

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ**

**BİREYSEL BESLENME ALIŞKANLIKLARININ
FİNANSAL RİSK ALMA EĞİLİMİ ÜZERİNDEKİ
ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

Yusuf Bahadır KAVAS

**Enstitü Anabilim Dalı :İşletme
Enstitü Bilim Dalı :Muhasebe ve Finansman**

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Kenan ERKAN

ŞUBAT – 2022

Yusuf Bahadır Kavas tarafından hazırlanan “Bireysel Beslenme Alışkanlıklarının Finansal Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi” başlıklı bu tez, 27.01.2022 tarihinde Sakarya Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca yapılan Tez Savunma Sınavı sonucunda başarılı bulunarak, jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Dr. Öğretim Üyesi Mustafa Kenan Erkan

Sakarya Üniversitesi

Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Gülfen Tuna

Sakarya Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Avni Önder Hanedar

Sakarya Üniversitesi

Doç.Dr. Sedat Durmuşkaya

Sakarya Uygulamaları Bilimler Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Gökhan Baral

Sakarya Uygulamaları Bilimler Üniversitesi

 SAKARYA ÜNİVERSİTESİ	T.C.	Sayfa : 1/1
	SAKARYA ÜNİVERSİTESİ	
	İŞLETME. ENSTİTÜSÜ	
	TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU	

Öğrencinin	
Adı Soyadı	: Yusuf Bahadır Kavas
Öğrenci Numarası	: D176004010
Enstitü Anabilim Dalı	: İşletme Anabilim Dalı
Enstitü Bilim Dalı	: Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı
Programı	: <input type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input checked="" type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	: BİREYSEL BESLENME ALIŞKANLIKLARININ FİNANSAL RİSK ALMA EĞİLİMİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ
Benzerlik Oranı	: %5

İŞLETME ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,	
<input checked="" type="checkbox"/> Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.	
/...../20..... İmza

<input type="checkbox"/> Sakarya Üniversitesi Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafıma yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.	
Bilgilerinize arz ederim.	
/...../20..... İmza

Uygundur	
Danışman Unvanı / Adı-Soyadı:	
Tarih:	
İmza:	

<input type="checkbox"/> KABUL EDİLMİŞTİR	Enstitü Birim Sorumlusu Onay
<input type="checkbox"/> REDDEDİLMİŞTİR	
EYK Tarih ve No:	

ÖNSÖZ

Uzun ve yorucu geçen doktora sürecinde literatüre gelecekteki araştırmalara yeni bir bakış açısı kazandıracak olan bu konuda çalışmaktan oldukça keyif aldığımı ve çok şey öğrendiğimi belirtmek isterim. Doktora tez konumun belirlenme aşamasında beni cesaretlendiren, çalışmamda ve yayınlarımda tecrübesi ve bilgisiyle bana yol gösteren ne zaman danışmanlığına ihtiyaç duysam elinden gelen tüm yardımı esirgemeyen başta tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Kenan Erkan'a; rehberliği, bilgi ve birikimiyle ufkumu açan çalışma arkadaşım, değerli hocam Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ali Paylan'a teşekkür ederim.

Tez izleme sınavlarında katkıları ile çalışmanın şekillenmesinde yardımcı olan Prof. Dr. Gülfen Tuna ve Dr. Öğr. Üyesi Önder Avni Önder Hanedar'a, ders aşamasında birikimlerinden istifade ettiğim ve beraber araştırma yapmaktan memnuniyet duyduğum Doç. Dr. Sedat Durmuşkaya'ya Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesindeki tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Doktora öncesinde ve doktora sürecinde desteklerini esirgemeyen, çoğu zaman benim sorumluluklarımı da üstlenerek üzerimdeki yükü hafifleten başta eşim Selvinaz Kavas'a, çocuklarıma, aileme ve amcam Ahmet Kavas'a teşekkürleri bir borç bilirim.

Yusuf Bahadır KAVAS

07.02.2022

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iii
TABLO LİSTESİ	iv
ÖZET	vi
ABSTRACT	vii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMELLERİ	5
1.1. Davranışsal Finansın Mikro Belirleyicileri.....	9
1.1.1. Kişilik, Duygular ve Ruh Hali	10
1.1.2. Kötü alışkanlıklar.....	15
1.1.3. Zaman ve Planlar	17
1.1.4. Bilişsel Önyargılar ve Hevristikler	18
1.1.5. Beklentiler ve Pişmanlıklar.....	20
1.1.6. Sosyal Etkileşim, Sürü Psikolojisi ve Kimlik Kazanma.....	22
BÖLÜM 2: FİNANSAL RİSK	25
2.1. Hormonlar Ve Finansal Risk.....	28
2.2. Şeker Seviyeleri Ve Finansal Risk.....	31
2.3. Genler Ve Ailesel Faktörlerin Finansal Risk Alma Davranışı Üzerindeki Etkileri .	33
2.4. Toksoplazma Enfeksiyonunun Finansal Risk Alma Davranışına Etkisi.....	34
2.5. Finansal Risk Anında Beyin Ve Sinir Sistemi	36
2.6. Uyku ve Finansal Risk İlişkisi	38
2.7. Finansal Okuryazarlık ve Finansal Eğitimin Finansal Risk İştahı Üzerindeki Rolü	39
2.8. Finansal Riskin Demografik Değişkenler İle İlişkisi	41
BÖLÜM 3: BESLENME ALIŞKANLIKLARI, YEME BOZUKLUKLARI VE FİNANSAL RİSK İŞTAHI	44
3.1. Beslenme ve Sağlıklı Beslenme Tanımları	44
3.2. Yeterli ve Dengeli Beslenme	45
3.3. Akdeniz Diyeti	45

3.4. Fiziksel Özellikler, Bilişsel Performans ve Finansal İşlemler	47
3.5. Beslenmenin Psikolojik Etkileri.....	50
3.6. Duygusal Yeme Davranışı	52
3.7. Yeme Bozuklukları	54
3.8. Yeme Bozuklukları, Karar Verme Durumu ve Risk Alma Davranışları	56
3.9. Açlık-Tokluk, Obezite ve Kolesterolün Karar Verme Durumundaki - Risk Alma Davranışlarındaki Farklı Yansımaları	59
BÖLÜM 4: BESLENME ALIŞKANLIKLARINDAKİ DEĞİŞİKLİĞİN, DUYGUSAL YEME DAVRANIŞININ VE VÜCUT KİTLE İNDEKSİNİN FİNANSAL RİSK İŞTAHI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ TESPİT ETMEK ÜZERİNE ARAŞTIRMA.....	64
4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	64
4.2. Araştırmanın Yöntemi.....	66
4.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları	66
4.4. Araştırmanın Hipotezleri.....	68
4.5. Anket Formunun Hazırlanması	69
4.6. Ölçme Araçlarının Güvenilirlik Analizi Sonuçları	73
4.7. Araştırmadaki Katılımcıların Demografik Özellikleri	75
4.8. Finansal Risk İştahı Tanımlayıcı İstatistikleri	77
4.9. Finansal Risk İştahı Kümeleme Analizi Sonuçları	78
4.10. Demografik Değişkenler ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları	80
4.11. Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları	87
4.12. Duygusal Yeme Davranışı ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları.....	90
4.13. Vücut Kitle İndeksi ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları.....	92
4.14. Duygusal Yeme Davranışı, Vücut Kitle İndeksi ve Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı Analiz Sonuçları	95
4.15. Finansal Risk İştahı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları	98
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	102
KAYNAKÇA	109
EKLER.....	135
ÖZGEÇMİŞ.....	142

KISALTMALAR

DYD	: Duygusal Yeme Davranışı
FRI	: Finansal Risk İştahı
KIDMED	: Akdeniz Diyet Kalite İndeksi
VKI	: Vücut Kitle İndeksi
DSÖ	: Dünya Sağlık Örgütü

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Finansal Risk Seviyesini Ölçen Soruların Cevaplarının Puanlandırılması.....	70
Tablo 2: KIDMED İndeksi Puanlama Tablosu	71
Tablo 3: Duygusal Yeme Davranışı Puanlama Tablosu	72
Tablo 4: Alfa Katsayısı Güvenirliği.....	74
Tablo 5: Finansal Risk İştahı, Akdeniz Diyet Kalite İndeksi, Duygusal Yeme Davranışı Ölçeklerinin Güvenilirlik Analizi Sonuçları	74
Tablo 6: Demografik Değişkenler ve Tanımlayıcı İstatistikler.....	75
Tablo 7: Finansal Risk İştahı Tanımlayıcı İstatistikleri	77
Tablo 8: Cevapların Ortalamalarına Göre Kümelerin Özellikleri.....	79
Tablo 9: Finansal Risk İştahı ve Cinsiyet ve Medeni Hali Gösteren t Testi Sonuçları..	80
Tablo 10: Finansal Risk İştahı ve Medeni Hali Gösteren t Testi Sonuçları.....	81
Tablo 11: Finansal Risk İştahı ve Yaş İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	82
Tablo 12: Erkeklerin Finansal Risk İştahı ve Yaşını Gösteren t Testi Sonuçları.....	82
Tablo 13: Finansal Risk İştahı ve Gelir Düzeyi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	83
Tablo 14: Finansal Risk İştahı ile Farklı Gelir Düzeyindeki Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları	84
Tablo 15: Finansal Risk İştahı ve Eğitim Düzeyi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	84
Tablo 16: Finansal Risk İştahı ve Çocuk Sahibi Olma İle Farklılığını Gösteren t Testi Analizi Sonuçları.....	86
Tablo 17: Finansal Risk İştahı ve Bütçeden Yatırım İçin Ayrılan Pay İle Farklılığını Gösteren t Testi Analizi Sonuçları	86
Tablo 18: Finansal Risk İştahı ve Akdeniz Diyet Kalite İndeksi Derecesi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları.....	87

