündüz & Pekçetaş, 2018).

Bebek Patlaması (Baby Boomers) Kuşağı; 1946-1964 yılları arasında dünyaya gelmiş kişilerdir. 1945 yılında ikinci dünya savaşının sona ermesinin ardından nüfus patlaması yaşanmış ve bu kuşağa Bebek Patlaması Kuşağı ismi verilmiştir. Dönemin önemli olayları arasında kadın hakları ve insan hakları hareketleri sayılabilir. Büyümenin yüksek olduğu ve arzın talebin gerisinde kaldığı bu dönemde insanlar harcama ve refah içinde yaşama eğiliminde olmuşlardır (Gündüz & Pekçetaş, 2018).

X Kuşağı (Generation X) ise 1965-1980 doğumları kapsamaktadır. X Kuşağı için, kariyer odaklı bir kuşak olduğu ve iş hayatında kişisel gelişim, özlük hakları, sonuç odaklılık, rekabetçilik gibi değerleri önemsendiği söylenebilir. Ayrıca bu dönemde kadınlar iş hayatında aktif olarak rol almışlardır (Taş & Kaçar, 2019).

Y kuşağı (Generation Y), 1981-1996 yılları arasında doğmuş insanlardır. Bu kişiler dünyanın teknolojiye geçişine bizzat tanık olmuşlardır ve kendilerini teknolojiye oldukça kolay adapte etmişlerdir (Taş & Kaçar, 2019).

Son olarak Z kuşağı (Generation Z) 1997 ve sonrasında doğan kişilerdir. Bu dönemin en ayırt edici özelliği teknolojinin neredeyse takip edilemeyecek kadar hızlı bir gelişim seyretmesidir.

Z kuşağı teknoloji ile aşırı münasebetleri sebebiyle sosyal yaşantıları az, dolayısıyla yalnız kalmayı tercih eden bir nesildir. Bu kuşak teknolojiye, zevklerine ve kendilerine oldukça düşkün; sonuç odaklı bir nesildir (Taş & Kaçar, 2019).

2. Yöntem

Bu çalışmada araştırma deseni olarak nicel araştırma metodu kullanılmış olup, veri toplama şekli olarak, anket yöntemi tercih edilmiştir. Anketler yazılı olarak, öğrencilerin sınıf ortamlarında gözlem altında yanıtlama yöntemi kullanılarak, rastgele örneklem yoluyla seçilmiş, farklı okullarda eğitim gören yaklaşık 300 öğrenci ile tamamlanmıştır.

Anketler üç ana başlıktan oluşmaktadır. Birinci bölümde öğrencilerin demografik yapılarına yönelik (cinsiyet, okul türü, kardeş sayısı, ebeveyn öğrenim durumu, aile ortalama geliri) sorular yöneltilmiştir. İkinci kısımda Prof. Frederick tarafından geliştirilen CRT Test soruları yöneltilmiş, üçüncü bölümde ise öğrencilerin düşünce sistemleri ile risk tercihleri arasındaki bağlantının tahlil edilebilmesi amacıyla iki adet farklı çerçevelenmiş sorular yöneltilmiştir.

Anketlerin ikinci ve üçüncü bölümlerinde yer alan sorular, çalışmanın farklı bölümlerinde verilmiştir. Anketlerden elde edilen veriler SPSS'18 programı kullanılarak analiz edilmiş, çalışmanın muhtelif bölümlerinde yer bulan Grafikler ise SPSS'18 veya Microsoft Excel 2016 programları kullanılarak oluşturulmuştur. Anket soruları açık uçlu ve kapalı uçlu sorular şeklinde yöneltilmiştir.

3. Bulgular

3.1. Z Kuşağı Düşünce Yapısı

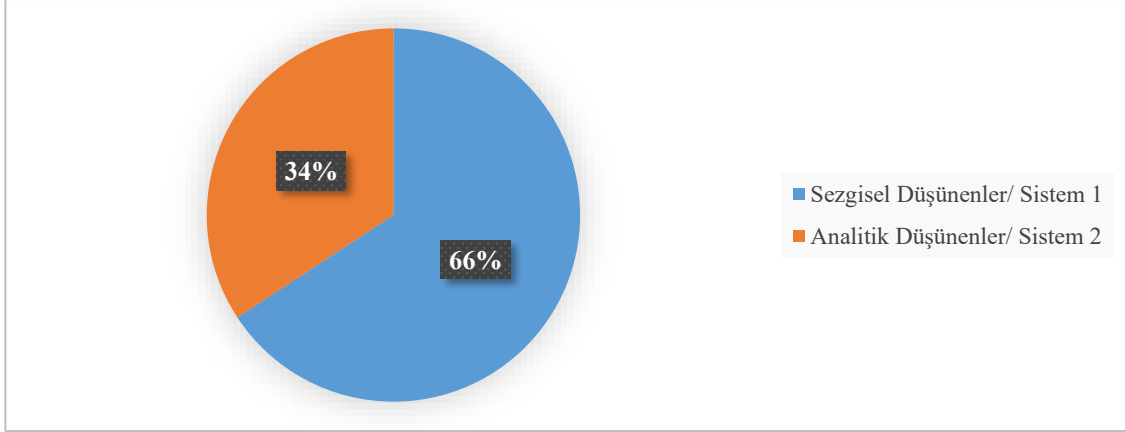
Çalışmanın asıl konusuna gelindiğinde; bu çalışma anketler yoluyla Z kuşağı (1997 yılından sonra dünyaya gelenler) üzerine yapılmış bir çalışmadır. Anketler birbirinden farklı alanlarda üç farklı lisede eğitim gören öğrencilere uygulanmıştır. Bu liselerden ilki uluslararası müsabakalara sporcu yetiştiren devlet tabanlı bir Spor Lisesidir. İkincisi, programında dini eğitim veren devlet tabanlı Anadolu İmam Hatip Lisesidir. Anketler son olarak ücretli eğitim veren bir özel lisede uygulanmıştır.

