

Citation: Özdemir, A.Y. & Sakarya, Ş., 2025. Bilişsel Ve Duygusal Eğilimlerin Finansal Karar Verme Süreçlerine Etkisinin Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi: Sağlık Profesyonelleri Üzerine Bir Uygulama. *International Review of Economics and Management*, 13(2), 26-57. Doi:10.18825/iremjournal.1766418

BİLİŞSEL VE DUYGUSAL EĞİLİMLERİN FİNANSAL KARAR VERME SÜREÇLERİNE ETKİSİNİN DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: SAĞLIK PROFESYONELLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA¹

Ayşe Yıldırım ÖZDEMİR²

Şakir SAKARYA³

Başvuru Tarihi: 15 / 08 / 2025–Kabul Tarihi: 26 / 11 / 2025

ÖZ

Sağlık profesyonellerinin finansal kararları ve bu kararları etkileyen eğilimler hakkında literatürde çok fazla araştırma bulunmamaktadır. Bu nedenle araştırmada sağlık profesyonellerinin finansal karar verme sürecinde bilişsel ve duygusal eğilimlerin etkilerinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Araştırmanın bu konuda literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Araştırmanın örneklemini Elazığ Fırat Üniversitesi Hastanesinde çalışan 668 sağlık profesyoneli oluşturmaktadır. Bu araştırma ile 4 bilişsel ve duygusal eğilimin (aşırı güven, kayıptan / pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı ve aşinalık eğilimi) sağlık profesyonellerinin finansal karar verme süreçlerindeki etkisi araştırılmıştır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket yöntemi ile toplanan veriler SPSS 25 paket programıyla Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ve t testi ile analiz edilmiştir. Yapılan analizlerin sonucunda sağlık profesyonellerinin finansal karar verme süreçlerinde bilişsel ve duygusal eğilimlerden; aşırı güven, aşinalık eğilimi, kayıptan/pişmanlıktan kaçınma ve sürü davranışından etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Karar Verme, Bilişsel ve Duygusal Eğilim, Sağlık Profesyoneli

JEL Kodları: G41, D91

Makale Türü: Araştırma Makalesi

¹ Bu makale, Prof. Dr. Şakir SAKARYA danışmanlığında Ayşe YILDIRIM ÖZDEMİR tarafından hazırlanarak Balıkesir Üniversitesi SBE İşletme ABD Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı'nda kabul edilen "Bilişsel Ve Duygusal Eğilimlerin Finansal Karar Verme Süreçlerine Etkisinin Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi: Sağlık Profesyonelleri Üzerine Bir Uygulama" başlıklı doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

² Dr., ayse.yildirim2009@gmail.com

 <https://orcid.org/0000-0002-4180-051X>

³ Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Fakültesi, sakirsakarya@gmail.com

 <https://orcid.org/0000-0003-2510-7384>

THE ASSESSMENT OF THE EFFECT OF COGNITIVE AND EMOTIONAL BIASES ON DECISION-MAKING PROCESS IN CONSIDERATION OF BEHAVIORAL FINANCE: AN APPLICATION ON HEALTH PROFESSIONALS

ABSTRACT

The literature contains limited research on healthcare professionals' financial decisions and the biases that influence them. Therefore, this study aimed to uncover the effects of cognitive and emotional biases on healthcare professionals' financial decision-making processes. It is expected that the research will contribute to the literature on this topic. The study sample consisted of 668 healthcare professionals working at Elazığ Fırat University Hospital. This study investigated the impact of four cognitive and emotional tendencies (overconfidence, loss aversion, herd behavior, and familiarity bias) on healthcare professionals' financial decision-making processes. A survey was used as the data collection method in the study. Data collected through the survey were analyzed using One-Way Analysis of Variance (ANOVA) and a t-test using the SPSS 25 package program. The analyses concluded that healthcare professionals' financial decision-making processes are influenced by cognitive and emotional biases: overconfidence, familiarity bias, loss/regret avoidance, and herd behavior.

Keywords: Behavioral Finance, Decision-Making, Cognitive and Emotional Biases, Health Professional

JEL Codes: G41, D91

Article Type: Research Article

I. GİRİŞ

İnsanı diğer canlılardan ayıran en temel özelliklerinden biri akıl kullanma yetisidir. Bununla birlikte insanın verdiği kararlarda her zaman rasyonel davranmadığı bilinmektedir. Bu durum geleneksel finansın tanımladığı rasyonel insan ile çelişmektedir. Geleneksel finansa göre insan rasyonel bir varlık iken, davranışsal finans insanı normal kabul etmektedir (Statman, 1999). Tamamen bilgili, sonsuz duyarlı ve akılcı (Edwards, 1954) olan rasyonel insan aynı zamanda rasyonel kararlar da verebilmelidir. Rasyonel karar, akılcı olanı tercih etmektir. Dolayısıyla rasyonel davranan kişinin davranışları tutarlı ve mantık ilkeleri ile uyumlu olmalıdır (Uğur & Artık, 2017). Bununla birlikte insan karar verirken bilişsel ve duygusal eğilimler göstermekte ve rasyonaliteden sapabilmektedir.

Karar verme, bilişsel psikolojiden ekonomiye kadar birçok disiplin tarafından incelenen temel bir insan davranışı olup (Fellows, 2004), aynı zamanda alternatifler arasından bir seçim yapma sürecidir. Bu süreç birçok faktörün etkisi altında gerçekleşmektedir. Karar verme kavramı düşüncelerin eyleme dönüştürülmesi ve tahmin edilebilir sonuçlar çerçevesinde harekete geçmek (Ayyıldız Ünnü ve ark., 2017), birden fazla seçenek arasından bedensel ve zihinsel çabalar sonucu yapılan tercih (Bakan & Büyükbeşe, 2005) olarak açıklanabilir.

Finansal kararlar insan hayatında önemli bir yere sahiptir. Finansal karar vermenin amacı en yüksek karı veya faydayı sağlayacak olan bir veya daha fazla seçeneğin seçilmesidir. Diğer bir ifadeyle finansal kararda amaç, en az harcama gerektiren seçeneğin seçilmesidir (Yücesoy, 2014). Karar verme sürecinde insan birçok faktörden etkilenmektedir. Bu faktörlerden bazıları; sosyal çevre (Küçükay, 2018), karar verme aşamasında kullanılacak bilginin kaynağının doğru ve bilginin yeterli olup olmayışı (Boyraz, 2021), heyecan arayışı, dışa dönüklük, dürtüsellik, deneyime açıklık, vicdanlılık, kaygı gibi bazı kişilik özellikleri (Garling ve ark., 2009), kişinin yaşı, eğitim düzeyi, cinsiyeti, dini inançları, yaşadığı ülkenin finansal durumu olarak sırlanabilir.

Hizmet sektörleri arasında büyük ve önemli bir sektör olan sağlık sektörü, mesleki alanda verilen kararların çok önemli olduğu sektörlerden birisidir. Öyle ki bu sektörün kararlarının önemli bir kısmı “ölüm kalım meselesi” dahilinde alınan kararlardır. Bu bağlamda çalışmanın konusunu oluşturan sağlık profesyonellerinin karar verme dinamikleri büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte sağlık sektörü işin doğası gereği stres yükü çok fazla olan bir sektördür. Stres kişinin karşılaştığı olumsuz durumlara karşı geliştirdiği tepkisel bir süreçtir (Aydın, 2020). Dolayısıyla stres kişinin davranış biçiminde de bir farklılaşmaya neden olabilmektedir. Dolayısıyla bu büyük hizmet sektöründe çalışan profesyonellerin finansal karar vermeleri finansal piyasalar açısından önemlidir.

Çalışma temel olarak altı aşamadan oluşmaktadır. Giriş bölümüne takiben ikinci bölümde davranışsal finans ve finansal kararlarda yatırımcıların davranış eğilimlerine yer verilmiş ve bu kapsamda araştırmada incelenen bilişsel ve duygusal eğilimlerden dördü kısaca açıklanmıştır. Üçüncü bölümde ise literatüre incelemesine yer verilerek literatürde yapılmış çalışmaların bulguları özetlenmiştir. Dördüncü bölümde ise çalışmanın yöntemine yer verilmiştir. Beşinci bölümde ise analiz sonuçlarına ve bu kapsamdaki değerlendirmelere yer verilmiştir. Altıncı ve son bölümde ise çalışmanın sonuçları değerlendirilerek gelecek çalışmalar için önerilere yer verilmiştir. Çalışmanın temel motivasyonu ve özgün değeri finansal eğitimden uzak bir alan olan sağlık hizmet sektöründe çalışan sağlık profesyonellerinin finansal karar verme süreçlerindeki bilişsel ve duygusal eğilimlerinin belirlenmesine yönelik Covid 19 pandemi sürecini de kapsayacak şekilde daha önce bir çalışmaya rastlanmamış olmasıdır. Çalışmanın bu konuda literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

II. DAVRANIŞSAL FİNANS VE FİNANSAL KARARLARDA YATIRIMCILARIN DAVRANIŞSAL EĞİLİMLERİ

Geleneksel finansın kabul ettiği insan davranışı rasyonel davranıştır. Dolayısıyla geleneksel finansın varsayımına göre insanlar rasyoneldir ve gelecek tahminlerinde bilişsel ve duygusal eğilimlerin etkisinde kalmamaktadır. Fakat insanlar çoğunlukla rasyonel davranmazlar ve öngörülerinde tahmin edilebilir hatalar yapmaktadırlar (Nofsinger, 2014).

Geleneksel finans teorilerinin temeli ise beklenen fayda teorisine dayanmaktadır. Beklenen fayda teorisi, bireylerin karar verme aşamasında bütün olasılıklar ve bunların sonuçları hakkında eksiksiz bilgiye sahip olduklarını varsaymaktadır (Ünlübulduk ve ark. 2023). Beklenen fayda teorisi, Kahneman ve Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisine kadar baskın risk altında karar verme teorisi olarak kullanılmıştır (Sefil & Çilingiroğlu, 2011).

Geleneksel finans, finansal piyasalarda meydana gelen anomalilerin nedenlerini açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bunun sonucunda Tversky ve Kahneman (1974) tarafından yapılan araştırmalar davranışsal finans kavramını literatüre kazandırmıştır. Kahneman ve Tversky etkin piyasalar hipotezi ve beklenen fayda teorisine karşılık beklenti teorisini ortaya koymuşlardır (Ayrancı, 2020). Beklenti teorisi insanların karar verme aşamasında rasyonel davranıştan sapabileceğini, kazanmaktan ziyade riskten kaçınmayı tercih edebileceklerini ve insanın ruh halinin davranışlarını etkilenebileceğini öne sürmüştür (Aydın & Ağan, 2016).

İnsanlar hızlı karar verme çabasında, çoğunlukla rasyonelliğe dayalı karar verme sürecinde başarılı olamazlar. Karar verme aşamasında bilgiyi elde etmek ve işlemek için zihinsel ve finansal kaynaklar gereklidir. Ancak bu kaynakların sınırlı olması insanları zaman ve enerji tasarrufu sağlayabilecekleri kestirme yollara başvurmaya iter (Agrawal, 2012). Bu bağlamda davranışsal finans, aşırı tepki ve yetersiz tepki için gerçekçi bir açıklama önererek, etkin piyasa hipotezinin rasyonalist varsayımlarını geçersiz kılar. Bu olgular, yatırımcıların farkında olmadan duygularına dayanarak finansal kararlar almalarından kaynaklanır (Annapurna & Basri, 2024).