Tablo 19: Finansal Risk İştahı ve KIDMED Ölçeği t Testi Sonuçları.....	88
Tablo 20: Akdeniz diyeti kalite indeks puanları finansal risk iştahları Regresyon Analizi Sonuçları	89
Tablo 21: Finansal Risk İştahı ve Duygusal Yeme Davranışı Düzeyleri İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları.....	90
Tablo 22: Finansal Risk İştahı ve Duygusal Yeme Davranışı Ölçeği t Testi Sonuçları...	91
Tablo 23: Duygusal Yeme Davranışı ile Finansal Risk İştahı Regresyon Analizi Sonuçları	92
Tablo 24: Finansal Risk İştahı ve Vücut Kitle İndeksi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları	93
Tablo 25: Finansal Risk İştahı ve Zayıf-Normal kilolular ile Kilolu-Obezlerin t Testi Sonuçları	94
Tablo 26: Vücut Kitle İndeksi İle Finansal Risk İştahı Regresyon Analizi Sonuçları...	95
Tablo 27: Duygusal Yeme Davranışı İle Vücut Kitle İndeksi Regresyon Analizi Sonuçları	96
Tablo 28: Duygusal Yeme Davranışı ile Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı Regresyon Analizi Sonuçları.....	97
Tablo 29: Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı ile Vücut Kitle İndeksi Regresyon Analizi Sonuçları.....	98
Tablo 30: Bireylerin Finansal Risk İştahlarına Göre Sınıflandırılması.....	99
Tablo 31: Binary Lojistik Regresyon Model Değişkenleri	99
Tablo 32: Binary Lojistik Regresyon Modeli İçin Test ve Doğru Sınıflandırma Sonuçları	100
Tablo 33: Bireylerin Finansal Risk İştahlarına İlişkin Lojistik Regresyon Analizi Tahmin Sonuçları	101

Tezin Başlığı: Bireysel Beslenme Alışkanlıklarının Finansal Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Tezin Yazarı: Yusuf Bahadır KAVAS **Danışman:** Dr. Öğr. Üyesi M. Kenan ERKAN

Kabul Tarihi: 27.01.2022

Sayfa Sayısı: vii (ön kısım), 133 (Tez) +8 (Ek)

Anabilim Dalı: İşletme

Bilim Dalı: Muhasebe ve Finansman

Bu araştırma bireylerin beslenme alışkanlıklarındaki farklılığın, duygusal yeme davranışının ve vücut kitle indeksinin finansal risk iştahı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Araştırmanın analizinde kullanılacak veriler anket formları aracılığıyla basit tesadüfi örneklem yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmanın örneklemini Türkiye’de yaşayan 18 yaş ve üzerindeki finansal yatırım yapan ya da finansal yatırım yapabilecek potansiyel yatırımcı adayları oluşturmaktadır. Anket verileri Covid-19 tedbirleri nedeniyle online olarak Nisan-Mayıs 2021 tarihleri arasında 1217 katılımcıya yaptırılmıştır. Çalışmada yer alan analizlerden elde edilen sonuçlara göre, cinsiyetin, medeni durumun, yaş faktörünün, bütçeden yatırım için ayrılan payın, beslenme alışkanlığının, vücut kitle indeksinin ve duygusal yeme davranışının bireysel yatırımcıların finansal risk iştahlarını farklılaştırdığı görülmektedir. Bunun yanında Akdeniz diyet kalite indeksi ile finansal risk iştahı arasında anlamlı ve pozitif; duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerinde anlamlı ve negatif yönlü; vücut kitle indeksinin finansal risk iştahı üzerinde ise literatürle paralel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Binomial lojistik regresyon analizi ile kurulan; cinsiyet, medeni hal, bütçeden yatırıma ayrılan pay, aylık gelir seviyesi, Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme puanları ve vücut kitle indeksinin dahil edildiği modelin anlamlı olduğu bulunmuştur. Cinsiyet, medeni hal, eğitim düzeyi, yaş, gelir seviyesi, vücut kitle indeksi, duygusal yeme davranışı ve finansal risk iştahları dahil edildiğinde katılımcıların dört ayrı kümeye ayrılacakları kümeleme analizi ile belirlenmiştir. Araştırmanın kısıtları, elde edilen sonuçlardan yapılan çıkarımlar ve sonraki çalışmalar için öneriler tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Risk Alma Davranışı, Beslenme Alışkanlıkları, Finansal Karar Verme

Title of the Thesis: The Effect of Individual Nutritional Habits on the Tendency to Take Financial Risks	
Author: Yusuf Bahadır KAVAS	Supervisor: Assist. Prof. M. Kenan ERKAN
Date: 27.01.2022	Np : vii (pre text), 133 (main body)+) +8 (App.)
Department: Business Administration	Subfield: Accounting and Finance
<p>This research aims to reveal the effects of differences in dietary habits, emotional eating behavior and body mass index on financial risk tolerance. The data to be used in the analysis of the research were obtained by simple random sampling method through questionnaire forms. The sample of the research consists of financial investors aged 18 and over living in Turkey or potential investors who can make financial investments. Survey data was made online by 1217 participants between April-May 2021 due to Covid-19 measures. According to the results obtained from the analyzes in the study, it is seen that gender, marital status, age factor, the share allocated from the budget for investment, dietary habits, body mass index and emotional eating behavior differentiate individual investors' financial risk tolerances. In addition, there is a significant and positive relationship between the Mediterranean diet quality index and financial risk tolerance; significant and negative aspects of emotional eating behavior on financial risk tolerance; In parallel with the literature, it was determined that body mass index had a significant and positive effect on financial risk tolerance. Established with binomial logistic regression analysis; It was found that the model including gender, marital status, the share allocated from the budget to the investment, monthly income level, nutrition scores according to the Mediterranean diet quality index and body mass index was found to be significant. When gender, marital status, education level, age, income level, body mass index, emotional eating behavior and financial risk tolerance were included, it was determined by cluster analysis that the participants could be divided into four separate clusters. The limitations of the research, the implications of the results and suggestions for further studies are discussed.</p> <p>Keywords: Financial Risk Taking Behavior, Nutritional Habits, Financial Decision Making</p>	

GİRİŞ

İnsanlar elde ettikleri sınırlı kaynaklar ile sınırsız ihtiyaçlarını karşılamaya çalışırlar ve sahip olmak istedikleri bazı ihtiyaçlarından vazgeçerek tasarruf yaparlar. Tasarrufların değerlendirilebilmesi için yatırım araçları kullanılmaktadır. Yatırımcıların yatırımlarını yönlendirebileceği hisse senetleri gibi likit varlıkların yanında gayrimenkul gibi likit olmayan varlıklar da bulunmaktadır. Yatırımcılar bu varlıklar arasından gelecekteki gelirlerinin potansiyelini tahmin ederek kendileri için kabul edilebilir bir risk seviyesine göre yatırımlarını şekillendirmektedirler.

Yatırımcıların karşılaştıkları temel sorunların başında mevcut varlıklarının güncel değerlerinin gerçekte bilinmemesi ve gelecekte oluşabilecek risklerle beraber belirsizlik durumları gelmektedir. Bu temel sorunlar göz önünde bulundurulduğunda birçok yatırımcı rasyonel karar vermekten daha çok sezgisel deneyime dayalı yaklaşımlara başvurmaktadır. Bireysel yatırımcılar risklerini tam olarak anlayabildiklerinde ve bununla beraber fayda maliyet analizi yapabildiklerinde daha iyi kararlar alabileceklerdir. Yatırımcı bir yatırımda hata yaptığında çevresindekilerin ilk verdiği tepki biz sana demiştik şeklinde olacaktır. Peki yatırımcı bunca belirsizliğin olduğu bir ortamda ileride pişmanlık duymamak için nasıl doğru karar verecektir? Rasyonel olmayan kararların altında yatan asıl unsur/unsurlar nelerdir? Davranışsal finans bu konulara açıklık getirmeye ve gerçeği tüm detaylarıyla belirleyebilmeye çalışmaktadır.

Bireysel yatırımcılar rasyonel kararlar veremeyeceklerini düşünerek ve hatalı kararlarından dolayı ileride pişman olmamak için profesyonel bir finans danışmanı aracılığıyla da yatırımlarını şekillendirmektedir. Çünkü profesyonel birisinin hatalı karar vermesi ile kıyaslandığında, bireysel yatırımcıların yanlış kararlar vermeleri daha çok pişman olmaları sonucunu doğurmaktadır. Böyle bir durumda finans danışmanlarının da müşterini kaybetmemek için onların finansal risk tercihlerini doğru bir biçimde belirlemeleri önem arz etmektedir. Ancak bu durumu belirlemek sanıldığı kadar kolay değildir. Bu sebeple finans danışmanları dinamik bir şekilde danışanları ile danışanlarının finansal risk iştahlarını mütalaa etmek durumundadır. Bunun yanında politikacılar ülke ekonomisini doğru yönetebilmek ve önlemler alabilmek için hem bireysel yatırımcıların hem de profesyonel finans danışmanlarının riski nasıl algıladıklarını iyi bilmelidir.