Anketlerde yer alan demografik soruların ardından öğrencilerin hangi düşünce sistemine sahip olduklarını tespit etmek amaçlanmıştır. Bunun için öğrencilere bu çalışmanın "Düşünce Modunu Ölçme" başlığında bahsi geçen Frederick tarafından geliştirilmiş CRT test adı verilen üç soru sorulmuştur.

1. 5 makine 5 ürünü 5 dakikada yapıyorsa; 100 makine 100 ürünü kaç dakika da üretir?
.....
2. Bir gölde bir nilüfer vardır. Her gün bu nilüfer iki katı kadar büyümektedir. Nilüfer gölün tamamını 48 günde kaplamış ise gölün yarısını kaç günde kaplamıştır?
.....
3. Bir raket ve bir topun maliyeti 1.10 TL'dir. Raket toptan 1 TL daha fazla maliyete sahiptir. Topun maliyeti nedir?

Soruların cevapları sırasıyla 5 dakika, 47 gün ve 5 kuruş'tur. Yukarıda da bahsedildiği üzere, bu soruların 0-1 tanesine doğru cevap verenlerin Sezgisel (Sistem 1), 2-3 tanesine doğru cevap verenlerin Analitik (Sistem 2) düşünce yapısına sahip oldukları varsayılmaktadır (Nofsinger, 2014).

Grafik 2: Z Kuşağı Düşünce Yapısı



Grafik 2, anket uygulanan öğrencilerin düşünce sistemlerindeki dağılımı göstermektedir. Grafikten de anlaşılacağı üzere, öğrencilerin %34'ü Analitik, %66'sı Sezgisel düşünce yapısına sahiptir.

Tablo 1, tüm sorular için ayrı ayrı öğrencilerin doğru cevap verme oranlarını göstermektedir.

Tablo 1: CRT Test Sorularına Verilen Cevaplar

Sorular	Doğru Cevap (%)	Yanlış Cevap (%)	Standart Sapma
Makine	32.6	67.4	46.97
Nilüfer	38.8	61.2	48.82
Top- Raket	31.6	68.4	46.57

Tablo 1'den de görüldüğü üzere öğrencilerin %32.6'sı makine sorusuna doğru cevap verirken %67.4'ü yanlış cevap vermiştir. Nilüfer sorusunda ise öğrencilerin %38.8'i doğru cevap verirken %61.2'si yanlış cevap vermiştir. Son olarak Top-Raket sorusuna ise öğrencilerin %31.6'sı doğru cevap verirken %68.4'ü yanlış cevap vermiştir.

3.2. Demografik Bulgular ve CRT Test

Bu çalışmada kullanılan ankette CRT test ve Çerçeveleme soruları dışında bazı demografik sorular da yer almaktadır. Buradaki amaç, CRT Test ve Çerçeveleme sorularına verilen cevapların öğrencilerin demografik yapılarıyla bir ilişkisi bulunup bulunmadığını saptamaya çalışmaktır.

Tablo 2, ankete katılan öğrencilerin genel demografik yapılarını göstermektedir.

Tablo 2: Demografik Sonuçlar

Demografik Yapı	
Cinsiyet	
Kız	%56,70
Erkek	%43,30
Okul Türü	
Özel Lise	%24,74
İmam/Hatip Lisesi	%32,99
Spor Lisesi	%42,27
Kardeş Sayısı	
1 Kardeş	%4.10
2 Kardeş	%22.94
3 Kardeş	%46.23
4 Kardeş	%18.49
5 Kardeş ve Fazlası	%12.50
Baba Öğrenim Durumu	
İlköğretim	%38.14
Ortaöğretim	%34,02
Lisans	%24,40
Yüksek Lisans/ Doktora	%3,44
Anne Öğrenim Durumu	
İlköğretim	%61.51
Ortaöğretim	%22,68
Lisans	%14,43
Yüksek Lisans/ Doktora	%1,37
Aile Aylık Ortalama Geliri	
2000'den Az	%6,53
2000-5000 TL Arası	%58,42
5000-10000 TL Arası	%25,77
10000 TL Fazlası	%9,28

Tablo 3 ise öğrencilerin demografik yapıları ile CRT Test sorularına verdikleri cevaplar arasındaki ilişkiyi ele almaktadır. Bu tablo oluşturulurken SPSS'18 Programı kullanılmış, cinsiyet değişkeni için T Testi, diğer değişkenler için ise Anova Testi yapılmıştır.

Tablo 3: Demografik Yapı ve CRT Skor İlişkisi

Özellikler	Makine	Nilüfer	Top& Raket	TOPLAM
Cinsiyet:				
Erkek	0.13	0.17	0.08	0.39
Kız	0.19	0.21	0.23	0.64
<i>t</i>	0.299*	0.000*	0.986*	1.285*
Okul Türü:				
İmam Hatip Lisesi	0.16	0.19	0.17	0.54
Özel Lise	0.07	0.14	0.13	0.35
Spor Lisesi	0.08	0.05	0.0034	0.13
<i>f</i>	0.000*	0.000*	0.000*	0.000*
Kardeş Sayısı:				
1	0.05	0.05	0.01	0.11
2	0.24	0.21	0.23	0.69
3	0.53	0.53	0.54	1.61
4	0.12	0.15	0.19	0.47
+5	0.04	0.05	0.01	0.10
<i>f</i>	0.071*	0.111*	0.013*	0.195*
Ebeveyn Öğrenim Durumu				
İlköğretim	0.25	0.18	0.19	0.66
Ortaöğretim	0.32	0.30	0.25	0.87
Üniversite	0.35	0.40	0.45	1.22
Yüksek Lisans/ Doktora	0.05	0.07	0.09	0.23
<i>f</i>	0.076*	0.000*	0.000*	0.076*
Ortalama Gelir				
-2000	0.04.	0.0088	0.01	0.06
2000-5000	0.68	0.68	0.72	2.09
5000-10000	0.17	0.21	0.21	0.60
+10000	0.09	0.09	0.04	0.23
<i>f</i>	0.073*	0.003*	0.001*	0.077*