Duygusal eğilimler kişilerin kayıptan ve pişmanlıktan kaçınma istekleri sonucunda ortaya çıkarken, bilişsel eğilimler ise karar verme sürecinde bilgi karmaşasından kurtulma çabasıyla ortaya çıkar (Demirel & Yelkikalan, 2020; Sefil & Çilingiroğlu, 2011). Nihayetinde bilişsel ve duygusal eğilimler bireylerin irrasyonel kararlar vermesine neden olmaktadır (Agrawal, 2012). Aşağıda Tablo I'de literatürde sıklıkla yer verilen bilişsel ve duygusal eğilimlerden bazıları tablo halinde sunulmuştur.

Tablo I. Bilişsel ve duygusal eğilimler

Bilişsel Eğilimler	Duygusal Eğilimler
Aşırı Güven (Overconfidence)	Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)
Aşinalık Eğilimi (Familiarity Bias)	Sürü Davranışı (Herd Behaviour)
Bilişsel Çelişki (Cognitive Dissonance)	Statüko Eğilimi (Status Quo Bias)
Çıpalama Eğilimi (Anchoring)	Sahiplik Eğilimi (Endowment Effect)
Kendine Atfetme (Self-Attribution Bias)	Pişmanlıktan Kaçınma (Regret Aversion)
Temsil Etme (Representativeness)	Aşırı İyimserlik (Overoptimism)
Kontrol İllüzyonu (Illusion Of Control)	
Bulunabilirlik (Availability Heuristic)	
Muhafazakârlık Eğilimi (Conservatism Bias)	
Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)	
Çerçeveleme (Framing)	
Doğrulama (Confirmation Bias)	
Belirsizlikten Kaçınma (Ambiguity Aversion)	

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Araştırma kapsamında bu bilişsel ve duygusal eğilimlerden beş tanesi ele alınmıştır. Sağlık profesyonelleri üzerinde etkisi araştırılan bilişsel ve duygusal eğilimler aşırı güven, aşinalık, sürü davranışı, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma eğilimleridir. Bu eğilimler kısaca aşağıda açıklanmıştır.

2.1. Aşırı Güven (Overconfidence)

Aşırı güven, insanların kendi bilgi deneyim ve yapabilirliklerini abartması ile meydana gelen bir bilişsel eğilimdir. Bu kapsamda aşırı güven eğilimi gösteren bir yatırımcı bilgi ve deneyimine o denli güvenmektedir ki piyasalarda aşırı işlem yapmaktadır. Ancak bu durumda yatırımcı birçok işlem maliyetine katlanmakta ve finansal riskini de yükseltebilmektedir.

Aşırı güven eğiliminin literatürde birkaç farklı biçimde ele alınmış olduğu görülmektedir. Bunlardan biri “ortalamanın üstünde” etkisidir. Kişiler kendi yeteneklerini diğer kişilere kıyasla daha üstün görmektedir. Bir araştırmada deneklere koşma, araba kullanma, ticaret yapma gibi yeteneklerine puan vermeleri istenmiştir. Denekler genel olarak kendilerine ortalamanın üstünde puanlar vermişlerdir (Peterson, 2012). Aşırı güven eğiliminin ikinci türü “yanlış ölçüm” dür. Bu durum bazı insanların kendi bilgilerinin kesinliğine abartılı bir şekilde güvenmesi durumudur. Diğer bir aşırı güven eğilimi türü ise “kontrol yanılması”dır. İnsanlar kontrol edemedikleri olayların sonuçları üzerinde kontrol etkilerinin olduğuna inanırlar (Nofsinger, 2014). Bu yanlış inanç biçimi yanlış karar vermenin en önemli nedenlerindendir.

2.2. Aşinalık Eğilimi (Familiarity Bias)

Aşinalık bireylerin olası riskli yatırımlara karşı coğrafi, profesyonel veya dilsel yakınlık hissetmeleri anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle, aşinalık eğilimi, bireylerin yaşadıkları yer, meslek veya dile göre kendilerine yakın buldukları yatırımlara yönelme eğilimidir (Seiler, Seiler, Traub & Harrison, 2008).

Bireyler, belirsizliği yüksek ve bilgi sahibi olmadıkları yatırımlardan kaçınma eğilimindedir. Aşına olunan yatırımlar bireylere daha güvenli bir algı sunmaktadır. Dolayısıyla yatırımcılar bazen çeşitlendirilmiş yatırımların avantajından vazgeçmeye ve muhtemelen aşına oldukları az sayıdaki şirkete yatırım yapmayı tercih ederler (Chew, Ebbstein & Zhong, 2012). Bu nedenle aşına oldukları varlıkları ve portföyleri ellerinde tutmayı tercih ederler. Çeşitlendirme konusunda isteksiz olduklarından getirilerde kayıp ya da beklenenden daha düşük getiri elde ederler (Agrawal, 2012). Aşinalık eğilimi optimal portföy oluşturulmasına engel olmaktadır. Bununla birlikte daha geniş ve çeşitli portföy oluşturulması ve uluslararası yatırımlara da yönelinmesi aşinalık eğiliminin negatif etkilerini hafifletebilecektir (Baker & Ricciardi, 2014).

2.3. Sürü Davranışı (Herd Behaviour)

Sürü davranışı, yatırımcıların kararlarını kendi bilgi ve analizlerinden bağımsız biçimde, diğer yatırımcıların davranışlarını taklit ederek almalarıyla ortaya çıkan bir eğilimdir (Geetha, 2019; Kumar & Goyal, 2015). Bu durum karar vermenin bireysel olup olmamasından bağımsızdır (Virigineni & Rao, 2017).

İnsanları sürü davranışına iten bazı etkenler vardır. Bilgi asimetrisi sürü davranışının ortaya çıkmasında önemli bir etkidir. Bilginin fazlalığı, azlığı veya bilginin karmaşık olup doğru yorumlanamaması yatırımcının karar almasını zorlaştırıp rasyonel davranıştan sapmasına neden olabilir (Sektioğlu & Sezgin, 2021). Sürü davranışı pişmanlıktan kaçınma yanlılığı ile de ilişkilidir. Yatırımcılar pişmanlıktan kaçınmak için yatırım davranışlarında genellikle piyasa katılımcılarının çoğunluğunun hareketlerini takip etmeye isteklidirler (Lekovic, 2020). Buna benzer bir durum iş arkadaşları arasında da görülmektedir. Yapılan araştırmalar, çalışanların, işveren tarafından desteklenen farklı emeklilik planlarına katılıp katılmama kararlarında iş arkadaşlarının seçimlerinden etkilendiği sonucuna varmıştır (Hirshleifer & Hong Teoh, 2003).

Sürü davranışı literatürde rasyonel ve irrasyonel olmak üzere iki şekilde sınıflandırılmıştır. Rasyonel sürü davranışı, yöneticilerin piyasadaki itibarlarını sürdürmek amacıyla kendi özel bilgilerini tamamen göz ardı ederek, başkalarının eylemlerini taklit

etmesinden kaynaklanır (Chang, Cheng & Khorana, 2000). İrrasyonel sürü davranışı ise, yatırımcı psikolojisine odaklanır ve insanların körü körüne birbirini takip ettiği düşüncesine dayanır (Devenow & Welch, 1996).

2.4. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma (Loss Aversion)

İnsan kaybetmekten kaçınır. Çünkü kazanmak bizde olmayan bir şeyi elde etme ihtimalinin gerçekleşmesidir. Kaybetmek bize ait olanın artık bizim olmamasıdır. Zaten sahip olmadığımız bir şeyi elde etmek bize yalnızca iyi geliyorken, bizim olanı kaybetmek bizde eksilmiş hissetme duygusu uyandırdığından bu bize acı vermektedir. Diğer bir deyişle kaybetmenin acısı, eşit büyüklükteki bir kazancın mutluluğundan daha keskin hissedilir (Rabin & Thaler, 2001). Kayıptan kaçınma olarak bilinen bu özellikli duygu, insanların kazançlardan çok kayıplara karşı daha duyarlı olduğu (Barberis & Huang, 2001), daha büyük kazanç için yatırım yapmaktansa kayıptan kaçınma yolunu tercih ettikleri anlamına gelmektedir (Kermer, Driver-Linn, Wilson & Gilbert, 2006).

Pişmanlık; talihsizlik, kısıtlamalar, kayıplar, ihlaller, kusurlar veya hatalar nedeniyle başımıza gelen durumdan hoşnut olmama halidir (Hung, Ku, Liang & Lee, 2007). Verdiğimiz her karar bizi bir sonuca götürür ve bu sonucun olumlu veya olumsuz olmasına göre duygu durumumuzda farklılık meydana gelir. Dolayısıyla geçmişte farklı bir seçim yapılmış olması gerektiği ortaya çıktığında pişmanlık yaşanmaktadır (Zeelenberg & Beattie, 1997).

Pişmanlık, yanlış bir şey yapmış olma hissi (işlem hataları) ve yapılması gereken bir şeyi yapmama durumu (ihmal hataları) nedeniyle ortaya çıkar. İşlem hataları, bir yatırımcının olumsuz sonuçlara neden olan yanlış hamleleri sonucunda ortaya çıkarken, ihmal hataları, yatırımcının harekete geçmemesi nedeniyle kar elde etme fırsatını kaçırmasıdır (Lekovic, 2020).

Pişmanlıktan kaçınan yatırımcı yatırım tercihlerinde tutucu bir tavır sergileyebilir. Geçmiş yatırımlarında zarara uğramış yatırımcılar yeni ve kazançlı fırsatları değerlendirmeyebilirler (Pompian, 2006). Bununla birlikte bazı yatırımcılar daha önceki kayıplarının telafisi için çok riskli yatırımlara da yönelebilmektedirler (Virigineni & Rao, 2017). Pişmanlıktan kaçınma insani ve doğal bir durumdur. Yatırımcının mümkün olduğunca rasyonel bir şekilde karar verip hareket etmesi doğru yatırımlar yapmasına dolayısıyla daha az pişmanlık duymasına neden olacaktır.

III. LİTERATÜR

Aşağıda bilişsel ve duygusal eğilimlerin farklı türleri ile ilgili yapılan literatürdeki bazı araştırmalara ve sonuçlarını yer verilmiştir.

Doğru ve Büyükakın (2020), Kocaeli ili imalat sanayi alt sektöründe faaliyet gösteren 20 ve daha fazla çalışanı bulunan firmalarla bir araştırma yürütmüştür. Derinlemesine mülakat tekniği kullanılan araştırmada yatırımcı davranışlarının psikolojik faktörlerden etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Akal ve Kılıç (2020), yapmış oldukları çalışmada İstanbul Büyükşehir Belediyesi Mali Hizmetler Biriminde çalışan 350 katılımcı ile anket tekniğine dayanan bir araştırma yürütmüşlerdir. Araştırma sonucunda katılımcıların yatırım tercihlerinde rasyonel davranış biçimini sergilemeleri ile psikolojik ve sosyo-psikolojik faktörlerin de etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada yatırım kararlarının çevresel faktörlerden de etkilendiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Tekin ve Cengiz (2020), Çankırı Karatekin Üniversitesi'nde görevli 66 akademik ve idari personel ile anket tekniği ile yürüttükleri araştırmada kendine aşırı güvenin risk alma eğilimi ile pozitif ilişkili olduğu ve kayıptan kaçınma davranışının ise yatırım aracı tercihini etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Kuzu ve Çelik (2020), Borsa İstanbul'da günlük ve gün içi hisse senedi getirilerini kullanarak yatırımcıların sürü davranışı eğilimini test etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmanın sonucunda elde edilen bulgulara göre Borsa İstanbul'da sürü davranışına rastlanmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Köroğlu, Kazan ve Temel (2022), Covid-19 pandemi sürecinde 384 yatırımcının yatırım kararlarındaki psikolojik eğilimlerini anket yöntemi kullanarak araştırmışlardır. Araştırma sonucunda yatırımcıların genel olarak, risk ve belirsizlikten kaçınma, kayıptan kaçınma davranışı içinde oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Armansyah (2022), yapmış olduğu çalışmada duygusal eğilimlerin bireysel yatırımcıların risk tercihleri üzerindeki etkisini değerlendirmek amacıyla yapısal eşitlik modeli yöntemi ile 205 Endonezya sermaye piyasası bireysel yatırımcısıyla bir araştırma yürütmüştür. Araştırma sonucunda yatırımcıların yatırım kararlarında aşırı güven, sürü davranışı, doğrulama ve yenilik yanlılığının etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Bağış yanlılığının ise yatırım kararları üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Özmerdivanlı (2023), Karaman ilinde yatırımcıların bireysel yatırım kararlarını davranışsal finans eğilimleri açısından incelemiş ve çalışma sonucunda, katılımcıların davranışsal eğilimlerinin demografik değişkenler üzerinde etkili olduğu sonucuna varmıştır.