Finans danışmanlarının ve politikacıların birçoğu yatırımcıların finansal risk iştahlarını belirlemede hala geçmişten beri geleneksel olarak süregelen yaş, gelir, servet, medeni

durum gibi demografik değişkenleri kullanmaktadır. Oysa bu tür değişkenler bireyin risk tercihlerini sadece yüzeysel olarak bir portre olarak sunabilir. Bu değişkenler elbette riski belirlemede önemli hususlardır. Ancak literatürde finansal risk alma durumlarını belirlemede çok farklı uygulamalar da bulunmaktadır. Özellikle gen, hormonlar, çevresel etkiler, psikolojik bozukluklar, şeker seviyeleri, obezite, yeme bozukluğu, doğum öncesi durumlar, zaman algısı ve demografik değişkenlere bağlı olarak finansal risk alma davranışlarının belirlenmesinde etkili olan faktörlerdendir.

Beslenme alışkanlıkları kişinin sadece karnını doyurmak için yaptığı bir davranış değildir. Kişinin beslenme alışkanlığındaki değişikliklerin, özellikle Akdeniz diyetine göre beslenmenin, şeker seviyesi, psikolojik durumlar, obeziteyi etkilediği önceki çalışmalarda tespit edilmiştir. Akdeniz Diyet İndeksine (KIDMED)'e göre beslenen bireylerin finansal risk alma davranışlarında beslenmeyenler ile kıyaslandığında anlamlı bir farkın olup olmadığı ve Akdeniz diyet indeksine göre beslenmenin finansal risk alma davranışı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Duygusal yeme davranışı bireylerin yemek yeme konusunda kendilerini kontrol edememekle ilgili durumlarını bir başka ifadeyle duygusal açlık boyutunu inceleyen psikolojik bir kavramdır.

Araştırmanın amacı: Bireylerin yemek yeme konusunda kendilerine hâkim olamamaları ile finansal risk aldıkları anlardaki durumları arasında farklılıkların olup olmadığı ve bu iki durum arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını araştırmak için duygusal yeme davranışının ve vücut kitle indeksinin finansal risk alma davranışı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada vücut kitle indeksine göre bireyler “zayıf”, “normal”, “fazla kilolu” ve “obez” olarak, Akdeniz diyet kalite indeksine göre “yeterli düzeyde beslenen”, “orta düzeyde beslenen” ve “yetersiz olarak beslenen”, duygusal yeme davranışına göre beslenme alışkanlığı ise “duygusal yiyici olmayanlar”, “düşük düzeyde duygusal yiyici olanlar”, “duygusal yiyici olanlar” ve “çok duygusal yiyici olanlar” şeklinde kategorize sınıflandırılmış ve bu sınıflandırmalarda yer alan bireylerin finansal risk iştahları arasındaki farklar incelenmiştir. Bunların yanında bireylerin demografik faktörlerindeki farklılıkların finansal risk iştahında anlamlı farklılık oluşturup oluşturmadığı analiz edilmiştir.

Araştırma problemi ve soruları: Finansal risk iştahını etkileyen biyolojik, psikolojik ve sosyolojik birçok farklı değişken bulunmaktadır. Bu nedenle tek bir model kurularak bireylerin finansal risk iştahını tespit etmek oldukça güçtür. Bireylerin finansal risk iştahını tespit etmek amacıyla literatürde kumar testi, anket, gözlem ve mülakat gibi

birçok farklı yöntem mevcuttur. Anket ile ölçüm yapmadaki temel sorunun hem hazırlanan soruların bireylerin gerçek risk iştahını ölçemeyecek olması hem de geçerlilik konusunda problemlerle karşılaşılmasıdır. Bu yüzden hem araştırma hem de uygulamada yaygın olarak kullanılan yerleşik bir ölçüm aracı kullanılması tercih edilmektedir. Finansal risk iştahını etkileyebileceği düşünülen beslenme alışkanlıkları, vücut kitle indeksi ve duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerindeki etkileri test edilmektedir.

Araştırmanın Önemi: Finansal risk finansal kararlar alınırken yatırımcıların alabilecekleri azami belirsizliği ifade etmektedir. Yatırımcılar yapmış oldukları seçimler neticesinde enflasyon riski ve likidite riski gibi durumlarla da karşı karşıya kalmaktadır. Bu nedenle yatırımcının göze alabileceği optimum risk seviyesinin belirlenmesi hayati öneme sahiptir. Bireyler istemsizce düşük ya da yüksek risk alma durumunda kalabilmektedirler. Yaşanılan bu istemsizce gerçekleşen durumun altında yatan sebeplerin araştırılması gerekmektedir. Halé Sofia Schatz'ın “ne yersen aslında osun” sloganından hareketle hormon, ruhsal durum, kan şekeri, sinir sistemi gibi bedenimizdeki birçok mekanizma ile ilişkili olan beslenmenin, vücut kitle indeksinin ve duygusal yeme davranışının risk alma davranışı üzerindeki etkisi incelenmektedir. Finansal risk iştahı ile ilgili yapılacak olan gelecek çalışmalara yeni bir bakış açısı kazandırma hedeflenmektedir.

Araştırmanın Yöntemi: Araştırmanın ilk üç bölümünde davranışsal finansın temelleri, finansal riskin belirleyicileri, beslenme alışkanlıkları ile ilgili literatür taraması yapılarak açıklanmaktadır. Araştırmanın uygulama kısmında nicel araştırma yöntemlerinden biri olan anket yöntemi kullanılmıştır. Anket yöntemi ile bireylerin finansal risk iştahlarını etkilediği düşünülen Akdeniz diyet kalite indeksi, duygusal yeme davranışı, vücut kitle indeksi, demografik faktörlerin belirlenmesi ve finansal risk iştahına etkisi incelenmektedir. Finansal risk iştahındaki farklılıklar ve finansal risk iştahı üzerindeki etkiler hipotez testleri ile analiz edilerek sunulmaktadır. Araştırmanın sonuç bölümünde ise elde edilen bulguların sunumu ve yorumlanması gerçekleştirilerek, gelecekteki çalışmalarla ilgili önerilerde bulunmaktadır.

Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları: Araştırmanın ana kütlelerini “18 yaş ve üzerinde olan ve Türkiye’de yaşayan kişiler” oluşturmaktadır. Araştırmanın belirli bir bölge, meslek grubu ya da yaş aralığı ile kısıtlanmamasının sebebi; hem beslenme alışkanlığının farklı meslek grupları, yaş aralıkları ya da belirli bölgelere göre değişiklik gösterebilmesi

ve bu durumun analiz kısmında hatalı kararların çıkmasına neden olabilmesi hem de kapsamın daha geniş tutulması ile daha geniş kitlelere ulaşılarak bu konu hakkında daha fazla bilgiye sahip olma hedeflendiği içindir. Herkese anket yapılması mümkün olmadığından ana kütleyi temsil etmesi adına “kolayda örnekleme” yöntemi ile Covid-19 tedbirleri kapsamında olduğundan online olarak anket katılımcılara yaptırılmıştır. Bu kapsamda çalışmaya 1280 kişi katılmış ancak gerekli incelemeler yapıldığında bu anketlerden 1217 tanesinin analiz için uygun olduğu tespit edilmiş ve örneklem düzeyi bu sayı ile belirlenmiştir.

Tezin İçeriği: Tez dört ana bölümden oluşmaktadır.

Araştırmanın ilk bölümünde davranışsal finansın temelleri ve davranışsal finansın mikro belirleyicileri olarak ifade edilen bireylerin kişilik özellikleri, duyguları, ruh halleri, kötü alışkanlıkları, ön yargıları, beklenti ve pişmanlıkları, öğrenme düzeyleri, sosyal etkileşimleri, zaman algıları ve gelecek planları hakkında bilgi verilmektedir.

Araştırmanın ikinci bölümünde finansal risk ve finansal riskin saptanmasında etkili olan durumlar arasında gösterilen bireylerin testosteron, dopamin, serotonin, leptin, ghrelin vb. hormonlarının işlevleri, şeker seviyeleri, gen ve ailesel faktörleri, toksoplazma enfeksiyonunun yansımaları, sinir sistemi hareketleri, uyku düzeyleri ile ilişkileri, finansal okuryazarlık seviyeleri ve demografik faktörlerdeki değişime göre oluşan farklılıklar anlatılmaktadır.

Araştırmanın üçüncü bölümünde sağlıklı beslenme, yeterli ve dengeli beslenme, Akdeniz diyetine göre beslenme alışkanlığı, vücut kitle indeksi, duygusal yeme davranışı, beslenmenin psikolojik etkileri, yeme bozuklukları ve beslenmenin finansal risk alma davranışındaki olası farklı yansımalarından bahsedilmektedir.

Araştırmanın son bölümünde ise Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme, vücut kitle indeksi, duygusal yeme davranışı ve demografik değişkenlerin finansal risk iştahı üzerindeki etkilerini tespit etmek için analiz yapılarak bulgular raporlanmaktadır. Sonuç kısmında ise hem analiz sonuçlarının yorumları yapılmakta hem de gelecek çalışmalara yön vermek adına önerilerde bulunmaktadır.