P<0.05

Cinsiyet: Tabloya bakıldığında sorulara doğru cevap verme oranı erkeklere göre kızlarda daha yüksektir. Sorulara teker teker bakılırsa, Makine ve Top-Raket sorusunda cinsiyete göre anlamlı bir farklılaşma yoktur. Nilüfer sorusu için anlamlı bir farklılaşma olduğu görülse de toplama bakıldığında cinsiyet değişkeninin sorulara doğru cevap verme açısından doğrudan etkili olmadığı görülmektedir.

Okul Türü: Tablodan da görüldüğü üzere, İmam Hatip Lisesi öğrencilerinin soruları doğru cevaplama yüzdesi diğer öğrencilere göre daha yüksektir ve yapılan testler sonucunda okul değişkeninin doğru cevap verme üzerinde doğrudan etkili olduğu görülmektedir.

Kardeş sayısı: 3 kardeş olan öğrencilerin sorulara doğru cevap verme oranı diğer öğrencilere göre daha fazla olsa da kardeş sayısı ile doğru cevaplar arasında net bir bağlantı kurulamaz.

Ebeveyn öğrenim durumu: Tabloya bakıldığında ebeveynleri üniversite mezunu olan çocukların sorulara doğru cevap verme oranı daha yüksektir, ancak yapılan analizler neticesinde ebeveyn öğrenim durumu ile sorulara verilen cevaplar arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Ortalama Gelir: Tablodan da görüleceği üzere aylık 2000-5000 TL arası geliri olan ailelerin çocukları oransal olarak diğerlerine göre sorulara daha doğru cevaplar vermişlerdir. Fakat ebeveyn öğrenim durumundan çıkan yukarıdaki sonuç ile benzer şekilde burada da toplama bakıldığında gelir ile doğru cevap verme arasında bir ilişki saptanmamıştır.

3.3. Z Kuşağında Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme yukarıda da bahsedildiği üzere bir durumu karşıdakine sunuş şekline bağlı olarak kişinin kararlarında meydana gelen değişikliklerdir. Burada, "Riskin Çerçevenmesi" başlığında söz edilen Frederick'in yaptığı çalışmanın benzeri Z kuşağı için yapılmıştır. Sorular Frederick'in çalışmasındakine benzer şekilde negatif ve pozitif çerçevelemeler yapılarak hazırlanmıştır;

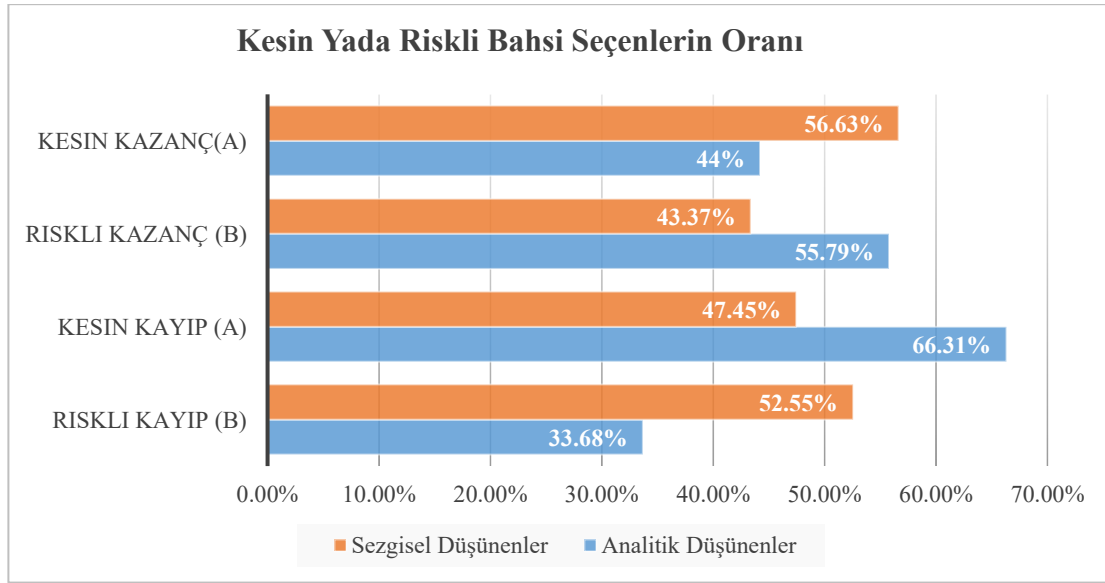
1. *Size A) %100 olasılıkla (kesin) 10.000 TL kazanmak ile*

B) %50 olasılıkla (yarı yarıya) 50.000 TL kazanma seçeneği sunulsa hangisini tercih edersiniz?

2. *Veya; A) %100 olasılıkla 10.000 TL kaybedeceksiniz.*

B) %50 olasılıkla 50.000 TL kaybedeceksiniz. Bu iki seçenek arasından hangisini seçersiniz?