Aydın (2023), Borsa İstanbul'da işlem yapan 352 bireysel yatırımcı ile anket tekniği kullanarak yürüttüğü çalışmada yatırımcıların yatırım kararlarında psikolojik faktörlerden etkilendiği sonucuna ulaşmıştır.

Ceyhan ve Güller (2023), Bartın ilinde yatırım deneyimine sahip 382 kişi ile anket yöntemi kullanarak bir çalışma yürütmüşlerdir. Çalışmanın sonucunda katılımcıların çoğunlukla literatürde bulunan davranışsal eğilimler ve psikolojik önyargılar ile karar verdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Kendir ve Ateş (2024), yapmış oldukları çalışmalarında Türkiye'de kripto para piyasalarında işlem yapan bireysel yatırımcıların davranışsal eğilimlerini anket yöntemi ile incelemişler ve çalışma sonucunda yatırımcıların kripto para yatırım tercihlerinde davranışsal eğilimlerden etkilendikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Annapurna ve Basri (2024) yapmış oldukları çalışmalarında yatırımcıların duygusal zekâlarının, sürü davranışı, aşırı güven önyargısı ve eğilim etkileri gibi davranışsal önyargılar üzerindeki etkisini ve yatırım fonu portföylerini terk etme sıklığı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Araştırma sonucunda eğilim etkisinin olumsuz bir etkiye sahip olduğunu ve aşırı güven önyargısının yatırım fonu portföylerinin terk etme sıklığını olumlu yönde etkilediği; duygusal zekânın, sürü davranışı ve aşırı güven önyargısını etkileyerek, nihayetinde yatırımcıların ayrılma sıklığını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

IV. YÖNTEM

Bu araştırmanın evrenini doktor, hemşire, sağlık teknikeri ve hasta bakıcı olarak çalışan sağlık profesyonelleri oluşturmaktadır. Araştırma evreninin tümüne ulaşmak, sağlık çalışanlarının Covid-19 pandemi koşullarında daha da artan yoğun iş yükü ve kısıtlı zamanları nedeniyle mümkün olmamıştır. Araştırmada basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın örneklemini Fırat Üniversitesi Hastanesinde çalışmakta olan 1949 sağlık profesyoneli oluşturmaktadır.

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yönteminden yararlanılmıştır. Anket üç ana bölümden ve 28 sorudan oluşmaktadır. Araştırmada kullanılan anket Başcı, Karaca ve Güler (2020) tarafından yapılan araştırma ve literatürde bulunan diğer araştırmalardan da

yararlanılarak tarafımızdan oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan anket ölçeğinin güvenilirlik ölçümü Cronbach's alfa katsayısı 0.668 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Çitilci (2015)'ye göre sosyal bilimler alanında Cronbach's alfa değerinin 0,50- 0,60 seviyesinde olması da kabul edilebilir olarak değerlendirilmektedir.

Alfa katsayısı ölçek içinde bulunan maddelerin iç tutarlılığının (homojenlik) ölçüsüdür. Alfa katsayısına bağlı olarak ölçeğin güvenilirliği şu şekilde yorumlanmaktadır (Yıldız, 2019): $0 \leq \alpha < 0.40$ ise, ölçek güvenilir değildir.

$0.40 \leq \alpha < 0.60$ ise, ölçeğin güvenilirliği düşüktür.

$0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise, ölçek oldukça güvenilirdir.

$0.80 \leq 1$ ise ölçek yüksek derecede güvenilirdir.

Anket formunun birinci bölümü demografik bilgileri içeren 5 ifadeden oluşmaktadır. Anketin ikinci bölümü genel bilgiler başlığı altında sağlık profesyonellerinin yatırım yapma davranışlarını inceleyen 6 adet ifadeden oluşmaktadır. Anketin üçüncü bölümü ise sağlık profesyonellerinin yatırım kararlarında etkisi altında kaldıkları bilişsel ve duygusal faktörlerin düzeyini ölçmek amacıyla güden 17 ifadeden oluşmaktadır. Üçüncü bölümdeki ifadeler 4 ana başlıkta gruplandırılmıştır. Bu bölüm sağlık profesyonellerinin aşırı güven, kayıptan / pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı ve aşinalık eğilimlerini ölçmeye yönelik olarak tasarlanmıştır. Aşırı güven eğilimini ölçmek için 4 ifade; kayıptan / pişmanlıktan kaçınma eğilimini ölçmek için 7 ifade, sürü davranışı eğilimini ölçmek için 3 ifade ve aşinalık eğilimini ölçmek için 3 ifade kullanılmıştır. Katılımcılardan bu ifadeleri, 5'li likert ölçeğine göre, 1 “kesinlikle katılmıyorum”, 2 “katılmıyorum”, 3 “kararsızım”, 4 “katılıyorum” ve 5 “kesinlikle katılıyorum” şeklinde cevaplamaları istenmiştir.

4.1. Verilerin Toplanma Süreci ve Analizi

Çalışmanın verileri basit tesadüfî örnekleme yöntemi kullanılarak anket yöntemiyle 04.05.2022- 12.06.2022 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Verilerin toplanması amacıyla hazırlanan anketin uygulanmadan önce Balıkesir Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'ndan izin alınmıştır. Balıkesir Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'nun 17.03.2022 tarih ve 2022/02 sayılı toplantısında alınan karar ile araştırmanın etik açıdan uygun olduğuna kararı verilmiştir.

Verilerin analizi SPSS 25 analiz programı ile yapılmıştır. Araştırmada kullanılacak veri setini oluşturmak için sağlık profesyonellerine 750 adet anket dağıtılmıştır. Verilerin analizi

aşamasında 75 adet anket katılımcılar tarafından hatalı veya eksik doldurulduğu için veri setinden çıkarılmıştır. Araştırmaya yalnızca 7 eczacı katıldığından, yapılan analizin daha doğru sonuç vermesi amacı ile bu anketler de analiz dışı bırakılmıştır. Böylece toplanmış olan verilerin analizi 668 anket üzerinden yapılmıştır.

Analizde kullanılan verilerin normal dağılım gösterip göstermediğinin tespiti için çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri hesaplanmıştır. Sonuçlar Tablo II'de gösterilmiştir.

Tablo II. Normal dağılım çizelgesi

Ölçekler ve Alt Boyutları	Çarpıklık (Skewness)	Basıklık (Kurtosis)
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	-0,049	0,772
1. Aşırı Güven	-0,097	0,590
2. Kayıptan/Pişmanlıktan Kaçınma	-0,376	0,611
3. Sürü Davranışı	-0,211	0,133
4. Aşinalık	-0,042	0,075

Analizlerde parametrik testlerin kullanılabilmesi için verilerin normal veya normale yakın dağılması gerekmektedir (Yıldız, 2019). Çarpıklık ve basıklık katsayılarının -1,5 ile +1,5 arasında bir değerde olması verilerin normal dağıldığını göstermektedir (Tabachnick & Fidell, 2013; Özsevgeç, 2019). Shao (2002) ise "-3 ile +3" arasında bir aralık önermektedir. Tablo II'de ölçekler ve alt boyutlarının basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1 ile +1 arasında değer aldığı görülmektedir. Dolayısıyla bu değerler verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Bu nedenle verilerin analizinde parametrik analiz tekniklerinden t testi ve ANOVA (Tek Yönlü Varyans Analizi) testi kullanılmıştır.

Verilerin analizi aşamasında aritmetik ortalama değerleri yorumlanırken 1.00-1.80 aralığında yer alan değerler "çok düşük", 1.81-2.60 aralığı "düşük", 2.61-3.40 aralığı "orta", 3.41-4.20 aralığı "yüksek" ve 4.21-5.00 aralığı "çok yüksek" olarak değerlendirilmiştir.

Verilerin analizinde iki grup arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının tespit edilmesi için t testi, üç ve daha fazla değişkenli gruplar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığının değerlendirilmesi için ise ANOVA testi kullanılmıştır. Çoklu karşılaştırma testlerinden hangilerinin kullanılacağına karar vermek için Levene testi ile grup dağılımlarının varyansları incelenmiştir. Levene test sonucuna göre grup varyansları eşit ise çoklu karşılaştırma testlerinden Bonferroni, Tukey, Scheffe, LSD (Least Significant Difference) testleri; grup varyansları eşit değil ise Games-Howell ve Dunnet's C testleri kullanılmıştır.

Araştırmada temel olarak iki hipotez $\alpha=0,05$ anlamlılık düzeyinde test edilmiştir. Araştırmanın temel hipotezleri aşağıdaki gibidir.

H₀: bilişsel ve duygusal eğilimlerin karar verme süreçlerinde etkisi yoktur.

H₁: bilişsel ve duygusal eğilimlerin karar verme süreçlerinde etkisi vardır.

V. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

Araştırmaya katılan sağlık profesyonellerine ilişkin demografik bilgilere ilişkin sonuçlar Tablo III'te sunulmuştur.

Tablo III. Katılımcılara ilişkin demografik bilgiler

Demografik Değişkenler	Gruplar	(n)	(%)	Demografik Değişkenler	Gruplar	(n)	(%)
Katılımcının Cinsiyeti	Kadın	392	58.7	Katılımcının Mesleki Unvanı	Doktor	208	31.1
	Erkek	276	41.3		Hemşire	305	45.7
	Toplam	668	100		Sağlık Teknikeri	98	14.7
Katılımcının Yaşı	20-30	322	48.2		Hasta Bakıcı	57	8.5
	31-40	219	32.8		Toplam	668	100
	41 ve üstü	127	19	Katılımcının Aylık Ortalama Geliri	4250 -6000 TL	72	10.8
	Toplam	668	100		6001-10000 TL	370	55.4
Katılımcının Medeni Hali	Evli	382	57.2		10001 – 15000 TL	148	22.2
	Bekar	286	42.8		15001 TL ve üzeri	78	11.7
	Toplam	668	100		Toplam	668	100

Tablo III incelendiğinde, araştırmaya dahil olan sağlık profesyonellerinin %58,7'sinin (392) kadın, %41,3'ünün (276) erkek olduğu görülmektedir. Sağlık profesyonellerinin %48,2'si (322) 20-30 yaş, %32,8'i (219) 31-40 yaş, %19'u (127) 41 ve üstü yaş aralığında olduğu görülmektedir. Aynı şekilde sağlık profesyonellerinin medeni hallerine bakıldığında %57,2'sinin (382) evli olduğu, %42,8'inin ise (286) bekar olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan sağlık profesyonellerinin %31,1'i (208) doktor, %45,7'si (305) hemşire, %14,7'si (98) sağlık teknikeri, %8,5'i (57) hasta bakıcı olduğu görülmektedir. Sağlık profesyonellerinin %10,8'inin (72) 4250-6000 TL, %55,4'ünün (370) 6001-10000 TL, %22,2'sinin (148) 10001-15000 TL, %11,7'sinin (78) ise 15001 TL ve üzeri gelire sahip olduğu görülmektedir.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerine ilişkin betimsel analiz sonuçları ise Tablo IV' te sunulmuştur.