BÖLÜM 1: DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMELLERİ

1950’lerde finans alanındaki teorileri insanların rasyonel bir varlık olması nedeniyle finansal piyasalarda da rasyonel hareket edeceklerini varsayar. Markowitz tarafından geliştirilen Modern Portföy Teorisine ve William F. Sharpe’in ilk kez inkişaf ettirdiği Sermaye Varlıkları Fiyatlandırma Modeline dayanan finans teorilerinde yatırımcıların rasyonel davrandığı ve karar verme sürecinde mevcut tüm bilgileri dikkate aldığı ve dolayısıyla yatırım piyasalarının etkin olduğu; yatırımcıların mevcut tüm bilgileri hisse senedi fiyatlarına yansıttığı fikrine dayanmaktadır. Bunun yanında araştırmacılar, yatırımcıların verdikleri kararlarda şaşkıncı boyutta mantıksızlık ve tekrarlanan hataların olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Davranışsal finans; duyguların ve bilişsel hataların yatırımcıları ve yatırımcıların karar verme sürecini nasıl etkilediğini daha iyi anlamaya ve açıklamaya çalışmakta ve bu tür mantıksızlıkların, hataların gerekçelerini tespit etmeyi amaçlamaktadır (Kishore, 2004). Davranışsal finansın neredeyse iki yüzyıllık bir geçmişi vardır. Adam Smith’in 1759 yılında yayınladığı “Ahlaki Duygular Teorisi” isimli eserde “görünmez elin” hem sosyal hem de ekonomik davranışa rehberlik ettiğini savunmaktadır. Bununla beraber daha öncelerde insanların matematiksel terimlerle modellenebileceğine olan inancı kırmış ve finansal konulara değinirken gurur, utanç, güvensizlik ve bencillik gibi unsurlara odaklanmıştır (Pompian, 2011:21).

Belirsizlik ve risk anında değerlendirme yapılabilmesinin ana teorik hesapları arasında beklenen fayda teorisi ve beklenti teorisine ilişkin istatistikler yer almaktadır (Chandra, 2020; Tekin, 2016). Beklenen fayda teorisi ilk olarak 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılmıştır. “Petersburg Paradoksu” olarak ifade edilen görüşe göre insanların riskten kaçındıkları ve daha kesin olan durumlara doğru yönelme eğiliminde oldukları ileri sürüldü. Diğer bir ifade ile insanın riskten nefret ettiğini ve dolayısıyla beklenen değer altında olan kesin bir şeyi seçtiği gözlemlendi. Daniel Bernoulli, zenginleşme sonucu beklenen fayda söz konusu olduğunda, fakir birisi için zengine göre daha fazla fayda sağladığını tespit etmiştir. Bu nedenle servet arttıkça faydanın marjinal değeri azalmakta ve sonucunda bu durum riskten kaçınmayı açıklamaktadır. (Aksoy ve Şahin, 2009; Chandra, 2020). Beklenen fayda teorisi daha sonra 1944 yılında Neumann ve Morgenstern tarafından “Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış” adlı eserlerinde geliştirilmiştir (Aksoy ve Şahin, 2009). Beklenen fayda teorisi aslında belirsizlikle değil riskle ilgilenen bir teoridir. Beklenen fayda teorisi, belirsizlik karşısında rasyonel

davranışı tanımlamaya çalışır. İnsanların rasyonel olarak nasıl davranması gerektiğini belirlediği için normatif bir teoridir. Bu teoride örneğin %20 ihtimalle 1.000 TL kazanma durumu ile %10 ihtimalle 3.000 TL kazanma ihtimali karşılaştırıldığında bireyin ikinci seçeneği tercih edeceği varsayımı vardır. Çünkü ilk durumda elde edilecek fayda 200 TL ($0,20 \cdot 1000 \text{ TL}$) ikinci durumda ise 300 TL ($0,10 \cdot 3000 \text{ TL}$) olmaktadır. Bu durumda birey kazanma ihtimali daha düşük olmasına rağmen faydası daha yüksek olduğu için ikinci durumu seçeceği düşünülmektedir. Beklenen değer teorisine 1950'lerden sonra deneysel yapılmış çalışmalardan elde edilen bulgular neticesinde eleştiriler getirilmiştir. Deney sonucunda elde edilen veriler Neumann ve Morgenstern'in tahmin ettiği şekilde gerçekleşmemiştir (Aksoy ve Şahin, 2009).

Davranışsal finans; politika yapıcılarının ve iş dünyasının yanı sıra bir dizi akademik araştırmacı ve hocaların ilgisini çeken büyüleyici ve oldukça gündemde olan bir konudur. Neoklasik ekonomide bireylerin homoekonomikus olduğu yani sürekli olarak akıllıca hareket ederek kendi faydasını artıracak şekilde kararlar aldığı varsayımı kurulur. Homoekonomikusa göre insanların bilgili olduğu ve bilgiyi kullanabildiği, başkalarından etkilenmediği ve yalnızca kendi faydasını düşünen, mantık ile hareket edip duygularının esiri olmadığı, herkesin aynı şekilde hareket ettiği varsayımına dayanmaktadır (Kocakaplan, 2016). Davranışsal finans; neoklasik iktisatta var olan, yatırımcıların tamamen ekonomik ve parasal motivasyonlar tarafından yönlendirildiği görüşü ile bağlantı kurularak parasal olmayan motivasyonlara odaklanır. Davranışsal finans, ekonomistlerin standart varsayımlarını gevşeterek insan faktörünü merkezine alıp insanların rasyonel hareket etmemesinin gerekçelerini araştırır. Yatırımcılar verecekleri kararlardaki fayda-maliyet analizini ve riskleri bir bilgisayar programı gibi hesaplayamaz. O anki psikolojik durumları, geçmiş deneyimleri, alışkanlıkları, çevresel, kalıtsal ve biyolojik özellikleri kararlarının belirlenmesinde etkili olabilecektir. Davranışsal finans tam da bu noktaya odaklanmakta, yatırımcıların psikolojilerini incelemekte, anlık kararları nasıl verdiklerini anlamaya çalışmaktadır. Davranışsal finans insanların anlık verdiği kararların onları nasıl sistematik hatalara götürdüğünü açıklar. İnsanların kararlarını becerileri, kişilikleri, ruh halleri, çevreleri etkilemektedir. Davranışsal finans verilen kararların derinlemesine keşfedilmesinde ve detaylandırılmasında ekonomik modeller geliştirilmesine yardımcı olur. Yani davranışsal finans optimal olmayan davranışların derin temellerinin aydınlatmasında etkin bir yoldur.

Davranışsal finansın temelinde var olan psikolojik etmenler arasında tatmin duygusu, zaman algısı, önyargılar, kişisel tutum ve seçimler gibi birçok farklı değişkenden bahsetmek mümkündür. Kalıtsal ve çevresel özellikler, biyolojik ve sinirsel durumlar, yatırımcıların psikolojik durumlarını etkileyebilmektedir. Bu nedenle davranışsal finans; psikoloji, sosyoloji, nörobilim ve biyoloji gibi sosyal bilimler ve fen bilimlerinden birçok konuyu kullanan geniş bir disiplindir.

Yatırımcılar hisse senetleri gibi likit varlıklarla beraber gayrimenkul gibi likit olmayan varlıklara da yatırım yapmaktadırlar. Bu varlıklar arasından yatırımcılar; kendileri için uygun olan yatırımların gelecekteki gelirlerini ve risklerini tahmin etmektedirler. Yatırımcıların tahminleri doğrultusunda kendileri için kabul edilebilir bir risk seviyesine göre yatırımlarını şekillendirirler. Yatırımcıların karşılaştıkları temel sorunların başında mevcut varlıklarının güncel değerlerinin gerçekte bilinmemesi ve gelecekle ilgili oluşabilecek risklerin yanında belirsizlik durumları da gelmektedir. Bu temel sorunlar göz önünde bulundurulduğunda birçok yatırımcı rasyonel karar vermekten çok sezgisel deneyime dayalı yaklaşımlara başvurmaktadır. Bu nedenle bireysel yatırımcılar risklerini tam olarak anlayabildiklerinde ve fayda- maliyet analizini yapabildiklerinde daha rasyonel kararlar alabilmektedirler.

Hisse senetleri ve altın piyasalarında boğa ve ayı piyasaları olarak adlandırılan terimlere rastlanmaktadır. Boğa piyasasında fiyatlar yükseliş trendine girmekte ve gelecekte daha olumlu bir tablonun yatırımcıları beklediği izlenimi verilir. Ayı piyasasında ise fiyatların düşüş trendinde olduğu piyasanın kötü bir performans göstereceği tahmin edilmektedir. Yatırımcılar boğa piyasalarında genellikle fiyatların daha fazla artacağını düşünerek daha fazla alım yapmaya ve ellerindeki finansal araçları korumaya çalışırken, ayı piyasalarında ise yatırımcılar yeterince yükseldiğini düşündükleri finansal araçların gelecekte daha düşük fiyatlardan tekrar alabilmek için satma davranışı gösterirler. Boğa piyasalarındaki iyimser hava balon piyasaların oluşmasına neden olurken, ayı piyasalarındaki kötü havalara ise aşırı karamsarlıktan dolayı yatırımcıların irrasyonel hareket etmelerine neden olabilir. Böyle anlardaki yatırımcıların aşırı coşku ve karamsarlıkları, finansal sistemimizdeki istikrarsızlığa önemli ölçüde katkıda bulunur (J. Coates ve Gurnell, 2017).