Sorulara dikkatli bakıldığında aslında her iki sorunun da B seçeneğinin sonuçları aynıdır. Fakat birinci sorunun B seçeneği pozitif, ikinci sorunun B seçeneği negatif çerçevenmiştir. Geçmişte yapılan çalışmalar göz önüne alındığında, Sezgisel düşünenlerin pozitif çerçevenmiş birinci soruda risk almayarak A şıkkını, ikinci soruda ise çerçevelemenin etkisinde kalarak yani, her iki sorunun da B şıkkının aynı sonuçları doğuracağını fark edemeyerek, risk almaktan kaçınacakları ve riskli kayıp yerine kesin kayıp olan A seçeneğini tercih edecekleri varsayılmaktadır. Analitik düşünenler ise her iki sorunun da B seçeneğinin aynı sonuçları doğurduğunu fark edeceklerdir. Birinci soruda riskli seçeneğin getirisi fazla olacağından B şıkkını, ikinci soruda ise sonuçlar önceki soru ile aynı olacağı için gene B seçeneğini tercih edecekleri düşünülmektedir (Frederick, 2005).

Grafik 3: Z Kuşağı Düşünce Yapılarına Göre Çerçeveleme Etkisi

Yukarıdaki varsayımlar bağlamında Z kuşağının tercihleri Grafik 3'te yer almaktadır. Görüleceği üzere Sistem 1- Sezgisel düşününler Prof. Frederick'in çalışmasının sonuçlarıyla benzer şekilde birinci soruda kesin kazancı tercih etmişlerdir. Ancak gene Sezgisel düşününler ikinci soruda beklenenin aksine negatif çerçevelemenin etkisinde kalmayıp, kesin kayıp tercihi yapmak yerine riskli kaybı tercih etmişlerdir. Analitik düşününler-Sistem 2 ise 1. Soruda beklediği gibi riskli kazancı tercih ederken, ikinci soruda beklenenin aksine çerçevelemenin etkisinde kalmışlar, riskli kayıp tercihi yapmak yerine kesin kayıp seçeneğini tercih etmişlerdir. Burada pozitif çerçevelemiş durumlarda öğrencilerin beklenen davranışlar sergilemelerine rağmen, negatif çerçevelemiş durumlarda varsayılanın tam aksi yönde tercihler yapmaları dikkat çekicidir.

Tablo 4'te ise öğrencilerin çerçeveleme sorularına verdikleri cevaplar SPSS programında korele edilmiştir. Bu tablo, yukarıda bahsi geçen bulguyu destekler niteliktedir. Zira Z Kuşağında Sistem 1 mensuplarının riskli tercihler yapmak yerine kesin seçenekleri tercih edecekleri düşünülmekteydi ancak beklenmedik bir şekilde negatif çerçevelemiş sorularda çerçeveleme etkisinde kalmayarak riskli seçeneği tercih ettiler. Benzer şekilde Sistem 2 mensuplarının da her iki soruda riskli tercih yapacakları varsayılmıştır. Fakat tersine negatif çerçevelemiş sorularda çerçevelemenin etkisinde kalarak kesin kayıp tercihi yapmışlardır.

Tablo 4: CRT Skor ve Çerçeveleme Etkisi

Değişken	Sistem 1	Sistem 2
Risk Tercihi	0.662	0.069

Tablo 4, -Z Kuşağı için- CRT soruları ile çerçevelemeler arasında herhangi bir bağlantı olmadığını göstermektedir. Öğrencilerin düşünce sistemleri ile risk tercihleri arasında anlamlı bir korelasyon yoktur.

3.4. Cinsiyet Etkisi

Z kuşağının düşünce yapısı bir önceki başlık altında incelenmiştir. Çalışmanın bu bölümünde ise Z Kuşağının cinsiyetlerine göre düşünce sistemleri ve farklı çerçevelenmiş sorulara verdikleri cevaplar arasındaki ilişki incelenecektir.

Tablo 5: Cinsiyete Göre CRT Skor ve Çerçeveleme Etkisi

Düşünce Sistemi	Erkek Öğrenciler	Kız Öğrenciler
Sistem1/Sezgisel Düşünenler	%69.7	%66.3
Sistem2/Analitik Düşünenler	%30.7	%33.9
Çerçeveleme Etkisi		
1.Soru/A seçeneği-Kesin Kazanç	%48.1	%56.3
1.Soru/B seçeneği-Riskli Kazanç	%51.9	%43.6
2.Soru/A seçeneği-Kesin Kayıp	%46.5	%58.7
2.Soru/B seçeneği-Riskli Kayıp	%53.5	%41.3

Tablo 5'ten de görüleceği üzere erkeklerin %69'u Sezgisel, %30'u Analitik düşünmektedir. Kızların ise %66'sı Sezgisel, %33'ü analitik düşünmektedir. Çerçeveleme sorularında ise birinci Soruda erkeklerin %51'i riskli kazancı, %48'i kesin kazancı tercih etmişlerdir. İkinci soruda ise %46'sı kesin kayıp, %53'ü riskli kayıp tercihi yapmıştır. Kız öğrencilerin ise birinci soruda %56'sı kesin kazanç, %43'ü riskli kazancı tercih ederken ikinci soruda %58'i kesin kayıp, %41'i ise riskli kayıp tercihi yapmıştır.

Yani, her iki soruda da kızlar erkeklere oranla daha kesinci davranmışlar ve risk almamışlardır. Burada erkekler aşırı güven davranışı sergilemiş ve risk almışlardır. Bu durum erkeklerin yatırım yaparken kadınlara göre kendilerine daha çok güvendiğini gözler önüne seren araştırmaları akla getirmektedir (Nofsinger, 2014). Yani; erkeklerin herhangi bir gelirleri olsun veya olmasın yatırımlar konusunda kadınlara göre kendilerine daha fazla güvenmektedirler. Reel piyasalarda böyle bir güven duygusunun tecrübe, gelir, asimetric bilgi gibi farklı sebepleri olabilir. Ancak bu çalışma aynı yaş grubundaki öğrenciler ile yapıldığı ve her iki tarafın ne tecrübesinin ne de gelirinin olmadığı dikkate alındığında bahsi geçen güven duygusunun sebebinin bilişsel, çevresel, psikolojik veya yetiştirme tarzına bağlı olabileceğini düşünmek mümkündür.