Tablo IV. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerine ilişkin betimsel analiz sonuçları

Ölçekler ve Alt Boyutları	N	En Düşük Puan	En Yüksek Puan	$\bar{X}$	Ss	Puan Düzeyi
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	668	1.58	4.79	3.09	0,45	Orta
1. Aşırı Güven	668	1.00	5.00	3.12	0,65	Orta
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	668	1.00	5.00	3.20	0,63	Orta
3. Sürü Davranışı	668	1.00	5.00	3.08	0,77	Orta
4. Aşinalık	668	1.00	5.00	2.96	0,80	Orta

Tablo IV' teki bulgulara göre, sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimler puan ortalamasının $\bar{X}=3.09$ olduğu görülmektedir. Bu durum sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimlerinin orta düzeyde olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde bilişsel ve duygusal eğilimlerin alt kırılımları olarak *aşırı güven* ortalama puanlarının $\bar{X}=3.12$, *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* ortalama puanlarının $\bar{X}=3.20$, *sürü davranışı* ortalama puanlarının $\bar{X}=3.08$, *aşinalık* eğilimi ortalama puanlarının $\bar{X}=2.96$ olduğu görülmektedir. Tablonun puan düzeyine bakıldığında ise sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimlerin tüm alt boyutlarında orta düzeyde bir eğilim gösterdiği görülmektedir. Bilişsel ve duygusal eğilimlerin alt boyutlarının puan düzeyleri karşılaştırıldığında, *kayıptan ve pişmanlıktan kaçınma* boyutunun daha yüksek düzeyde olduğu, bunu sırasıyla *aşırı güven*, *sürü davranışı* ve *aşinalık* eğiliminin takip ettiği görülmektedir.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği bağımsız örneklem *t* testi ile incelenmiş ve sonuçları Tablo V' te sunulmuştur. Tablo V incelendiğinde, sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimler toplam puanının [$t_{(666)}=-.474$; $p>.05$], ve *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$t_{(666)}= 1.068$; $p>.05$], *sürü davranışı* [$t_{(666)}= 1.011$; $p>.05$] ve *aşinalık* [$t_{(666)}= -214$; $p>.05$] alt boyutlarında cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Bununla birlikte *aşırı güven* [$t_{(666)}=-3.312$; $p<.05$] alt boyutunda cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Tablo V'e göre bu anlamlı fark erkek sağlık profesyonelleri lehinedir. *Aşırı güven* ($\eta^2 = .016$) alt boyutundaki etki büyüklüğü değeri bu farklılığın düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. Bu durum erkek sağlık profesyonellerinin kadın sağlık profesyonellerine göre daha fazla *aşırı güven* eğilimi içinde olduğunu göstermektedir.

Tablo V. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin cinsiyete göre farklılığı

Ölçek ve Alt Boyutları	Cinsiyet	N	$\bar{X}$	Ss	Sd	t	p	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	Kadın	392	3.08	0,44	666	-0,474	0,635	-
	Erkek	276	3.10	0,47				
1.Aşırı Güven	Kadın	392	3.05	0,65	666	-3.312	0,001**	0,016
	Erkek	276	3.22	0,64				
2.Kayıptan/Pişmanlıktan Kaçınma	Kadın	392	3.22	0,60	666	1.068	0,286	-
	Erkek	276	3.17	0,66				
3.Sürü Davranışı	Kadın	392	3.11	0,76	666	1.011	0,312	-
	Erkek	276	3.04	0,80				
4.Aşinalık	Kadın	392	2.96	0,78	666	-0,214	0,830	-
	Erkek	276	2.97	0,84				

** %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ise ANOVA testi ile incelenmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo VI’da sunulmuştur.

Tablo VI. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yaşlara göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Yaş	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	20-30	322	3.07	0,47	Gruplar arası	0,253	2	0,127	0,605	0,546	-	-
	31-40	219	3.11	0,40	Gruplar içi	139	665	0,209				
	41 ve üzeri	127	3.11	0,48	Toplam	139	667					
1. Aşırı Güven	20-30	322	3.11	0,66	Gruplar arası	0,186	2	0,093	0,215	0,806	-	-
	31-40	219	3.11	0,58	Gruplar içi	286	665	0,431				
	41 ve üzeri	127	3.15	0,74	Toplam	286	667					
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	20-30	322	3.18	0,64	Gruplar arası	0,261	2	0,131	0,328	0,720	-	-
	31-40	219	3.22	0,54	Gruplar içi	264	665	0,398				
	41 ve üzeri	127	3.20	0,73	Toplam	265	667					
3. Sürü Davranışı	20-30	322	3.08	0,79	Gruplar arası	0,447	2	0,224	0,368	0,682	-	-
	31-40	219	3.11	0,71	Gruplar içi	404	665	0,608				
	41 ve üzeri	127	3.03	0,83	Toplam	404	667					
4. Aşinalık	20-30	322	2.91	0,87	Gruplar arası	1,85	2	0,927	1.422	0,242	-	-
	31-40	219	3.00	0,74	Gruplar içi	433	665	0,652				
	41 ve üzeri	127	3.04	0,73	Toplam	435	667					

Tablo VI’daki bulgulara göre sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimler toplam puanı [$F_{(2-665)} = .605$; $p > .05$] ve *aşırı güven* [$F_{(2-665)} = .215$; $p > .05$], *kayıptan / pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(2-665)} = 328$; $p > .05$], *sürü davranışı* [$F_{(2-665)} = 368$; $p > .05$] ve *aşinalık* [$F_{(2-665)} = 1.422$; $p > .05$] alt boyutlarında yaşa göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmamıştır.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin medeni hallerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği bağımsız örneklem *t* testi ile incelenmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo VII’ de sunulmuştur.

Tablo VII. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin medeni duruma göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Medeni hal	N	$\bar{X}$	Ss	Sd	t	p	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	Evli	382	3.10	0,46	666	0,495	0,620	-
	Bekar	286	3.08	0,44				
1. Aşırı Güven	Evli	382	3.11	0,67	666	-0,383	0,702	-
	Bekar	286	3.13	0,63				
2. Kayıptan/Pişmanlıktan Kaçınma	Evli	382	3.23	0,62	666	1,420	0,156	-
	Bekar	286	3.16	0,64				
3. Sürü Davranışı	Evli	382	3.08	0,80	666	-0,12	0,990	-
	Bekar	286	3.08	0,74				
4. Aşinalık	Evli	382	2.97	0,77	666	0,337	0,736	-
	Bekar	286	2.95	0,84				

Tablo VII’deki bulgulara göre sağlık profesyonellerinin *bilişsel ve duygusal eğilimler* toplam puanı [$t_{(666)} = .495$; $p > .05$] ve *aşırı güven* [$t_{(666)} = .383$; $p > .05$] *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$t_{(666)} = 1.420$; $p > .05$], *sürü davranışı* [$t_{(666)} = -0.12$; $p > .05$] *aşinalık* [$t_{(666)} = .337$; $p > .05$] alt boyutlarında medeni hale göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin mesleki ünvanlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi ile incelenmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo VIII’de sunulmuştur.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri, mesleki ünvanlarına göre ele alındığında, *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(3-664)} = 2.780$; $p < .01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir. ANOVA testi sonrasında hangi çoklu karşılaştırma testinin kullanılacağına karar vermek için Levene testi ile grup dağılımlarının varyansları incelenmiştir. Levene testi sonuçlarına göre *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* alt boyutundaki varyansların homojen dağılım göstermediği saptanmıştır (LF=2.966, $p < .05$). Bu doğrultuda yatırım kararlarına etki eden faktörlere göre tespit edilen anlamlı farklılığın kaynağını belirlemek amacıyla post-hoc testlerinden Games-Howell ve Dunnett’s C testleri kullanılmıştır. Ancak bu testlerin sonucunda, herhangi bir grup arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür.

Tablo VIII. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin mesleki ünvanlarına göre farklılığı

Ölçek ve Alt Boyutları	Meslek	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O.	F	P	Fark4	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1.Doktor	208	3.04	0,37	Gruplar arası	.0694	3	.231	1.107	0,345	-	-
	2.Hemşire	305	3.11	0,44	Gruplar içi	138.721	664	0,209				
	3.Sağlık Teknikeri	98	3.13	0,49	Toplam	139.415	667					
	4. Hasta Bakıcı	57	3.09	0,66								
1. Aşırı Güven	1.Doktor	208	3.05	0,59	Gruplar arası	1.703	3	0,568	1.323	0,266	-	-
	2. Hemşire	305	3.14	0,62	Gruplar içi	284.977	664	0,429				
	3.Sağlık Teknikeri	98	3.18	0,69	Toplam	286.680	667					
	4. Hasta Bakıcı	57	3.16	0,91								
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1.Doktor	208	3.17	0,57	Gruplar arası	3.289	3	1,096	2.780	0,040*	-	-
	2. Hemşire	305	3.22	0,61	Gruplar içi	261.846	664	0,394				
	3.Sağlık Teknikeri	98	3.30	0,65	Toplam	265.135	667					
	4. Hasta Bakıcı	57	3.01	0,80								
3. Süre Davranışı	1.Doktor	208	3.00	0,70	Gruplar arası	3.485	3	1,162	1.922	0,125	-	-
	2. Hemşire	305	3.16	0,74	Gruplar içi	401.371	664	0,604				
	3.Sağlık Teknikeri	98	3.04	0,89	Toplam	404.857	667					
	4. Hasta Bakıcı	57	3.04	0,95								
4. Aşinalık	1.Doktor	208	2.97	0,71	Gruplar arası	2.251	3	0,750	1.151	0,328	-	-
	2. Hemşire	305	2.92	0,80	Gruplar içi	432.888	664	0,652				
	3.Sağlık Teknikeri	98	3.00	0,87	Toplam	435.138	667					
	4. Hasta Bakıcı	57	3.13	0,99								

Benzer şekilde, bilişsel ve duygusal eğilim toplam puanları [$F(3-664) = 1.107$; $p > .05$] ile aşırı güven [$F(3-664) = 1.323$; $p > .05$], süre davranışı [$F(3-664) = 1.922$; $p > .05$] ve aşinalık [$F(3-664) = 1.151$; $p > .05$] alt boyutlarında da anlamlı bir farklılık saptanamamıştır. Elde edilen bulgulara göre sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimlerinin, mesleki ünvanlarına göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin aylık ortalama gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi ile incelenmiş ve sonuçlar Tablo IX’da sunulmuştur.

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin aylık ortalama gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi ile incelenmiştir. Test sonucunda süre davranışı [$F(3-664) = 3.363$; $p < .01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı

* $p < .05$

⁴ANOVA testi sonucunda tespit edilen anlamlı farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla Bonferroni (B), Tukey (T), Scheffé (S), LSD (L), Games-Howell (G) ve Dunnett’s C (D) testleri kullanılmıştır. Bu testler sonucunda elde edilen farklılıklar, testlerin isimlerinin kısaltmalarının üst simge olarak kullanılmasıyla ifade edilmiştir. Aynı gösterim formatı diğer ANOVA çizelgelerinde de benimsenmiştir.

bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bunun üzerine çoklu karşılaştırma testlerinden hangisinin kullanılacağını tespit etmek amacıyla Levene testi yapılmış ve grup dağılımlarının varyansları analiz edilmiştir. Levene testi sonuçlarına göre *aşırı güven* alt boyutundaki varyansların homojen dağılım göstermediği saptanmıştır (LF=.034, $p<.05$). Varyansların homojen dağılım göstermemesi üzerine post-hoc testlerinden Games-Howell ve Dunnet's C kullanılmıştır.