Tasarruf, harcama, sigorta veya borçlanma gibi finansal davranışlar genellikle bir kişinin gelir düzeyi ile açıklanır. Bu ekonomik bakış açısı insan davranışlarının rasyonel olduğunu varsayar. Ekonomideki psikolojik perspektifin popüleritesi 1960'larda

başlamıştır. Karar verme süreçlerini psikolojik bilgiler ışığında inceleyen Amerikalı iktisatçı Herbert Simon sınırlı rasyonellik kavramını iktisat literatürüne sokmuştur. Simon'a göre karar veren bireyler karar verecekleri konu ile ilgili tüm bilgileri elde etmeleri veya tüm bu seçenekleri değerlendirmeleri oldukça zor ve maliyetlidir. Dolayısıyla kişiler karar verme aşamasında faydalarını maksimize edecek en uygun seçeneği aramazlar. Onun yerine kendilerini en fazla tatmin edecek seçenek hangisi ise onu tercih ederler. Psikolojiyi ekonomiye ve özellikle de davranışsal iktisat terimine dahil eden yaklaşımın popülaritesi 2002 yılında Daniel Kahneman ve Simit'e, 2017 yılında ise Richard Thaler'a iktisat alanındaki Nobel ödüllerinin verilmesi ile artmıştır.

Davranışsal iktisadın temeli ekonomik kararları veren insan faktörünün bilişsel ve duygusal yönden araştırılmasıdır. Bu araştırma düşünme tuzakları ve karar verme önyargıları ile ortaya çıkarılmaktadır. Neo-klasik iktisatçıların insanların rasyonel karar verdikleri görüşünün gerçeği yansıtmadığını göstermesi oldukça önemlidir.

Yapılan çalışmalarda ifade şekli ve durumların seçim anında ne kadar etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Örneğin aynı miktarda paranın kazanılması ile alınması farklı seçimlere neden olabilmektedir. Bunun yanında ifade tarzındaki söylem farklılıkları paranın yüksek ya da düşük algılanmasına neden olabilmektedir (Leonard, 2008; Samson, 2017).

Ürünün başlangıç fiyatı ile ilgili aynı indirim tutarının göreceli algısı araştırılmıştır. Kişileri hesap makinesi ve ceket ile ilgili aynı tutarda indirim yapıldığında verecekleri kararlar incelenmiştir. 15 dolara satılan bir hesap makinesinin 10 dolara düştüğünde 20 dakika uzaktaki bir mağazaya bu ürünü almak için gidecek katılımcı sayısı %68 iken, 125 dolara satılan bir ceket 120 dolara düştüğünde yine aynı mesafedeki mağazaya gitmeye hazır olan katılımcı oranı %29'dur. İlk durumda indirim %30 iken ikinci durumda ise %4 seviyelerindedir. Bu durum aynı tutarda indirim olmasına rağmen oransal farklılıktan dolayı algıyı değiştirdiği ve bunun sonucunda bireylerin farklı kararlar vermesine neden olmaktadır. Bu nedenle söylem tarzında oluşabilecek farklılıklar bireylerin farklı şekillerde durumu algılamalarına neden olabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Paranın değeri ile durumsal farklılığın arasındaki etkiyi ölçen bir çalışmada katılımcıların aynı ürünü farklı yerlerden almaları durumunda ödemeye razı oldukları ücretlerin birbirinden farklı olması klasik ekonominin görüşünün tam tersi bir durumu ortaya çıkarmaktadır. Klasik ekonomiye göre birey aynı ürünü farklı yerlerden alsa bile farklı ücret ödemeye razı olmamalıdır. Thaler'ın çalışmasında katılımcılar bir otelden bira almak için ortalama 2,65 dolar ödemeye razı iken, aynı birayı bir dükkandan almak

istediklerinde ortalama 1,5 dolar ödemeye razıdır (R. Thaler, 1985). Aynı ürünü satın almak için farklı fiyatları vermeye tüketicilerin rıza göstermesi davranışsal ekonominin araştırmalarına konu olmaktadır.

Bakış açılarına göre kişiler kendileri için elverişsiz kararlar verebilmektedir. Yapılan bir çalışmada 200 dolar, 250 dolar ve 350 dolar olan 3 örtüden hepsinin fiyatı 150 dolara düştüğünde katılımcıların daha çok tasarruf yaptıklarını düşündükleri, ama aslında kendi kanepeleri için hiç de uygun olmayan 300 dolarlık örtüyü seçtikleri bulunmuştur (R. H. Thaler, 1999). İndirimin fazla olması aslında ihtiyacına uygun olmayan ürünlerin seçilmesine neden olmaktadır. Tüketicilerin olayları bu şekilde algılaması yatırımcılar için de yatırım kararları verirken aynı şekilde hatalı kararlar vermelerine neden olabilecektir. Nitekim yatırımcılar da yatırım kararları verirken finansal ürün satın almakta yatırımlarını şekillendirmektedirler.

Yapılan bu çalışmalar finansal kararları etkileyebilecek düşünme tuzakları hakkında oldukça fazla fikir vermektedir. Yatırımcılar kendileri için daha uygun olabilecek krediler ya da faiz oranları varken neden daha kötü orana sahip olan kredi ya da finansal varlıklara yönelmektedir. Bu durumun araştırılması önem arz etmektedir. Tüketiciler üzerine yapılan bu çalışmalardan hareketle bireylerin kararlarını etkilemek için farklı söyleyiş tarzlarından ve insanların önyargılarından yararlanılarak finansal açıdan yatırımcıların davranışlarının etkilenebileceği söylenebilir.

1.1. Davranışsal Finansın Mikro Belirleyicileri

Finans bilimi bireylerin, iktisadi kuruluşların zaman içerisinde kaynaklarını nasıl elde ettiğini ve hangi araçlara yönlendirdiğini; riskleri göz önünde bulundurarak araştırmaktadır. Ekonomi ve finans alanlarındaki neoklasik modeller karar vericilerin tüm bilgilere ulaşabildiklerini, bu bilgileri hatasız analiz edeceklerini ve nihayetinde en rasyonel kararları vereceklerini varsayar. Oysa gerçek hayatta bu durum beklenildiği gibi gerçekleşmez. İnsanlar sınırlı bilişsel kapasiteye sahiptir ve yetersiz, kusurlu bilgilerle kararlarını almaktadır (Chandra, 2020). Bireylerin farklı bilişsel performans göstermelerinin altında yatan mikro belirleyiciler bulunmaktadır. Bireylerin kişilik özellikleri, duyguları, ruh halleri, kötü alışkanlıkları, ön yargıları, beklenti ve pişmanlıkları, öğrenme düzeyleri, sosyal etkileşimleri, zaman algıları ve gelecek planları davranışsal finansın mikro belirleyicileri olarak sınıflandırılabilir (Baddeley, 2018).

1.1.1. Kişilik, Duygular ve Ruh Hali

Kişilik bir kişiye ait olan ve kişiyi toplumdaki diğer kişilerden ayıran belirgin özelliklerin bütünü olarak ifade edilmektedir (TDK Sözlük, 2005). Kişilik kısmen genetik olarak ebeveynlerden miras alınmaktadır. Bunun yanında sosyal çevrenin, ailenin, coğrafi ve fiziki koşulların yani kısaca yaşam deneyiminin kişilik özelliklerinin gelişmesinde önemli bir rolü vardır. Yaygın olarak kullanılan beş faktör modeli, kişiliğin inceliklerini analiz etmek için yapılandırılmış bir çerçevedir. Beş faktör kişilik modelinde, uyumluluk, dışa dönüklük, vicdanlılık, açıklık ve nevroitiklik olarak sınıflandırma yapılmaktadır (Raheja ve Dhiman, 2017). Kişilik özellikleri, tüketici davranışı ve örgütsel davranış gibi alanlardaki davranışsal tahminlerde kullanılmış olmasına rağmen, finansal bağlamda daha az kullanıldığı görülmektedir. Kişilik özelliklerinin, risk tercihleri ve risk alma davranışları da dahil, çok çeşitli davranışları kapsayabilecek etki alanları ve yönleri mevcuttur. Hali hazırdaki finansal araştırmalar, kişilik özellikleri ve finansal davranışlardaki psikolojik faktörler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Birçok çalışma beş büyük kişilik özelliğine odaklanmıştır (Pinjisakikool, 2018). Bu çalışmalarda kişilik özellikleri ile piyasadaki bilgilerin nasıl işlendiği belirlenmeye çalışılmış ve bu durumun riskle ilişkisine bakılmıştır. Bireylerin kişilik özelliklerinin finansal riske yönelik tutumlarını ve dolayısıyla yatırımlarla ilgili kararları etkilediği bulunmuştur (Baddeley vd., 2010; Belcher, 2010; Krishnan ve Beena, 2009; Mayfield vd., 2008; Rzeszutek vd., 2015; Zaleskiewicz, 2001).