3.5. Okul Etkisi

Çalışmanın bu bölümünde, Z Kuşağının öğrenim gördükleri okullara göre düşünce sistemleri ve farklı çerçevelenmiş sorulara verdikleri cevaplar incelenmiştir. Yukarıda verilmiş olan,

Tablo 2’den de görüleceği üzere, ankete katılan öğrencilerin %42’si Spor Lisesinde, %33’ü İmam/Hatip Lisesinde, %24’ü ise Özel Lise’de eğitim görmektedir.

Tablo 6: Okullara Göre CRT Skoru ve Çerçeveleme Etkisi

Düşünce Sistemi	Spor Lisesi	İmam/Hatip Lisesi	Özel Lise
Sistem 1/ Sezgisel Düşünenler	%91.1	%43.7	%57.2
Sistem 2/ Analitik Düşünenler	%8.8	%56.2	%47.2
Çerçeveleme Etkisi			
1.Soru/A seçeneği-Kesin Kazanç	%55	%42.10	%63.88
1.Soru/B seçeneği-Riskli Kazanç	%45	%57.89	%36.11
2.Soru/A seçeneği-Kesin Kayıp	%48.33	%60.00	%52.77
2.Soru/B seçeneği-Riskli Kayıp	%51.67	%40.00	%47.22

Tablo 6, ilk etapta okullara göre öğrencilerin sahip oldukları düşünce sistemlerini göstermektedir. Spor Lisesi öğrencilerinin %91’i Sezgisel, %8’i Analitik düşünmektedir. İmam/Hatip Lisesi öğrencilerinin ise %43’ü Sezgisel, %56’sı Analitik düşünmektedir. Son olarak Özel Lise öğrencilerinin %57’si Sezgisel, %47’si Analitik düşünmektedir.

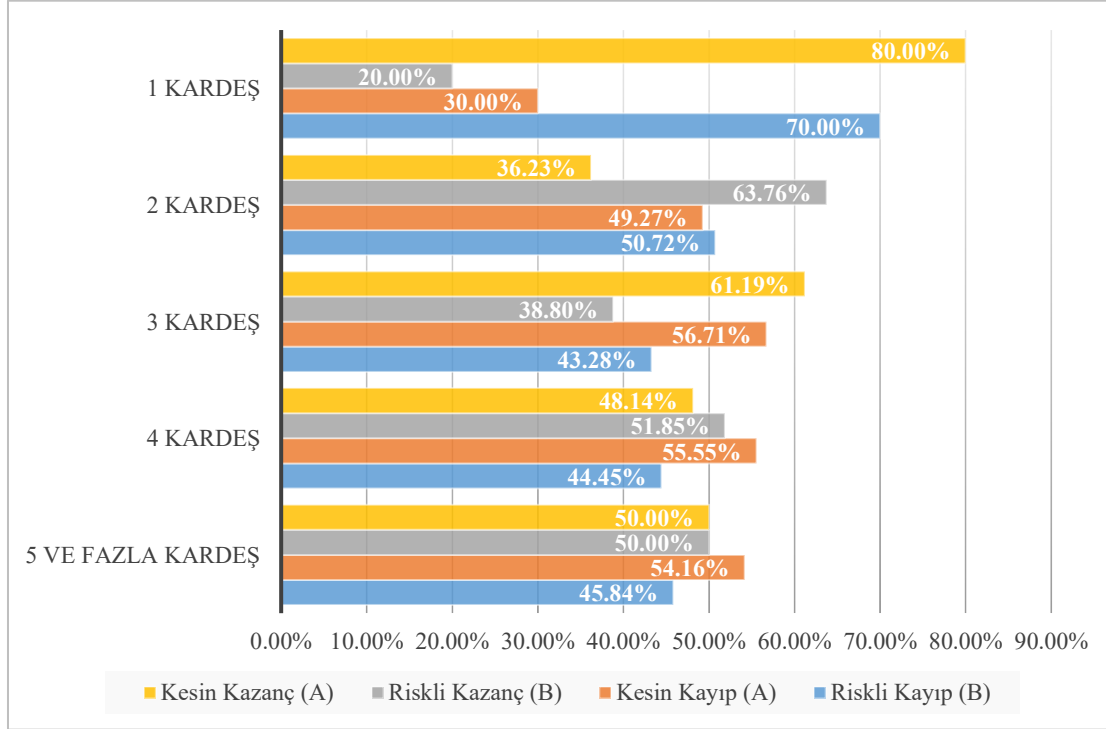
Çerçeveleme ile ilgili bulgulara gelindiğinde, Spor Lisesi öğrencileri pozitif çerçevenmiş olan 1. Soruda -Sezgisel düşünce tercihleri ile paralel olarak- %55 lik çoğunlukla kesin kazancı tercih etmişlerdir. 2. Soruda ise öğrencilerin %51’i riskli kayıp seçeneğini tercih etmiş, çerçeveleme etkisinde kalmamışlardır. Yani; %91 gibi yüksek bir oranda Sezgisel düşünen öğrenciler Frederick’in varsayımının aksine birinci soruda çerçeveleme etkisinde kalırken ikinci soruda çerçeveleme etkisinde kalmayarak riskli kayıp tercihi yapmışlardır. Bu durum Z kuşağı genel tercihleri ile paralellik göstermektedir.