Tablo IX. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin gelir durumlarına göre farklılık analizi sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Gelir durumu	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O.	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	4.250-6.000 TL	72	3.05	0,55	Gruplar arası	1,526	3	0,509	2,449	0,063	-	-
	6.001-10.000 TL	370	3.12	0,47	Gruplar içi	137,889	664	0,208				
	10.001-15.000 TL	148	3.09	0,40	Toplam	139,415	667					
	15.001 TL ve üstü	78	2.98	0,36								
1. Aşırı Güven	4.250-6.000 TL	72	3.12	0,78	Gruplar arası	0,371	3	0,124	0,286	0,835	-	-
	6.001-10.000 TL	370	3.13	0,65	Gruplar içi	286,309	664	0,431				
	10.001-15.000 TL	148	3.11	0,68	Toplam	286,680	667					
	15.001 TL ve üstü	78	3.06	0,47								
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	4.250-6.000 TL	72	3.07	0,74	Gruplar arası	6,060	3	0,745	1,883	0,131	-	-
	6.001-10.000 TL	370	3.24	0,61	Gruplar içi	398,797	664	0,396				
	10.001-15.000 TL	148	3.18	0,60	Toplam	404,857	667					
	15.001 TL ve üstü	78	3.14	0,59								
3. Sürü Davranışı	4.250-6.000 TL	72	3.03	0,90	Gruplar arası	1,966	3	2,020	3,363	0,018*	-	0,004
	6.001-10.000 TL	370	3.16	0,78	Gruplar içi	433,173	664	0,601				
	10.001-15.000 TL	148	3.03	0,74	Toplam	435,138	667					
	15.001 TL ve üstü	78	2.87	0,64								
4. Aşinalık	4.250-6.000 TL	72	3.00	0,87	Gruplar arası	1,526	3	0,655	1,004	0,390	-	-
	6.001-10.000 TL	370	2.96	0,3484	Gruplar içi	137,889	664	0,652				
	10.001-15.000 TL	148	3.02	0,64	Toplam	139,415	667					
	15.001 TL ve üstü	78	2.83	0,77								

*%5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Yapılan bu testlerin sonucunda, *sürü davranışı* açısından 15.001 TL ve üzeri aylık gelire sahip olan sağlık profesyonellerine göre 6001 TL ile 10000 TL arasında aylık gelire sahip olanlar lehine düşük düzeyde bir etkiye ($\eta^2 = .004$) sahip anlamlı bir fark bulunmuştur. Bu bulgulardan hareketle, aylık geliri düşük olan sağlık profesyonellerinin, aylık geliri yüksek olanlara kıyasla daha yüksek *sürü davranışı* eğilimine sahip oldukları ifade edilebilir. Sağlık profesyonellerinin aylık gelirleri *bilişsel ve duygusal eğilimler* toplam puanları [$F_{(3-664)} = 2.449$; $p>.05$], *aşırı güven* [$F_{(3-664)} = .286$; $p>.05$], *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(3-664)} = 1.883$;

$p>.05$] ve *aşinalık* eğilimi [$F_{(3-664)} = 1.004$; $p>.05$] açısından incelendiğinde ise anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir.

Tablo X'da sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin tercih ettikleri yatırım aracına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bunun tespiti için yapılan ANOVA testi sonucunda *aşırı güven* [$F_{(3-664)} = 2.841$; $p<.01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Çoklu karşılaştırma testlerinden hangisinin yapılacağına karar vermek amacıyla Levene testi yapılmış ve grup dağılımlarının varyansları analiz edilmiştir.

Tablo X. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin tercih edilen yatırım aracı seçimine göre farklılığı

Ölçek ve Alt Boyutları	Sınıf	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark ⁵	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1. Diğer	194	3.12	0,45	Gruplar arası	.549	3	.183	0,875	0,454	-	-
	2. Döviz	94	3.07	0,47	Gruplar içi	138.866	664	.209				
	3. Altın	246	3.10	0,39	Toplam	139.154	667					
	4. Türk Lirası	134	3.04	0,54								
1. Aşırı Güven	1. Diğer	194	3.20	0,65	Gruplar arası	3.633	3	1.211	2.841	0,037*	-	.012
	2. Döviz	94	3.14	0,69	Gruplar içi	283.047	664	.426				
	3. Altın	246	3.11	0,61	Toplam	286.680	667					
	4. Türk Lirası	134	2.99	0,68								
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1. Diğer	194	3.16	0,64	Gruplar arası	2.749	3	.916	2.319	0,074	-	-
	2. Döviz	94	3.20	0,55	Gruplar içi	262.387	664	.395				
	3. Altın	246	3.28	0,60	Toplam	265.135	667					
	4. Türk Lirası	134	3.11	0,68								
3. Sürü Davranışı	1. Diğer	194	3.16	0,64	Gruplar arası	3.291	3	1.097	1.814	0,143	-	-
	2. Döviz	94	3.20	0,55	Gruplar içi	401.566	664	.605				
	3. Altın	246	3.18	0,60	Toplam	404.857	667					
	4. Türk Lirası	134	3.11	0,58								
4. Aşinalık	1. Diğer	194	3.04	0,81	Gruplar arası	2.139	3	.713	1.093	0,351	-	-
	2. Döviz	94	2.97	0,73	Gruplar içi	433.000	664	.652				
	3. Altın	246	2.95	0,79	Toplam	435.138	667					
	4. Türk Lirası	134	2.88	0,86								

*%5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Levene testi sonuçlarına göre *aşırı güven* alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği tespit edilmiştir ($LF=.637$, $p>.05$). Bunun üzerine post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Yapılan bu testlerin sonucunda, diğer yatırım araçlarını (Hisse senedi, Faiz, Kar payı, Emeklilik fonu, Hazine bonosu / Yatırım fonu, Gayrimenkul) tercih edenlerin Türk lirasını tercih edenlere göre daha fazla *aşırı güven* eğilimi içinde oldukları görülmüştür. *Aşırı güven* alt boyutundaki etki büyüklüğü ($\eta^2 = .012$) değeri bu farklılığın düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. *Bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(3-664)} = .875$; $p>.05$] ile *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(3-664)} = 2.319$; $p>.05$], *sürü*

davranışı [$F_{(3-664)} = 1.814$; $p > .05$] ve *aşinalık* [$F_{(3-664)} = 1.093$; $p > .05$] alt boyutlarında ise anlamlı bir farklılık saptanmamıştır.

Tablo XI. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırımlarını gözden geçirme sıklığına göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Yatırım gözden geçirme sıklığı	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1. Her gün	166	3.10	0,48	Gruplar arası	0,716	3	0,239	1.143	0,331	-	-
	2. Haftada Birkaç Kez	169	3.11	0,43	Gruplar içi	138.699	664	0,209				
	3. Ayda Birkaç Kez	217	3.10	0,47	Toplam	139.415	667					
	4. Yılda Birkaç Kez	116	3.02	0,41								
1. Aşırı Güven	1. Her gün	166	3.07	0,69	Gruplar arası	3.542	3	1.181	2.768	0,041*	3>4 ^T	.012
	2. Haftada Birkaç Kez	169	3.15	0,58	Gruplar içi	283.138	664	0,426				
	3. Ayda Birkaç Kez	217	3.19	0,66	Toplam	286.680	667					
	4. Yılda Birkaç Kez	116	2.99	0,67								
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1. Her gün	166	3.12	0,64	Gruplar arası	2.237	3	0,746	1.884	0,131	-	-
	2. Haftada Birkaç Kez	169	3.21	0,63	Gruplar içi	262.898	664	0,396				
	3. Ayda Birkaç Kez	217	3.27	0,61	Toplam	265.135	667					
	4. Yılda Birkaç Kez	116	3.17	0,62								
3. Sürü Davranışı	1. Her gün	166	3.09	0,74	Gruplar arası	0,103	3	0,034	0,057	0,982	-	-
	2. Haftada Birkaç Kez	169	3.06	0,75	Gruplar içi	404.753	664	0,610				
	3. Ayda Birkaç Kez	217	3.08	0,81	Toplam	404.857	667					
	4. Yılda Birkaç Kez	116	3.09	0,80								
4. Aşinalık	1. Her gün	166	3.12	0,83	Gruplar arası	8.868	3	2.956	4.605	0,003**	1>3 ^{T, S, B} 1>4 ^{T, S, B}	0,020
	2. Haftada Birkaç Kez	169	3.03	0,76	Gruplar içi	426.270	664	0,642				
	3. Ayda Birkaç Kez	217	2.87	0,79	Toplam	435.138	667					
	4. Yılda Birkaç Kez	116	2.83	0,79								

*, ** sırasıyla %5 ve %1'lik anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo XI incelendiğinde ANOVA testi sonucuna göre sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri ile yatırımlarını gözden geçirme sıklığı arasında anlamlı bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. Analiz sonucunda **aşırı güven** [$F_{(3-664)} = 2.768$; $p < .01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yapılan Levene testi sonrasında **aşırı güven** alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği saptanmıştır ($LF=2.619$, $p > .05$). Bunun üzerine post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Yapılan bu testlerin sonucunda, yatırımlarını gözden geçirme sıklığı ayda birkaç kez olan sağlık profesyonellerinin, yatırımlarını gözden geçirme sıklığı yılda birkaç kez olan sağlık profesyonellerine göre daha fazla aşırı güven eğilimi içinde oldukları tespit edilmiştir. **Aşırı güven** alt boyutundaki etki büyüklüğü değeri ($\eta^2 = .012$) düşük düzeyde tespit edilmiştir.

Benzer şekilde, yapılan ANOVA testi sonrasında **aşinalık** [$F_{(3-664)} = 4.605$; $p < .01$] alt boyutunda da istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Levene testi sonucuna göre **aşinalık** alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği saptanmıştır (LF=.462, $p > .05$). Varyansların homojen dağılım göstermesi üzerine post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Yapılan bu testlerin sonucunda, yatırımlarını her gün gözden geçiren sağlık profesyonellerinin, yatırımlarını ayda birkaç kez ve yılda birkaç kez gözden geçiren sağlık profesyonellerine göre aşinalık eğilim düzeyleri daha yüksek düzeyde bulunmuştur. **Aşinalık** alt boyutundaki etki büyüklüğü değeri ($\eta^2 = .020$) bu farklılığın düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. *Bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(3-664)} = 1.143$; $p > .05$] ile *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(3-664)} = 1.884$; $p > .05$] ve *sürü davranışı* [$F_{(3-664)} = .057$; $p > .05$] alt boyutlarında ise anlamlı bir farklılık saptanamamıştır.