Beş faktör kişilik özellikleri ile finansal risk arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma mevcuttur (Bashir vd., 2013; Durand vd., 2008; Kowert ve Hermann, 1997; H.-W. Lin, 2011; Sadi vd., 2011; Wong ve Carducci, 2013; Zaidi ve Tauni, 2012). Bahsi geçen çalışmalar incelendiğinde genellikle nevroitiklik, açıklık ve uyumluluk kişilik özelliklerine sahip olan kişilerin daha çok sürü davranışı gösterdikleri, sorumluluk ve dışa dönüklük kişilik özelliklerine sahip olanların ise daha çok aşırı güven duygusu ile hareket ettikleri tespit edilmiştir. Ayrıca dışa dönüklük ve açıklık kişilik özelliklerine sahip olan bireylerin finansal risk iştahlarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bireyin kişilik özellikleri ile finansal risk iştahları arasındaki ilişkinin incelendiği başka bir çalışmada kişilik özellikleri; nevroitiklik, dışa dönüklük, sorumluluk, uyumluluk, deneyime açıklık olarak beş kategoride toplanmıştır. Nevrotiklik ve uyum durumları finansal risk iştahı ile negatif, dışa dönük olma ve farklı deneyimlere açık olmanın ise pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Duygusal istikrar durumunun herhangi bir etkisi ise bulunamamıştır.

Ayrıca çalışmada erkeklerin kadınlardan daha yüksek risk iştahına sahip olduğu bunun yanında bir kişinin yaşının risk iştahını etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır (Wong ve Carducci, 2013).

2006-2012 ABD sağlık ve emeklilik verilerine dayanarak bireysel portföy kararlarının kişilik psikolojisi alanında geleneksel olarak araştırılan çeşitli yönlerden etkilendiği bildirilmiştir. Kabul edilebilirlik, kuşkucu yaklaşım ve kaygının olduğu 3 kişilik özelliğinin holding ve stok varlıklarının miktarı ile finansal risk alma arasında önemli bir negatif korelasyon olduğu ortaya çıkartılmıştır. Kuşkucu yaklaşımda inanç temelli bir mekanizma hakimken kaygı ve kabul edilebilirlik özellikleri üzerinde inançlardan ziyade tercihlerin etkisi altında olduğu vurgulanmıştır. (Zarri, 2017)

Duygu durumları, bireylerin yatırım kararları alırken önyargılı davranmalarına neden olabilen psikolojik faktörlerden biridir. Bireyin duygularının yatırım kişiliğini belirleyip belirlemediği Hindistan borsasında toplanan veriler ile test edilmiş ve yatırımcının duygu temelli sezgiselliğinin yatırım kişiliğini etkilediği görülmüştür (Charles ve Kasilingam, 2014). Güçlü duyguların davranışları etkileyebileceği ve engelleyebileceği iyi bilinmektedir. Ancak artan kanıtlar genel düzeydeki duygu seviyelerinin bile hem düşünceyi yönlendirmede hem de sosyal davranışları ve problem çözme stratejilerini etkilemede potansiyel olarak oldukça etkin olduğunu bize göstermektedir (Isen, 1984).

Ruh halinin ise yatırımcıların kararlarını etkileyip etkilemediği tartışmalı bir konudur. Literatürde ruh halinin etkisini saptamak için spor aktiviteleri, ayın evreleri, mevsimsel değişim, hava ve sıcaklık değerleri, uyku süreleri, milli takım performansı, gün ışığı yararlanma saatindeki değişimler kullanılsa da (Ashton vd., 2003, 2011; Bouman ve Jacobsen, 2002; Dowling ve Lucey, 2008; Edmans vd., 2007; Hirshleifer ve Shumway, 2003; Kamstra vd., 2000, 2003; Saunders, 1993) bu tür etkileri sorgulayıp etkisini kabul etmeyen çalışmalar da mevcuttur (K. W. T. Fung vd., 2015; Gregory-Allen vd., 2010; Jacobsen ve Marquering, 2008; Kahneman ve Klein, 2009; Pinegar, 2002).

Ocak etkisi olarak adlandırılan ve getirilerin mevsimsel anomalisini açıklayan hisse senetlerindeki volatilitiyi açıklamak için kullanılmaktadır. Birçok çalışmada hisse senetlerinde ocak ayı etkisini görmemiz mümkündür. Ancak genellikle belirli dönemler ve belirli ülkelerde bu etkinin varlığından söz edilmektedir (Arshanapalli vd., 2002; Darrat vd., 2011; Gu, 2003; Gultekin ve Gultekin, 1983). Ocak ayında oluşan bu etkinin altında yatan olası sebepler kesin olarak bilinmemekle birlikte Wachtel beş olası neden

üzerinde durmaktadır; 1) Vergi kaybı yaşamamak için şirketlerin Aralık aylarında hisseleri satıp Ocak ayında tekrar alması neticesinde oluşan arz fazlası ve noksanlığı durumu, 2) Noel öncesinde gerçekleşen nakit talebi neticesinde Noel'den bir ya da iki hafta öncesinde oluşan menkul kıymet satışları, 3) Noel öncesindeki tatilin etkisi, 4) Bahar aylarında kış dönemine kıyasla işlerin açılacağı ve daha yüksek karlılıkların olacağı beklentisi, 5) Yeni yılın eskisinden daha iyi olacağına dair yaygın bir umut besleniyor olması (Wachtel, 1942).

Mevsimsel değişimin finansal kararlar üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlayan çalışmalardan en dikkat çekici olanı 2017 yılında yapılmıştır. Elde edilen sonuca göre; yatırımcıların birçoğunun dünyanın dört bir yanındaki yatırım fonları akışları, sonbaharda daha güvenli fonlara, baharda ise daha riskli fonlara doğru kaymaktadır. Yalnızca Eylül ayında ABD hisse senedi fonlarından çıkışların ortalama 13 milyar dolar olduğu ve büyük miktarlardaki para hareketlerinin, yatırımcı riskinden kaçınmada mevsimsellik ile ilişkili sonucuna ulaştıklarıdır. Para piyasası fonlarına akış yaklaşık 3 milyar dolardır. İlkbaharda ise akış yönü tersine dönmektedir. Bu durum Avustralya ve Kanada da bu şekildedir. (Kamstra vd., 2017).

Psikologlar, verdiğimiz kararların büyük ölçüde duygusal durumlara bağlı olabileceğini savunmaktadırlar. Genel olarak, ruh hali iyi olan insanların yargılarında daha iyimser oldukları ve risk almaya daha istekli hareket ettikleri görülmektedir (Johnson ve Tversky, 1983).Yapılan çalışmalarda negatif ruh halinin olduğu durumlarda kişinin kontrolü kaybetmemek için kendilerine baskı uyguladığı ve daha iyi hissetmek için kendilerini kontrol altında tuttukları bulunmuştur (Isen, 1984). İyi veya kötü duyguların nedeni karar vermeleri gereken alanla tamamen ilgisiz olsa bile insanlar tercihlerini ruh hallerine göre şekillendirirler (Szyszka, 2013). Bu durumdan hareketle negatif ya da pozitif ruh halinin kişinin kontrolü elinde tutmaya çalışması arasında bir farklılığı ortaya çıkarabileceği söylenebilir. Bu çıkarımı doğrular nitelikte yapılan bir çalışmada katılımcılar da üzgün ve sıkıntılı hisler uyarıldığında bu olumsuz duygusal durumların riskli bir durum olan piyango ya da çekiliş oyununa katılımı arttırdığı bulunmuştur (Bruyneel vd., 2009). Ayrıca önceki çalışmalar kumarın kazanç, kayıp ve güvence olarak çerçevelendiğinde risk tutumlarını değiştirdiğini göstermiştir (Vlaev vd., 2010).

İnsanlar kazanacaklarını düşündüklerinde daha agresif kararlar verebilmektedir. Çünkü insanlar kazanç beklentisi ile bir heyecan duygusu yaşarlar. Bu duygu bireyi daha fazla

risk almaya teşvik edebilir. Bunun yanında kayıp beklentisi ile yaşanacak kaygının oluşturacağı olumsuz etki riskten kaçınmayı artırabilir (Knutson vd., 2005).

Finansal risk alma istekliliği üzerine ruh halinin etkisi ile ilgili yapılan çalışmada genç katılımcıların ortalama risk alma düzeylerinin yaşlı katılımcıların risk alma düzeylerinin ortalamalarına göre daha fazla olduğu, erkeklerin kadınlardan daha fazla risk iştahında olduklarını, hane halkı geliri ile risk iştahı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır. Kendilerini finansal olarak daha bilgili olduğunu düşünenler daha fazla risk iştahı içindedirler. Katılımcıların mevcut mali durumlarından memnun olma derecesi ile finansal risk iştahları arasında negatif bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Başka bir ifade ile mali durumlarından memnun olan insanların daha az risk iştahı gösterdikleri belirtilmektedir. Bu durum varlıklarını kaybetmemek için bireylerin daha az riskli kararlar verdikleri ve daha temkinli davrandıkları şeklinde yorumlanabilir. Yine aynı çalışmada mutlu, huzurlu, neşeli olan kişilerin olumsuz ruh halinde olanlardan daha fazla risk aldıkları söylenmektedir (Grable ve Roszkowski, 2008). Bunun yanında depresyon, risk tercihleri ve risk alma davranışı isimli çalışmada genel olarak depresif olanların daha fazla ya da daha az risk alacakları ile ilgili genel bir eğilimin olmadığı tespit edilmiştir. Yani depresif belirtileri olan kişiler bir dizi piyango oyunu oynadıklarında risk tutumları arasında herhangi bir farklılık bulunamamıştır. Ancak depresyon yaşayanların daha az sigortalama eğiliminde oldukları ve bunun neticesinde risklerinin arttığı belirtilmektedir (Cobb-Clark vd., 2019).