İmam Hatip Lisesi öğrencileri, pozitif çerçevenmiş olan 1. Soruda -Analitik düşünceyle paralel olarak- %57 riskli kazancı tercih etmişlerdir. İkinci soruda ise bu sefer Sezgisel düşünceyle paralel olarak %60 gibi bir oranla kesin kayıp seçeneğini tercih etmişlerdir. Çoğunluğu Analitik düşünen öğrencilerin negatif çerçevenmiş sorularda çerçevelemenin etkisinde kalmış olmaları dikkat çekicidir.

Son olarak Özel Lise öğrencileri her iki soruda da tam bir Sezgisel düşünce yapısının vereceği cevapları vererek pozitif çerçevenmiş 1. Soruda kesin kazancı, negatif çerçevenmiş 2. Soruda ise çerçevelemenin etkisinde kalarak kesin kayıp tercihi yapmışlardır. Yani, Özel Lisede okuyan öğrenciler Frederick’in varsayımı ile paralel olarak Sezgisel düşünce yapısına uygun seçenekleri tercih etmişlerdir.

3.6. Kardeş Sayısı

Grafik 4: Kardeş Sayısına Göre Çerçeveleme Etkisi



Grafik 4'ten de görüleceği üzere; bir ailenin tek çocuğu olan öğrenciler birinci soruda Sezgisel düşünme eğilimi gösteren kişiler gibi A seçeneğini işaretlemişse de (%80) ikinci soruda %70 oranında Analitik düşünme eğilimi göstererek kesin kayıp yerine riskli kaybı tercih etmişlerdir. Bu durum Z kuşağının tercihleriyle paralellik göstermektedir.

İki kardeş olan öğrenciler; Analitik düşünce örneği sergilemişler ve her iki soruda da çerçevelemeden etkilenmeyerek riskli durumları tercih etmişlerdir.

Üç kardeş olan öğrenciler; Sezgisel düşünce örneği göstererek her iki soruda da A seçeneğini yani kesin kazanç ve kesin kaybı tercih etmişlerdir.

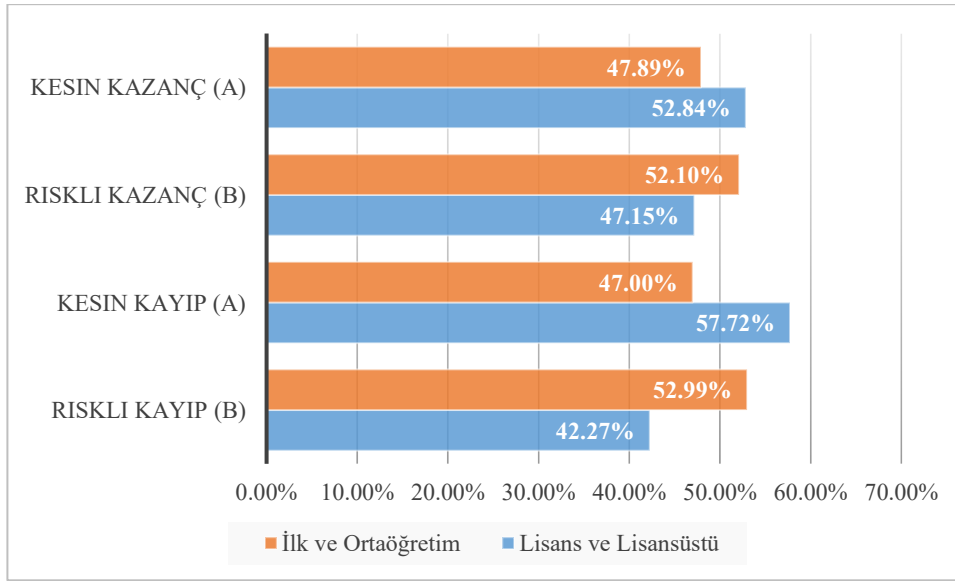
Dört kardeş olan öğrencilerin verdikleri cevaplar oransal olarak birbirlerine yakın olsa da seçimler tek bir düşünce sisteminin vereceği cevaplar üzerinde toplanmamış, çoğunluk birinci soruda riskli kazanç seçeneğini tercih etse de ikinci soruda kesin kaybı tercih etmişlerdir. Burada da Z kuşağının genel yapısından farklı bir durum gözlenmektedir.

Son olarak beş kardeşten biri olan öğrencilerin seçimlerine gelirsek; 1. Soru için eşit cevaplar verilmiş ikinci soru içinse kesin kayıp tercihi öne çıkmıştır.

3.7. Ebeveyn Öğrenim Durumu

Grafik 5, öğrencilerin ebeveynlerinin öğrenim durumlarına göre yaptıkları tercihleri göstermektedir. Burada ebeveynler ilk ve ortaöğretim - lisans ve lisansüstü olmak üzere iki gruba ayrılmıştır.