Tablo XII. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırım aracı seçiminde dikkate alınan faktörlere göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Yatırım Aracı Seçiminde Dikkate Alınan Faktör	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O.	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1.Yüksek Kazanç	147	3.11	0,44	Gruplar arası	1.036	4	0,259	0,882	0,292	-	-
	2. Düşük Risk	206	3.08	0,41	Gruplar içi	138.379	663	0,209				
	3. Değer Kaybetmeme	229	3.12	0,49	Toplam	139.415	667					
	4. Hızlı Bozdurabilme	43	3.04	0,49								
	5. Yeterli Bilgi Sahibi Olma	43	3.97	0,47								
1.Aşırı Güven	1.Yüksek Kazanç	147	3.24	0,73	Gruplar arası	3.487	4	0,872	0,814	0,087	-	-
	2. Düşük Risk	206	3.09	0,55	Gruplar içi	283.193	663	0,427				
	3.Değer Kaybetmeme	229	3.09	0,65	Toplam	286.680	667					
	4. Hızlı Bozdurabilme	43	2.98	0,74								
	5. Yeterli Bilgi Sahibi Olma	43	3.07	0,66								
2. Kayıptan Pişmanlıktan Kaçınma	1.Yüksek Kazanç	147	3.05	0,66	Gruplar arası	4.327	4	1.082	1.591	0,027*	$\beta > 1^{T, S, B}$	0,016
	2. Düşük Risk	206	3.22	0,58	Gruplar içi	260,809	663	0,393				
	3.Değer Kaybetmeme	229	3.26	0,63	Toplam	265.135	667					
	4. Hızlı Bozdurabilme	43	3.23	0,59								
	5. Yeterli Bilgi Sahibi Olma	43	3.23	0,67								
3. Sürü Davranışı	1.Yüksek Kazanç	147	3.09	0,73	Gruplar arası	5.798	4	1.450	0,943	0,048*	-	-
	2. Düşük Risk	206	3.05	0,70	Gruplar içi	399.059	663	0,602				
	3.Değer Kaybetmeme	229	3.18	0,81	Toplam	404.857	667					
	4. Hızlı Bozdurabilme	43	2.87	0,74								
	5. Yeterli Bilgi Sahibi Olma	43	2.89	0,80								
4. Aşinalık	1.Yüksek Kazanç	147	3.05	0,80	Gruplar arası	5.113	4	1.278	0,147	0,097	-	
	2. Düşük Risk	206	2.94	0,81	Gruplar içi	430.025	663	.649				
	3.Değer Kaybetmeme	229	2.96	0,84	Toplam	435.138	667					
	4. Hızlı Bozdurabilme	43	3.09	0,71								
	5. Yeterli Bilgi Sahibi Olma	43	2.68	0,67								

Sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırım aracı seçimlerinde dikkate aldıkları faktörlere göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi ile incelenmiştir. ANOVA testi sonucunda **sürü davranışı** [$F_{(4-663)} = .943$; $p < .01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bunun üzerine Levene testi yapılmış ve grup dağılımlarının varyansları analiz edilmiştir. Levene testi sonuçlarına göre **sürü davranışı** alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği saptanmıştır ($LF=1.168$, $p > .05$). Varyansların homojen dağılım göstermesi üzerine post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Ancak bu testlerin sonucunda, herhangi bir grup arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür.

Yapılan ANOVA testi sonrasında **Kayıptan / pişmanlıktan kaçınma** [$F_{(4-663)} = 1.591$; $p < .01$] alt boyutunda da istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Bu anlamlı

farklılığın tespiti için öncelikle Levene testi ile grup dağılımlarının varyansları analiz edilmiştir. Levene testi sonuçlarına göre *kayıptan / pişmanlıktan kaçınma* alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği saptanmıştır (LF=.718, $p>.05$). Varyansların homojen dağılım gösterdiğinin tespiti sonrasında post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Bu testlerin sonucunda yatırım aracı seçimlerinde değer kaybetmeme faktörünü dikkate alan sağlık profesyonellerinin, yüksek kazanç faktörünü dikkate alan sağlık profesyonellerinin göre *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* eğilim düzeyleri daha yüksek düzeyde bulunmuştur. Etki büyüklüğüne ($\eta^2=.016$) göre bu farkın düşük düzeyde olduğu söylenebilir. *Bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(4-663)} = .882$; $p>.05$] ile *aşırı güven* [$F_{(4-663)} = .814$; $p>.05$] ve *aşinalık* [$F_{(4-663)} = .147$; $p>.05$] alt boyutlarında anlamlı bir farklılık saptanamamıştır. Elde edilen bulgulara göre sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilimleri, yatırım aracı seçimlerinde dikkate aldıkları faktöre göre *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma* alt boyutunda anlamlı olarak farklılaşmaktadır.

Tablo XIII. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırım kararlarına etki eden faktör seçimlerine göre analizi sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Yatırım Kararlarına Etki Eden Faktörler	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1. Sosyal Çevre (Arkadaş, akraba vb.)	166	3.09	0,43	Gruplar arası	0,395	5	0,079	0,376	0,865	-	-
	2. Eş	118	3.08	0,45	Gruplar içi	139.020	662	0,210				
	3. Yazılı Basın (Dergi, gazete vb.)	36	3.08	0,41	Toplam	139.415	667					
	4. TV (Haber ve ekonomi kanalları)	64	3.13	0,41								
	5. İnternet	48	3.02	0,53								
	6. Kendi Deneyimim	236	3.10	0,47								
1. Aşırı Güven	1. Sosyal Çevre (Arkadaş, akraba vb.)	166	3.09	0,64	Gruplar arası	14.424	5	2.885	7.014	.000**	$6>1^{T_{S, B}}$ $6>2^{T_{S, B}}$	0,050
	2. Eş	118	2.99	0,69	Gruplar içi	272.256	662	0,411				
	3. Yazılı Basın (Dergi, gazete vb.)	36	2.96	0,57	Toplam	286.680	667					
	4. TV (Haber ve ekonomi kanalları)	64	3.01	0,50								
	5. İnternet	48	3.10	0,64								
	6. Kendi Deneyimim	236	3.01	0,65								
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1. Sosyal Çevre (Arkadaş, akraba Vb.)	166	3.22	0,61	Gruplar arası	4.021	5	0,804	2.039	0,071	-	
	2. Eş	118	3.21	0,55	Gruplar içi	261.115	662	0,394				
	3. Yazılı Basın (Dergi, gazete vb.)	36	3.14	0,60	Toplam	265.135	667					
	4. TV (Haber ve ekonomi kanalları)	64	3.22	0,56								
	5. İnternet	48	3.93	0,64								
	6. Kendi Deneyimim	236	3.24	0,68								

Tablo XIII. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırım kararlarına etki eden faktör seçimlerine göre analizi sonuçları

3.Sürü Davranışı	1. Sosyal Çevre (Arkadaş, akraba vb.)	166	3.17	0,73	Gruplar arası	6.655	5	1.331	2.213	0,051	-	
	2. Eş	118	3.18	0,72	Gruplar içi	398.202	662	0,602				
	3. Yazılı Basın (Dergi, gazete vb.)	36	3.18	0,69	Toplam	404.857	667					
	4. TV (Haber ve ekonomi kanalları)	64	3.11	0,78								
	5. İnternet	48	3.02	0,82								
	6. Kendi Deneyimim	236	2.96	0,82								
4. Aşinalık	1. Sosyal Çevre (Arkadaş, akraba vb.)	166	2.98	0,80	Gruplar arası	1.730	5	0,346	0,529	.755	-	
	2. Eş	118	2.96	0,74	Gruplar içi	433.408	662	0,655				
	3. Yazılı Basın (Dergi, gazete vb.)	36	3.00	0,80	Toplam	435.138	667					
	4. TV (Haber ve ekonomi kanalları)	64	2.98	0,72								
	5. İnternet	48	3.11	0,80								
	6. Kendi Deneyimim	236	2.92	0,86								

***%1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo XIII incelendiğinde **aşırı güven** [$F_{(5-662)} = 7.014$; $p < .01$] alt boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Hangi çoklu karşılaştırma testinin kullanılacağını tespit etmek için Levene testi yapılmıştır. Grup dağılımlarının varyansları incelenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda **aşırı güven** alt boyutundaki varyansların homojen dağılım gösterdiği görülmüştür ($LF = 1.454$, $p > .05$). Varyansların homojen dağıldığı tespit edildiğinden post-hoc testlerinden Tukey, Scheffe ve Bonferroni testleri kullanılmıştır. Yapılan bu testlerin sonucunda, kendi deneyimlerine güvenen sağlık profesyonellerinin sosyal çevre ve eşlerine güvenenlere göre **aşırı güven** düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Aşırı güven alt boyutunda tespit edilen bu farkın etki büyüklüğünün ($\eta^2 = .050$) düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. *Bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(5-662)} = .376$; $p > .05$] ile *kayıptan / pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(5-662)} = 2.039$; $p > .05$], *sürü davranışı* [$F_{(5-662)} = 2.213$; $p > .05$] ve *aşinalık* [$F_{(5-662)} = .529$; $p > .05$] alt boyutlarında ise anlamlı bir farklılık saptanamamıştır.

Tablo XIV. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin kazanan bir yatırımcıda olması gereken özellik tercihlerine göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Kazanan Bir Yatırımcıda Olması Gereken Özellik	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1. Bilgi	172	3.06	0,45	Gruplar arası	0,560	4	0,140	0,669	0,614	-
	2. Cesaret	212	3.09	0,45	Gruplar içi	138.854	663	0,209			
	3. Şans	109	3.10	0,48	Toplam	193.415	667				
	4. Sabır	116	3.15	0,48							
	5. Disiplinli Olma	59	3.07	0,36							
1. Aşırı Güven	1. Bilgi	172	3.13	0,48	Gruplar arası	3.432	4	0,858	2.009	0,092	-
	2. Cesaret	212	3.09	0,68	Gruplar içi	283.248	663	0,427			
	3. Şans	109	3.01	0,66	Toplam	286.680	667				
	4. Sabır	116	3.25	0,71							
	5. Disiplinli Olma	59	3.13	0,56							
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1. Bilgi	172	3.21	0,52	Gruplar arası	2.872	4	0,718	1.815	0,124	-
	2. Cesaret	212	3.12	0,67	Gruplar içi	262.263	663	0,396			
	3. Şans	109	3.27	0,67	Toplam	265.135	667				
	4. Sabır	116	3.29	0,67							
	5. Disiplinli Olma	59	3.15	0,53							
3.Sürü Davranışı	1. Bilgi	172	3.03	0,80	Gruplar arası	2.110	4	0,528	0,869	0,482	-
	2. Cesaret	212	3.10	0,76	Gruplar içi	402.746	663	0,607			
	3. Şans	109	3.12	0,78	Toplam	404.857	667				
	4. Sabır	116	3.15	0,82							
	5. Disiplinli Olma	59	2.96	0,66							
4. Aşinalık	1. Bilgi	172	2.86	0,80	Gruplar arası	3.922	4	0,980	1.507	0,198	-
	2. Cesaret	212	3.04	0,76	Gruplar içi	431.217	663	0,650			
	3. Şans	109	3.00	0,87	Toplam	435.138	667				
	4. Sabır	116	2.90	0,83							
	5. Disiplinli Olma	59	3.05	0,76							

Tablo XIV’te sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin kazanan bir yatırımcıda olması gereken özellik tercihlerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi ile incelenmiştir. ANOVA testi sonucuna göre, *bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(4-663)} = .669$; $p > .05$], *aşırı güven* [$F_{(4-663)} = 2.009$; $p > .05$], *kayıptan / pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(4-663)} = 1.815$; $p > .05$], *sürü davranışı* [$F_{(4-663)} = 869$; $p > .05$] ve *aşinalık* [$F_{(4-663)} = 1.507$; $p > .05$] alt boyutlarında anlamlı bir farklılık saptanamamıştır.