Dini duyguların ruh hali üzerindeki etkisiyle finansal piyasalarda oluşabilecek etkiyi ölçebilmek amacıyla Ramazan ayında hisse senetleri piyasaları incelenmiştir. Bir buçuk milyardan fazla Müslüman tarafından oruç ibadetinin yapıldığı Ramazan ayı dünyanın en ünlü dini geleneklerinden biridir. 1989-2007 yılları arasında Müslüman 14 ülkede Ramazan ayındaki hisse senedi getirileri araştırılmıştır. Sonuçlara göre Ramazan ayında hisse senedi getirileri yılın geri kalanına göre önemli ölçüde daha yüksek seyretmiştir. Bunun yanında piyasa likiditesinde belirgin bir düşüş kaydedilmemiştir. Elde edilen veriler Ramazan'ın yatırımcı ve sosyal yardımlaşma duygularını artırdığı düşüncesini desteklemektedir (Białkowski vd., 2012).

Pakistan hisse senedi piyasalarında Ramazan ayı anomalilerinin etkisini araştırmak amacıyla yapılan çalışmada Karaçi Menkul Kıymet Borsasının 2001-2010 yılları arasındaki 10 yılı kapsayan günlük verileri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda Ramazan'da insanların daha çok dini ritüelleri yürütmek için zaman ayırmasının ve bunun

sonucunda ortaya çıkan genel ekonomik faaliyetlerin yavaşlamasının etkisiyle ramazanın borsa üzerinde küçük bir olumlu etkisi olduğu bulunmuştur. Bunun yanında borsanın Ramazan ayı boyunca daha az oynaklık gösterdiği belirtilmiştir (Khan vd., 2017).

Bangladeş'te Dakka Menkul Kıymet Borsasının 2002-2018 yılı verileri kullanılarak piyasa getirileri ve işlem hacmi verileri analiz edilmiş Müslümanlar için kutsal sayılan Ramazan'ın piyasa getirisi ve oynaklığı ile ilişkisi araştırılmıştır. Çalışma sonucunda Ramazan ayının borsa getirisi ve oynaklığı ile anlamlı bir ilişkisi olmadığı sonucuna varılmaktadır. Bununla birlikte Ramazan'ın Dakka Menkul Kıymet Borsasının günlük ticaret hacmi üzerinde önemli bir olumsuz etkiye sahip olduğu, bu durumun yatırımcıların dini algılarının bir sonucu olabileceği vurgulanmaktadır (Hassan ve Kayser, 2019).

Endonezya ve Malezya borsaları için Ramazan ayındaki risk ile getiri ve likidite araştırılmıştır. Endonezya borsası için Ramazan'da dalgalanmanın daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Ramazan'ın her iki ülkede de geri dönüş oynaklığını etkilediği, özellikle Endonezya hisse senedi piyasasında geri dönüş oynaklığının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Ramazan'ın başlamasından önceki 15 işlem günü oynaklık azalırken Ramazan'ın bitmesine 8 ila 9 işlem günü kala artmaktadır. Ayrıca Ramazan ayı boyunca her iki ülke hisse senedi piyasalarındaki likiditenin yüksek olduğu ortaya konulmuştur (Lai ve Windawati, 2017).

Ramazan etkisinin bir illüzyon mu yoksa gerçekte var olan bir durumun etkisinin olup olmadığını inceleyen çalışmada yazarlar Müslüman çoğunluğun fazla olduğu 10 ülkedeki hisse senedi getirilerinde Ramazan etkisinin sürekliliğini test etmiştir. Endonezya, Malezya, Ürdün, Bahreyn, Kuveyt, Fas, Umman, katar, Tunus ve Suudi Arabistan'ın 1989-2013 yılı günlük borsa verileri analizde kullanılmıştır. Ramazan etkisinin mevcut olduğu ancak kalıcı olmadığı sonucu bulunmuştur (Sonjaya ve Wahyudi, 2016).

Ocak 2008-Eylül 2014 yılları arasındaki Suudi Arabistan ve İran hisse senedi getirilerindeki oynaklığı üzerinde Ramazan ayının etkisini incelemek için analizler yapılmıştır. Ramazan ayının bu iki ülkedeki borsa getirileri oynaklığı üzerinde bazı farklılıkların olduğunu analizler göstermiştir. Ramazan ayı Suudi Arabistan'ın ortalama getirileri ve oynaklığı üzerinde önemli bir olumlu etkiye sahipken, İran pazarı üzerindeki etkisinin önemsiz olduğu görülmektedir. Ramazan'ın son 10 günü içinde oynaklık önemli ölçüde İran pazarında olumsuz etkilenmektedir. Sonuç olarak Ramazan anomalisinin varlığı açıklanmasında ruh halinin, duyguların ve dini deneyimlerin etkisinin var olduğu görülmektedir (Wasiuzzaman ve Al-Musehel, 2018).

1988-2014 Türkiye hisse senedi piyasasında günlük hisse senedi verileri kullanılarak İslami aylar arasında hisse senedi getirileri yönünden önemli farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Sonuçlara göre hicri aylar arasında hisse senedi getirileri açısından önemli farklılıklar vardır. Recep ayının en yüksek, Rebi-ül Ahir ayının en düşük, Ramazan ayının ise 4. Sırada en yüksek getiriye sahip ay olduğu ortaya çıkmıştır. Sonuçlar ayrıca incelenen dönemde Ramazan etkisinin olmadığını göstermektedir. Yatırımcıların Türkiye hisse senedi piyasasında Ramazan ayında yüksek getirilerden faydalanamayacağı vurgulanmıştır (Küçüksille ve Özmutaf, 2015).

1992-2007 yıllarındaki Bahreyn, Mısır, Ürdün, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde günlük hisse senedi piyasaları analiz edilmiştir. Çoğu ülkede Ramazan'ın tüm dönemine ilişkin önemli bir takım olumlu etkilerinin olduğuna dair önemli ve güçlü kanıtlar olmasına karşın, Ramazan içi oynaklığın belirli günlerde alım-satım yapılarak yüksek karlılık elde edilemeyeceği bilgisi verilmiştir. Çünkü elde edilebilecek ortalama getiri işlem maliyetlerinden daha aşağıda kalmaktadır. Yüksek volatilité seviyeleri tüm ülkelerde Ramazan'ın başında ve sonundadır (Al-Hajieh vd., 2011).

Ramazan ayında Suudi hisse senedi piyasasındaki getiri oranları ve volatilité değişikliklerde fark olup olmadığı 1985-2000 yıllarındaki günlük hisse senedi verilerine göre analiz edilmiştir. Ramazan ayı boyunca ortalama getiri oranlarının etkilenmediği ancak volatilité de önemli bir düşüş olduğu bulunmuştur. Ramazan ayı boyunca borsadaki işlem sayısında azalma olduğu görülmektedir (Seyyed vd., 2005).

Ramazan'ın toplumları motive etmede duygusal bir durum olmasındaki rolü ile beraber Müslüman ülkelerin hisse senetlerinde mevsimsel bir anomali oluşturduğu çıkarımı yapılmıştır. Ramazan ayında olduğu gibi Katolik veya Ortodoksların Paskalya haftalarında da bu tür bir etkinin olup olmadığına dair çalışmaların yapılması gerektiği vurgulanmıştır (Gavriilidis vd., 2016).

1.1.2. Kötü alışkanlıklar

Bağımlılığı analiz etmeye yönelik yaklaşıma ilk kez rasyonel bağımlılık teorisi ile 1990 yılında sigara bağımlılığı ile ilgili yapılan ampirik analiz ile rastlanmaktadır. Bu analiz genel olarak sigara içmeye uygulansa da diğer kötü alışkanlıklar için de kullanılabilir. Bu çalışmada elde edilen bulgulara göre sigara fiyatlarında %10'luk

kalıcı bir artış cari tüketimi kısa vadede yüzde 4, uzun vadede yüzde 7,5 azaltmıştır (Becker vd., 1990) .

Davranışsal finansta bağımlılık ve kötü alışkanlıklar zaman uyumsuzluğu ile açıklanabilir. Davranışsal bağımlılık ve kötü alışkanlıkların temel özelliği kişiye veya başkalarına zarar veren bir eylemi gerçekleştirme dürtüsünü, güdüsünü ya da cazibesini bireyin denemesidir. Uyuşturucu, sigara ve alkol gibi madde bağımlılıkları ile internet, cep telefonu, alışveriş, yemek gibi davranışsal bağımlılıklar benzerlik göstermektedir. Eylemlerin davranışlarla sürekli bir şekilde yapılması diğer alanlardaki işleyişe müdahale eder. Davranışsal bağımlılığı olan kişilerin bu nedenle finansal davranışları da etkilenebilmektedir (Bartikowski vd., 2018; Genauck vd., 2017; Meshi vd., 2019).

Kumar ve alkol bağımlılığının da beyinin karar verme fonksiyonunun yerine getirilmesinde benzer bir etki yaptığı belirtilmektedir. Özellikle karar vermenin bir yönü olan kayıptan kaçınma durumlarında kumar bağımlılarının, alkol bağımlılarının ve sağlıklı bireylerin beyin fonksiyonları incelenmiştir. Aynı zamanda bu kişiler; kayıptan kaçınma ile ilgili bir oyun görevine tabi tutulmuştur. Sonuçlar hem kumar bağımlılarının hem de alkol bağımlılarının düşük derecede kayıptan kaçınma davranışı sergilediklerini ortaya çıkarmıştır. Yani bu türde bağımlılığı olan kişiler diğerlerine kıyasla daha fazla risk alma eğilimindedir (Genauck vd., 2017).