Grafik 5: Z Kuşağı Ebeveyn Eğitim Derecesine Göre Çerçeveleme Etkisi



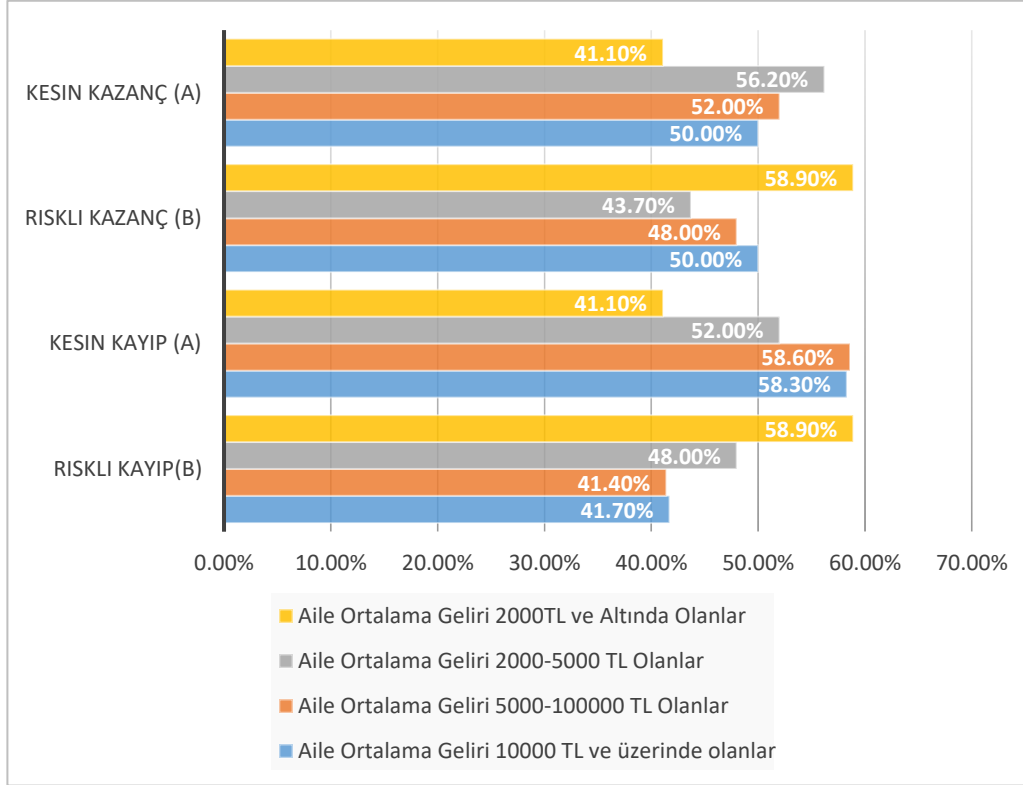
Grafik 5'te görüldüğü üzere ebeveynlerinden biri veya her ikisi ilköğretim veya ortaöğretim mezunu olanlar 1. Soruda Analitik düşünme eğilimi göstererek riskli kazancı ikinci soruda ise Sezgisel düşünerek kesin kaybı tercih etmişlerdir. Yani bu kişiler Frederick'in varsaydığından farklı davranarak bu çalışmada araştırılan Z kuşağının genel düşüncesi ile aynı doğrultuda tercihler yapmışlardır.

Ebeveynlerinden biri veya her ikisi lisans veya lisansüstü mezunu olanlar ise birinci soruda kesin kazancı, ikinci soruda ise kesin kaybı tercih etmişlerdir. Burada ilginç olan bu kişiler tamamen Sezgisel düşünceye uygun cevaplar vermişler ve ebeveynleri ilk ve ortaöğretim mezunu olanlardan ayrılmışlardır.

3.8. Aile Ortalama Geliri

Grafik 6, öğrencilerin ailelerinin ortalama gelirine göre yaptıkları tercihleri göstermektedir.

Grafik 6: Z Kuşağı Aile Gelirine Göre Çerçeveleme Etkisi



Grafik 6'da görüldüğü üzere ailesinin aylık geliri 2.000 TL ve altında olan öğrenciler 1. ve 2. sorularda tamamen Analitik düşünce örneği olarak riskli kazanç ve riskli kaybı tercih etmiş, çerçevelemenin etkisinde kalmamışlardır.

Ailesinin geliri aylık 2.000-5.000 TL olan öğrenciler ise ağırlıklı olarak Sezgisel düşünme eğilimi göstermişler ve her iki durumda da kesin kazanç ve kesin kaybı tercih ederek çerçeveleme etkisinde kaldıklarını göstermişlerdir.

Aile gelirleri aylık 5.000-10.000 TL olan öğrenciler ağırlıklı olarak Sezgisel düşünme eğilimi göstermişler ve her iki durumda da kesin kazanç ve kesin kaybı tercih ederek çerçeveleme etkisinde kalmışlardır.

Son olarak aile gelirleri aylık 10.000 TL ve üzerinde olan öğrenciler ise pozitif çerçevenmiş olan birinci soruda eşit oranlarda tercihler yapmışlar, 2. soruda ise Sezgisel düşünme eğilimi göstererek kesin kaybı tercih etmişler ve negatif çerçevelemenin etkisinde kalmışlardır.

Bu verilerden hareketle, aylık 2.000 TL'den daha az kazanan ailelerin çocukları dışındaki diğer tüm grupların neredeyse tamamı pozitif çerçevelemede bile/dahi risk almamış, negatif çerçevelemede ise çerçevelemenin etkisinde kalmışlardır. Burada öğrencilerin tamamı Z kuşağının genel düşünce yapısından farklı tercihler gerçekleştirmişlerdir. Aynı zamanda kısıtlı maddi şartlarda yetişmiş öğrencilerin risk almak pahasına çok kazandıran tercihler yapması ancak normal veya yüksek standartlarda büyümüş öğrencilerin risk almaması oldukça dikkat çekicidir.

Sonuç

Davranışsal Finansın en temel ilkesi -geleneksel finansın varsaydığı aksine- insanların yaptıkları birçok tercihte rasyonel davranmadığını, karar verme sürecinde duygusal ve bilişsel birçok faktörün karar almada etkili olduğudur. Bu temel ilke kapsamında birçok teori ortaya atılmış, bu teorilerin doğruluğunu veya yanlışlığını kanıtlamak amacıyla birçok araştırma yapılmıştır. Yapılan bu araştırmalardan biri de Frederick'in "*Cognitive Reflection and Decision Making*" isimli çalışmasıdır. Bu çalışma, Frederick (2005) başta insanların IQ'sunu ölçmeyi ve IQ sonuçları ile kişilerin çerçevelemelere verecekleri yanıt arasında bir bağlantı olup olmayacağını ölçmeyi amaçlamıştır. Burada ortaya çıkan sonuç kişilerin IQ seviyeleri ile farklı çerçevelenmiş sorulara verdikleri yanıtlar kuvvetli bir bağlantı taşımaktadır.