Tablo XV. Bilişsel ve duygusal eğilim düzeylerinin yatırım yapma amaçlarına göre analiz sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutları	Yatırım Yapma Amacı	N	$\bar{X}$	Ss	VK	KT	Sd	K.O	F	P	Fark	η^2
Bilişsel ve Duygusal Eğilimler	1.Ailemi ve Kendimi Korumak İçin	235	3.09	0,45	Gruplar arası	.184	2	0,092	0,440	0,644	-	-
	2.Çocuklarımla Geleceği İçin	127	3.06	0,48	Gruplar içi	139.230	665	0,209				
	3.Paramı Daha İyi Kullanabilmek İçin	306	3.10	0,45	Toplam	139.415	667					
1. Aşırı Güven	1.Ailemi ve Kendimi Korumak İçin	235	3.09	0,64	Gruplar arası	,389	2	0,195	0,452	0,637	-	-
	2.Çocuklarımla Geleceği İçin	127	3.10	0,70	Gruplar içi	286.291	665	0,431				
	3.Paramı Daha İyi Kullanabilmek İçin	306	3.14	0,64	Toplam	286,680	667					
2. Kayıptan / Pişmanlıktan Kaçınma	1.Ailemi ve Kendimi Korumak İçin	235	3.16	0,65	Gruplar arası	.612	2	0,306	0,770	0,464	-	-
	2.Çocuklarımla Geleceği İçin	127	3.21	0,65	Gruplar içi	264.523	665	0,398				
	3.Paramı Daha İyi Kullanabilmek İçin	306	3.23	0,60	Toplam	265.135	667					
3. Sürü Davranışı	1.Ailemi ve Kendimi Korumak İçin	235	3.15	0,73	Gruplar arası	1.582	2	0,791	1.304	0,272	-	-
	2.Çocuklarımla Geleceği İçin	127	3.04	0,84	Gruplar içi	403.275	665	0,606				
	3.Paramı Daha İyi Kullanabilmek İçin	306	3.05	0,76	Toplam	404.857	667					
4.Aşinalık	1.Ailemi ve Kendimi Korumak İçin	235	2.95	0,76	Gruplar arası	1,169	2	0,584	896	0,409	-	-
	2.Çocuklarımla Geleceği İçin	127	3.00	0,82	Gruplar içi	433.969	665	0,653				
	3.Paramı Daha İyi Kullanabilmek İçin	306	2.96	0,83	Toplam	435-138	667					

Tablo XV incelendiğinde, *bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları [$F_{(2-665)} = .440$; $p > .05$], *aşırı güven* [$F_{(2-665)} = .452$; $p > .05$], *kayıptan / pişmanlıktan kaçınma* [$F_{(2-665)} = .770$; $p > .05$], *sürü davranışı* [$F_{(2-665)} = 1.304$; $p > .05$] ve *aşinalık* [$F_{(2-665)} = 896$; $p > .05$] alt boyutlarında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla *bilişsel ve duygusal eğilim* toplam puanları ile *aşırı güven*, *kayıptan/pişmanlıktan kaçınma*, *sürü davranışı* ve *aşinalık* alt boyutlarının yatırım yapma amaçlarına göre belirleyici olmadığı söylenebilir.

VI. SONUÇ

Bu araştırma sağlık profesyonellerinin finansal karar verme sürecinde aşırı güven, kayıptan / pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı ve aşinalık eğilimlerinden ne düzeyde etkilendiğini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Araştırma kapsamında 750 adet anket dağıtılmış,

eksiksiz doldurulan 668 anket SPSS 25 istatistik analiz programı ile analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulguların t testi ve ANOVA testi ile analiz edilmesi sonucunda sağlık profesyonellerinin finansal karar verme aşamasında bilişsel ve duygusal eğilimlerden etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada elde edilen bulgulara göre erkek sağlık profesyonellerinin kadın sağlık profesyonellerine göre daha fazla aşırı özgüven içinde oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde erkeklerin kadınlara göre daha fazla aşırı güven eğilimi içinde oldukları, dolayısıyla daha fazla risk alma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşan birçok araştırma mevcuttur (Öztürk, 2013; Graham, Stendardi, Myers, & Graham, 2002; Sunden & Surette, 1998; Powell & Ansic, 1997; Levin, Snyder & Chapman, 1988; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Özevin & Öncü, 2017; Tekin, 2019; Hassan, Khalid & Habib 2014). Sağlık profesyonellerinin yatırımcıların cinsiyetleri ile aşırı güven eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulamayan araştırmaların bazılarında Yürekli ve Yılmaz (2021); Bashir, Rasheed, Raftar, Fatima & Maqsood (2013) örnek verilebilir. Çalışmada yatırımcıların yaşları ile bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Hamurcu (2019), Donkers & Van Soest (1999), Ayrancı (2020), yatırımcıların yaş faktörünün yatırım kararlarında etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yapılan analizler sonucunda sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri medeni hallerine göre anlamlı bir farklılık göstermemiştir. Bu araştırma ile benzer bir sonuca Gül, Ekşi & Sürme (2017), Ece (2017) ulaşmış ve yatırımcı davranışlarının medeni duruma göre anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşmışlardır. Yapılan bazı araştırmalarda yatırımcıların medeni halinin yatırım kararlarına etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır (Jianakoplos & Bernasek, 1998; Ayrancı, 2020; Gümüş, Koç & Agalarova, 2013). Sağlık profesyonellerinin mesleki unvanları ile bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri arasında ise anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Yapılan analizler sonucunda aylık geliri düşük olan sağlık profesyonellerinin aylık geliri yüksek olan sağlık profesyonellerine göre daha fazla sürü davranışı eğilimi içinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Arslan & Boztosun (2022) da araştırmalarında benzer bir sonuca ulaşmış ve düşük gelirli katılımcıların yüksek gelirli katılımcılara göre daha fazla sürü davranışı eğilimi gösterdikleri sonucuna varmışlardır. Benzer şekilde Alalwani & Dayı (2019) da sürü davranışının yatırımcıların yatırım kararlarını etkilediği sonucuna varmışlardır.

Sağlık profesyonellerinin yatırım aracı tercihlerinde aşırı güven eğiliminden etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Hisse senedi, faiz, kar payı, emeklilik fonu, hazine bonosu / yatırım fonu ve gayrimenkule yatırım yapmayı tercih eden sağlık profesyonellerinin, Türk lirasına yatırım yapan sağlık profesyonellerine göre daha fazla aşırı özgüven eğilimi içinde oldukları görülmüştür. Ateş (2007), araştırmasında bireysel yatırımcıların tercih ettikleri yatırım araçları ile finansal profilleri ve bu profiller ile bireylerin davranışsal eğilimleri arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yatırımlarını ayda birkaç kez gözden geçiren sağlık profesyonellerinin yatırımlarını yılda birkaç kez gözden geçiren sağlık profesyonellerine göre daha fazla aşırı özgüven eğilimi içinde oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte yatırımlarını her gün gözden geçiren sağlık profesyonellerinin aşinalık eğilimi düzeylerinin yatırımlarını ayda birkaç kez ve yılda birkaç kez gözden geçiren sağlık profesyonellerine göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada yatırım aracı seçiminde dikkate alınan temel faktörler de sorgulanmıştır. Buna göre yatırım aracı seçimlerinde değer kaybetmeme faktörünü dikkate alan sağlık profesyonellerinin, yüksek kazanç faktörünü dikkate alan sağlık profesyonellerine göre kayıptan / pişmanlıktan kaçınma eğilim düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucun ulaşılmıştır.

Sağlık profesyonellerinin yatırım kararlarını verirken kendi deneyimine güvenenlerin, sosyal çevre ve eşlerine güvenenlere göre daha fazla aşırı güven eğiliminde oldukları görülmüştür. Yatırımcıların yatırım yaparken kendi yatırım bilgilerine duydukları aşırı güven Asoy & Saldanlı (2017), Pikulina, Renneboog & Tobler (2017) tarafından da tespit edilmiştir.

Araştırmada sağlık profesyonellerine kazanan bir yatırımcıda olması gereken özelliklerin ortaya çıkarılmasını amaçlayan soruya cevap vermeleri istenmiştir. Bu çerçevede sağlık profesyonellerinin tercihleri ile aşırı güven, kayıptan / pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı ve aşinalık eğilimi arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Benzer şekilde sağlık profesyonellerinin bilişsel ve duygusal eğilim düzeyleri ile yatırım yapma amaçlarına göre de anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu araştırma zaman, emek, maddi kısıtlar ve Covid 19 pandemisinin oluşturduğu kısıtlı şartlar nedeniyle bazı sınırlılıklar taşımaktadır. Bu bağlamda araştırma yalnızca Elazığ Fırat Üniversitesi Hastanesinde çalışan sağlık profesyonelleri ile sınırlandırılmıştır. Sonraki çalışmalarda diğer üniversite hastaneleri ve / veya illeri de kapsayacak şekilde araştırma kapsamı genişletilerek yeniden uygulanabilir. Bu hem literatüre zenginlik katacak ve hem de

farklı şehirlerde farklı yaşam koşulları içinde çalışan sağlık profesyonellerinin yatırım yaparken karar verme davranışlarının karşılaştırmalı olarak analiz edilmesine yardımcı olacaktır.

Bir başka sınırlılık da bu araştırmada sağlık profesyonellerinin finansal karar verme süreçleri bilişsel ve duygusal eğilimlerden aşırı güven, kayıptan/pişmanlıktan kaçınma, sürü davranışı ve aşinalık eğilimleri ile sınırlandırılmıştır. Bundan sonra yapılacak olan araştırmalarda, diğer bilişsel ve duygusal faktörlerin de etkileri araştırılabilir.

Araştırmanın verileri anket yöntemiyle yapılmıştır. Anket uygulama sürecinde araştırmaya katılmayı kabul etmeyen birçok sağlık profesyonelinin gerekçesi “finansal konulardan anlamadığı” olmuştur. Bu durum sağlık profesyonellerinin finansal bilgi düzeyinin artırılması için sağlık profesyonellerine yönelik finansal okuryazarlık eğitiminin verilmesinin önemini ortaya koymaktadır.

VII. REFERANSLAR

- Agrawal, K. 2012. A conceptual framework of behavioural biases in finance. *The IUP Journal of Behavioural Finance*, 9(1): 7-18.
- Akal, M., & Kılıç, E. 2020. Bireylerin finansal yatırım kararlarını etkileyen davranışsal faktörler: İ.B.B mali hizmetler birimi çalışanları örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 16(1):131-154.
- Alalwani, M., & Dayı F. 2019. Bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin incelenmesi: Irak Menkul Kıymetler Borsası'nda bir uygulama. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(4): 3289-3313.
- Annapurna, R., & Basri, S. 2024. The influence of emotional intelligence and behavioural biases on mutual fund churning frequency: Evidence from India, *Acta Psychologica* 248: 104426.
- Armansyah, R. F. 2022. Herd instinct bias, emotional biases, and information processing biases in investment decisions. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 24(2): 105-117.
- Arslan, E., & Boztosun, D. 2022. Demografik faktörler ve davranışsal finans: bireysel yatırımcılar üzerine bir araştırma. *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(1): 30-46.
- Asoy, E., & Saldanlı A. 2017. Yatırımcılar rasyonel midir? BİST'te aşırı güven ve aşırı optimizm ön yargıları üzerine bir çalışma. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(1): 101-114.
- Ateş, A. 2007. Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Aydın İ. 2020. İş yaşamında stres. (5. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Aydın, S. 2023. Kayıptan kaçınma, iyimserlik ve sürü eğilimleri ile kaybetme korkusunun yatırım kararına etkisinin analizi. *Uluslararası Akademik Birikim Dergisi*, 6(Özel Sayı): 75-90.
- Aydın, Ü., & Ağan, B. 2016. Rasyonel olmayan kararların finansal yatırım tercihleri üzerindeki etkisi: Davranışsal finans çerçevesinde bir uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2): 95-112.

- Ayrancı, A. E. 2020. Bireylerin yatırım kararlarının davranışsal finans yaklaşımıyla incelenmesi: Akademisyenlere yönelik değerlendirme. *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1): 13-29.
- Ayyıldız Ünnü, N. A., Çapraz B., Kelgökmen İliç D., & Kesken J. 2017. Stratejik karar verme sürecinde rasyonelliğin sınırlarını bir aile işletmesi örneği üzerinden incelemek. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(12): 55-80.
- Bakan, İ., & Büyükbeşe, T. 2005. Katılımcı karar verme: çalışanlar hangi düzeyde kararlara katılmak isterler? *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2): 23-47.
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. 2014. How biases affect investor behaviour. *The European Financial Review*, February – March: 7-10.
- Barberis, N., & Huang, M. 2001. Mental accounting, loss aversion, and individual stock returns. *The Journal of Finance*, 56(4): 1247-1292.
- Bashir T., Rasheed U., Raftar S., Fatima S., & Maqsood M. 2013. Impact of behavioral biases on investors decision making: male vs female. *IOSR Journal Of Business and Management (IOSR-JBM)*, 10(3): 60-68.
- Başçı, E. S., Karaca, S. S., & Güler, E. 2020. Yatırımcıların demografik özelliklerinin yatırımcı davranışına etkileri. *Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(2): 77-99.
- Boyras, E. 2021. Karar vermeye giriş. A. Tüzemen & E. Aslan (Editörler). *Karar vermenin el kitabı yöneticiler için karar verme teknikleri ve örnek problem çözümleri içinde* (ss. 27-78). (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Ceyhan, İ. F., & Güller, R. 2023. Yatırımcı profilleri ile yatırım kararlarını etkileyen davranışsal eğilimler arasındaki ilişkinin analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(26): 535-566.
- Chang, E. C., Cheng, J. W., & Khorana, A. 2000. An examination of herd behavior in equity markets: An international perspective. *Journal of Banking and Finance*, 24(10): 1651-1679.
- Chew, S. H., Ebbstein, R. P., & Zhong, S. 2012. Ambiguity aversion and familiarity bias: Evidence from behavioral and gene association studies. *Journal of Risk and Uncertainty*, 44(1): 1-18.
- Çitilci, A. T. 2015. Para ve psikoloji. (2. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Demirel, E., & Yelkikalan, N. 2020. Karar verme sürecinde yatırımcıları etkileyen bilişsel ve duygusal önyargılar. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 6(39): 2583-2593. <https://smartofjournal.com/DergiTamDetay.aspx?ID=717>
- Devenow, A., & Welch, I. 1996. Rational herding in financial economics. *European economic review*, 40(3-5): 603-615.
- Doğru, B. N., & Büyükakın, F. 2020. Kurumsal yatırımcıların karar alma aşamalarına davranışsal finans perspektifinden bakış: Kocaeli ili imalat sanayi uygulaması. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(4): 13-22. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ead/issue/59522/856069>
- Donkers, B., & Van Soest, A. 1999. Subjective measures of household preferences and financial decisions. *Journal of Economic Psychology*, 20(6): 613-642.
- Ece, S. 2017. Bireysel yatırımcıların yatırım davranışlarına yönelik bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(53): 474-501.
- Edwards, W. 1954. The theory of decision making. *Psychological Bulletin*, 51: 380-417.
- Fellows, L. K. 2004. The cognitive neuroscience of human decision making: a review and conceptual framework. *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, 3(3):159-172

- Garling, T., Kirchler, E., Lewis, A., & van Raaij, F. 2009. Psychology, financial decision making, and financial crises. *Psychological Science in the Public Interest*, 10(1): 1-47.
- Geetha, S. N. 2019. Herd behavior of investments: An assessment of Indian stock market. *Indian Journal of Research*, 8(7): 186-188.
- Graham, J. F., Stendardi, E. J., Myers, J. K., & Graham, M. J. 2002. Gender differences in investment strategies: An information processing perspective. *International Journal of Bank Marketing*, 20(1): 223-238.
- Gül, M., Ekşi, İ. H., & Sürme, M. 2017. Davranışsal finans açısından altın yatırımcılarının davranışlarının incelenmesi: Gaziantep örneği. *Maliye Finans Yazıları*, 108: 143-165.
- Gümüş, F. B., Koç, M., & Agalarova, M. 2013. Bireysel yatırımcıların yatırım kararları üzerinde etkili olan demografik ve psikolojik faktörlerin tespiti üzerine bir çalışma: Türkiye ve Azerbaycan uygulaması, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(6): 71-93.
- Hamurcu, Ç. 2019. Ruhsal dayanıklılık finansal kaçınma eğilimlerini etkiler mi? *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 5(1): 254-269.
- Hassan, T. R., Khalid, W., & Habib, A. 2014. Overconfidence and loss aversion in investment decisions: a study of the impact of gender and age in Pakistani perspective. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(11): 148-157.
- Hirshleifer, D., & Hong Teoh, S. 2003. Herd behaviour and cascading in capital markets: A review and synthesis. *European Financial Management*, 9(1): 25-66.
- Hung, S. Y., Ku, Y. C., Liang, T. P., & Lee, C. J. 2007. Regret avoidance as a measure of DSS success: An exploratory study. *Decision support systems*, 42(4): 2093-2106.
- Jianakoplos, N. A., & Bernasek, A. 1998. Are women more risk averse? *Economic Inquiry*, 36(4): 620-630.
- Kahneman, D. & Tversky, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, Vol. 47, No: 2: 263-292.
- Kendir, E., & Ateş, B. A. 2024. Kripto Para Piyasası ve Yatırımcı Eğilimleri Analizi. *Hitit Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1): 1-24.
- Kermer, D. A., Driver-Linn, E., Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. 2006. Loss aversion is an affective forecasting error. *Psychological science*, 17(8): 649-653.
- Köroğlu, Ç., Kazan, H. G., & Temel, E. 2022. Covid-19 pandemi sürecinde finansal yatırım alışkanlıkları ve davranışsal finans eğilimleri. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 29(1): 1-25.
- Kumar, S., & Goyal, N. 2015. Behavioral biases in investment decision making. *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(1): 88-108.
- Kuzu, S., & Çelik, İ. E. 2020. Borsa İstanbul'da sürü davranışı varlığının test edilmesi: Borsa İstanbul üzerine bir uygulama. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi*, 4(2): 363-375.
- Küçükay, A. 2018. Karar vermenin psikolojisi. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi*, 9(35): 607-640.
- Lekovic, M. 2020. Cognitive biases as an integral part of behavioral finance. *Economic Themes*, 58(1): 75-96.
- Levin, I. P., Snyder, M. A., & Chapman, D. P. 1988. The interaction of experiential and situational factors and gender in a simulated risky decision making task. *Journal of Psychology*, 122(2): 173-181.
- Nofsinger, J. R. 2014. Yatırım psikolojisi. (5. Baskı). (Çev. S. Gazel). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- Özevin, O., & Öncü, M. A. 2017. Kadınların yatırım alışkanlıklarının davranışsal finans açısından değerlendirilmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(61): 583-601.
- Özmerdivanlı, A. 2023. Bireysel Yatırım Kararlarında Etkili Olan Faktörlerin Davranışsal Finans Yaklaşımı ile İncelenmesi: Karaman İlinde Bir Uygulama. *Uşak Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2): 38-65.
- Özsevgeç, T. 2019. Nicel Veri Analizi. H. Özmen ve H. Karamustafaoğlu (Editörler), Eğitimde araştırma yöntemleri içinde (ss. 440-459). (2. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Öztürkkal, B. 2013. Bireysel Yatırımcı Davranışı Analizi: Anket Çalışması. *İktisat İşletme ve Finans*, 28(326): 67-92.
- Peterson, R. L. (2012). Karar anı: Aklın para üzerindeki gücü. (Çev: C. Feyyat). İstanbul: Scala Yayınevi.
- Pikulina, E., Renneboog, L., & Tobler, P. N. 2017. Overconfidence and investment: An experimental approach. *Journal of Corporate Finance*, 43: 175-192.
- Pompian, M. M. 2006. Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for investor biases. New Jersey: John Wiley and Sons.
- Powell, M., & Ansic D. 1997. Gender differences in risk behaviour in financial decisionmaking: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18: 605-628.
- Rabin, M., & Thaler, R. H. 2001. Anomalies: Risk aversion. *Journal Of Economic Perspectives*, 15(1): 219-232.
- Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. 2011. Davranışsal finansın temelleri: Karar vermenin bilişsel ve duygusal eğilimleri, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19): 247-268
- Seiler, M., Seiler, V., Traub, S., & Harrison, D. 2008. Familiarity bias and the status quo alternati ve *Journal of Housing Research*, 17(2): 139-154.
- Sektioğlu, İ. & Sezgin, A. (2021). Kripto paralarda sürü psikolojisi manipülasyona mı neden oluyor. A. G. Yiğit ve M. Yiğit (Editörler). *İktisadi konulara davranışsal yaklaşım içinde* (S. 179-186), (1. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Shao, A.T. 2002. Marketing research: an aid to decision making, South-Western/Thomson Learning.
- Sharpe, W. F., 1964. Capital asset prices - a theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance* XIX (3): 425-42.
- Statman, M. 1999. Behavioral finance: past battles and future engagements. *Financial Analysts Journal*, 55(6): 18-27.
- Sunden, A. E., & Surette, B. J. 1998. Gender differences in the allocation of assets in retirement savings plans. *The American Economic Review*, 88(2): 207-211
- Tabachnick, B. G., & Fidell, S. 2013. Using multivariate statistics (6th ed.) Boston: Pearson.
- Tekin, B. 2019. Yatırım aracı seçiminde kendine aşırı güven ve cinsiyetin rolü: Üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(20): 279-295.
- Tekin, B., & Cengiz, S. 2020. Kendine aşırı güven ve kayıptan kaçınma önyargıları yatırım kararlarında önemli bir faktör mü? *Global Journal of Economics and Business Studies*, 9(17): 38-54.
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1974. Judgment under uncertainty: heuristics and Biases, *Science*, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974): 1124-1131. <http://links.jstor.org/sici?sici=0036-8075%2819740927%293%3A185%3A4157%3C1124%3AJUHHAB%3E2.0.CO%3B2-M>
- Uğur, Z. B., & Artık, A. 2017. İnsan rasyonel bir varlık mıdır? *Katre Uluslararası İnsan Araştırmaları Dergisi*, (3): 15-39.

- Ünlübulduk, S. N., İskenderoğlu, Ö., & Karadeniz, E. 2023. Yatırımcı önyargılarının işlem hacmi üzerine etkisi: Borsa İstanbul sektör endeksleri üzerinde bir araştırma. *Alanya Akademik Bakış*, 7(2): 671-695.
- Virigineni, M., & Rao, M. B. 2017. Contemporary developments in behavioural finance. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1): 448-459.
- Yıldız, A. 2019. İşletme alanında nicel araştırma yöntemleri ve yayın etiği SPSS komutlu. (1. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yücesoy, Ü. 2014. Firmaların finansal kararlarında uyguladıkları finansal karar yöntemleri ve karar ağacı uygulaması. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yürekli, A., & Yılmaz, H. 2021. Bireysel yatırımcıların finansal davranış eğilimleri ve bu eğilimlere etki eden faktörler. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 23(1): 1-21.
- Zeelenberg, M., & Beattie, J. 1997. Consequences of regret aversion 2: Additional evidence for effects of feedback on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 72(1): 63-78.