Bu çalışma, Frederick'in araştırmaları ışığında Z Kuşağı üzerinde yapılmıştır. Öncelikle katılımcıların düşünce sistemlerini belirlemek için sorular sorulmuş ardından kişilere negatif ve pozitif çerçevelenmiş sorular yöneltilmiştir. Burada beklenen, sezgisel düşünce yapısına sahip kişilerin her iki soruda çerçevelemenin etkisinde kalarak pozitif çerçevelenmiş ilk soruda kesin kazanç, negatif çerçevelenmiş ikinci soruda ise kesin kayıp seçeneğini tercih ederken, analitik düşünenlerin çerçeveleme etkisinde kalmamaları, pozitif çerçevelenmiş ilk soruda riskli kazanç, negatif çerçevelenmiş ikinci soruda ise riskli kayıp seçeneğini tercih etmeleridir. Zira riskli seçenekler farklı şekillerde çerçevelenmişse de sonuçları aynıdır ve bu ayrılığın analitik düşünenler tarafından fark edileceği varsayılmaktadır.

Katılımcılardan sezgisel düşünenler pozitif çerçevelenmiş soruda beklendiği gibi kesin kazancı tercih ederken, analitik düşünenler de pozitif çerçevelenmiş sorularda beklendiği gibi riskli kazanç seçeneğini tercih etmişlerdir. Araştırmanın ilgi çeken sonuçları negatif çerçevelenmiş sorulara verilen cevaplarda ortaya çıkmıştır. Burada daha önce de zikredildiği gibi sezgisel düşünenlerin kesin kayıp seçeneğini tercih edecekleri çünkü çerçeveleme etkisinde kalacakları düşünülse de; Z Kuşağı için bu durum geçerli olmamış, sezgisel düşünen öğrenciler beklenenin aksine çerçevelemenin etkisinde kalmayarak riskli kayıp seçeneğini tercih ettikleri görülmüştür. Benzer şekilde analitik düşünenler ise varsayılanın tersine negatif çerçevelenmiş soruda çerçevelemenin etkisinde kalmışlar ve kesin kayıp tercihi yapmışlardır. Yani genel manada; Z Kuşağı pozitif çerçevelenmiş sorulara önceki çalışmalara benzer şekilde cevaplar vermişse de negatif çerçevelenmiş sorularda durum öncekilerin tam aksi yönde olmuştur. Yapılan analizler sonucunda da öğrencilerin düşünce sistemleri ile risk tercihleri arasında bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

Çalışmadan elde edilen diğer bir sonuç ise; öğrencilerin cinsiyet, kardeş sayısı, ebeveyn öğrenim durumu ve aile ortalama geliri ile düşünce sistemi arasında herhangi bir ilişki kurulamazken okul değişkeni ile düşünce sistemi arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Yani, öğrenim görülen okul CRT soruların doğru cevaplanmasında etkili olmuştur.

Cinsiyetlere göre risk tercihlerindeki farklılaşma incelendiğinde ise, kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre riskli seçenekleri tercih ederken çekingen davrandıkları görülmüş, bu bulgu Nofsinger (2014) tarafından ortaya konulan, kadınların yatırım tercihleri yaparken erkeklere oranla daha çekimser davrandıkları yönündeki tezini akla getirmektedir.

Son olarak okul, kardeş sayısı, ebeveyn öğrenim durumu ve aile ortalama geliri gibi değişkenlerin çerçeveleme ve risk tercihlerinde net bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

Kaynakça

- Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making . *Journal of Economic Perspectives*(19), 25-42.
- Gündüz, Ş., & Pekçetaş, T. (2018). Kuşaklar ve Örgütsel Sessizlik/Seslilik. *İşletme Bilimi Dergisi*, 92.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) Anakra: Varlık Yayınları.
- Karabulut, A. N. (2013). Tüketicilerin Algılanan Risk Değişkeni Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi. *Journal of Yaşar University*, 5519.
- Kavalcı, K., & Ünal, S. (2016). şaklarının Öğrenme Stilleri ve Tüketici Karar Verme Tarzları Açısından Karşılaştırılması. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1036.
- Nofsinger, J. R. (2014). *The Psychology of Investing*. (S. Gazel, Çev.) Ankara: Nobel Akademi Yayıncılık.
- Oechssler, J., Roeder, A., & Schmitz, P. W. (2008). Cognitive Abilities and Behavioral Biases. *University of Heidelberg Department of Economics Discussion Paper Series*, 2.
- Pew Research Center. (2019, Ocak 17). *Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins*. Pew Research Center: <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/01/17/where-millennials-end-and-generation-z-begins/> adresinden alındı
- Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(19), 255.
- Shefrin, H., & Statman, M. (2003). The Contributions of Daniel Kahneman and Amos Tversky. *The Journal of Behavioral Finance*, 54-55.
- Şenkardeşler, R. A. (2016). Belirsizlik ve Risk Altında Karar Alma Problemini Geleneksel ve Davranışsal Finans Perspektifinden Değerlendirme. *Journal of Business Research Turk*, 372.
- Taş, H. Y., & Kaçar, S. (2019). X,Y ve Z Kuşağı Çalışanlarının Yönetim Tarzları ve Bir İşletme Örneği. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 653.
- Taner, B., & Akkaya, C. (2005). Yatırımcı Psikolojisi ve Davranışsal Finans Yaklaşımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 50.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans - Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, finance And Auditing Studies*, 92.