İnsanlar internet aracılığıyla birçok bilgiye artık rahatça ulaşabilmekte ve karşılaştırmalar yaparak kendileri için en uygun olanı seçebilmektedir. Bu durum memnuniyet derecelerini ve refahlarını artırabilecektir. Mevcut internet erişim türünün (mobil ya da normal) tüketicinin refahını veya yaşam memnuniyetini nasıl etkilediğiyle ilgili yapılan araştırmada mobil ağların yaygınlaşması ile dijital bölünmenin ortadan kalkacağı düşünülmektedir. Aynı zamanda aracı değişken olarak modele dahil edilen algılanan kişisel ekonomik durum, mevcut internet erişim türü ile yaşam doyumu arasındaki bağlantıyı etkili bir şekilde açıklamaktadır. Bunun yanında mobil internet kullanımının olumlu etkilerinin daha zengin ülkelere kıyasla yoksul ülkelerde daha güçlü olduğu görülmektedir (Bartikowski vd., 2018).

Sosyal medya bağımlılığı olan kişilerin alkol, kumar ve uyuşturucu bağımlılığında olduğu gibi risk alma eğilimlerinde oluşabilecek farklılıklar araştırılmış ve benzerlik göstermiştir. Diğer bir ifadeyle insanlarda sosyal medya kullanımı da diğer bağımlılıklar gibi benzer semptomlar göstermektedir. Bu durumu tespit etmek için yapılan çalışmada Facebook kullanıcıları özelinde araştırma yapılmıştır. Facebook'u bağımlılık derecesinde

kullanan kişileri belirlemek için Facebook bağımlılık ölçeği kullanılmıştır. Facebook gibi çevrimiçi sosyal ağ sitelerini aşırı kullanan ve bağımlılık derecesine ulaşan kişilerin Iowa Kumar testinde negatif bir korelasyon sergilediği sonucuna ulaşılmıştır. Yani çevrimiçi sosyal ağ sitelerini aşırı kullanan kişilerin Iowa Kumar performansında daha başarısız oldukları görülmüştür. Iowa Kumar görevinde bu kişilerin daha riskli kararlar verecekleri sonucuna ulaşılmaktadır (Meshi vd., 2019).

1.1.3. Zaman ve Planlar

Zaman, tüm sezgilerimizin temelinde yatan gerekli bir temsildir. Zaman algısı on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru filozofların oldukça ilgisini çeken bir konu haline gelmiş ve filozoflar araştırmalarını bu yönde sürdürmüşlerdir. Filozofların özellikle üzerinde düşündükleri konu şimdiki anı neyin oluşturduğudur. Bu nedenle zaman algısının doğuştan mı yoksa önceki deneyimlerden mi kaynaklandığı ihtilafa düşülen bir meseledir. (Wearden, 2016).

Klasik finans teorilerinde insanların rasyonel kararlar verdikleri düşünüldüğü için zaman aralığı artsa bile bugünden yarına planlarda herhangi bir değişikliğin olmayacağı varsayılır. Rasyonel beklentiler teorisi adı verilen bu teorinin temelleri 1961'de John F. Muth tarafından atılmıştır (Muth, 1961). Teoriye göre bireyler uyumlu değildir ve rasyonel kararlar vermektedir. Böylece politika yapıcılar her ne uygulama yaparsa yapsın piyasa ile ilgili bilgilere kişiler ulaşabilecek ve anında tepki vererek yönlendirilemeyeceklerdir.

Rasyonel hareket eden bir kişinin kararlarının değişmesini gerektirecek farklı bir durum olmadığı takdirde dünden bugüne; bir aydan bir yıla hareketlerinde bir farklılık gerçekleşmeyecektir. Ancak insanların zaman algıları ve gelecek planları rasyonel hareket etmelerini engellemektedir. Özellikle uzun süreli yatırım ve plan yapan yatırımcılar bugünden geleceği tam olarak kestirememektedir. Geleceğin tam olarak kestirilemediği böyle bir durumda yatırımcı uzun vadeli yatırımlarını ertelemekte, daha temkinli bir yaklaşım tarzı sergilemektedir.

Zamanın oldukça önemli bir kaynak olması nedeniyle ailemizdeki, çevremizdeki olayların zamansal koordinasyonunu anlayabilmek ve dış dünyaya uyum sağlamayabilmek için zamanın algılanması hayati önem taşımaktadır (Apaydın vd., 2018). Bu nedenle tüketiciler, mal ve hizmet satın alırken veya tüketirken yatırımcılar da yatırım tercihlerini yaparken zamanı nasıl kullanacaklarına ilişkin kararlar vermek

zorundadır (Leclerc vd., 1995). Geçmiş ve gelecek zaman arasındaki ayrımın yapılarak kararların verilmesi maliyet ve faydanın göreceli olarak farklı tercih edilmesine bağlıdır. Bugün tüketmeyip gelecekte daha fazla tüketmek ya da bugün borçlanarak daha fazla tüketip emeklilik döneminde daha az birikime sahip olmayı tercih etmek bireyin zaman algısı ile ilgilidir (Zauberman ve Kim, 2012).

Kararlarımız hem geçmiş ve hem de geleceği ilgilendiren iki durumla karşı karşıyadır. Verilecek kararlar geçmiş deneyimlerimizle şekillenmekle birlikte gelecekte gerçekleşebilecek durumlar ile ilgili kontrolü elimizde tutmamıza yardımcı olmaktadır (Löckenhoff ve Rutt, 2015). Bununla birlikte, insanlar zaman hakkında nasıl düşündükleri, ne kadar ileriye baktıkları ve geçmişe ne kadar derinlemesine daldıkları konusunda farklılık gösterir ve bu faktörler karar vermeyi etkileyebilir (Klapproth, 2008). Özellikle yaşın zaman algısı ile yakından ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Yani genç birisinin zaman algısı ile yaşlı kişinin zaman algısı aynı olmamaktadır. Bu durum onların gelecek planlarını değiştirecek; farklı tasarruf ve yatırımlara yönelmelerine neden olacaktır (Löckenhoff ve Rutt, 2015).

Bireyler genellikle kısa vadede daha rasyonel kararlar verirken uzun vadede çıkarlarına uygun olmayan kararlar vermektedirler. Bu durumun en güzel örneği emeklilik planlamalarıdır. Emeklilik planları özellikle gençler için çok uzun vadeli bir plan olarak görülmekte ve emeklilik zamanının hiç gelmeyeceği düşünülmektedir. Halbuki emeklilik döneminde daha rahat ve huzurlu bir yaşam sürülebilmesi için gençlik yıllarından itibaren emeklilik yatırımlarının yapılması elzemdir. Yaş ilerledikçe ve emeklilik zamanı yaklaştıkça yatırımların bu tarafa doğru yönlendirildiği söylenebilir. İnsanlar genellikle yararlı olacağına inandıkları uzun vadeli tasarruf programlarını başlatmayı veya buralardaki yatırımlarını artırmayı geciktirmektedir (Zauberman ve Kim, 2012). Bu durum uzun vadeli yatırımlar söz konusu olduğunda insanların rasyonellikten uzaklaştığını bize göstermektedir.

1.1.4. Bilişsel Önyargılar ve Hevristikler

Süreci etkileyen faktörler sonuçları etkileyebildiği için karar verme sürecini etkileyen faktörleri anlamak, aslında hangi kararların alınabileceğini belirlemek için önemli bir göstergedir (Dietrich, 2010). Davranışsal finans alanında yatırımcıların önyargıları; duygusal ve bilişsel önyargılar olarak iki şekilde ele alınmaktadır. Bireyin yatırım yaparken tercihlerinde en uygun olanı seçmek istemesi, davranışsal finansın

yatırımcıların önyargılarını incelemesinin temel nedenidir. Yatırımcı portföy çeşitlendirmesi yaparak riski düşürmek istemesine rağmen bunu gerçekleştirememektedir. Bunun altında yatan sebepler arasında yatırımcıların önyargıları yer almaktadır.

Geçmiş deneyim ve tecrübeler bireylerin önyargılarının oluşmasında önemli bir faktördür. Örneğin olumlu sonuçlanan bir karar söz konusu olduğunda ve ileride benzer bir durumla karşılaşıldığında önceki karara yakın bir seçimin yapılması muhtemeldir. Verilen bir kararın sonucunda istenmeyen bir durumla karşılaşılmasının ardından bireyler yine benzer bir durumla karşılaştıklarında hatalarını tekrar etmeme yoluna gidecektir (Sagi ve Friedland, 2007). Bilişsel önyargılar; bellek hatalarına, yargısal hatalara ve mantık hatalarına yol açabilecek gözlemlere ve genellemelere dayalı düşünme kalıplarıdır (West vd., 2008). Bilişsel ve duygusal önyargıların yatırımcıların kararlarında etkili olduğunu savunan ve bu konuda öncülük eden kişiler Tversky ve Kahneman'dır. Bireylerin verilen görevlerde daha kestirme kararlar vermek için sezgilerini bir araç olarak kullandığı savunulmaktadır. Tversky ve Kahneman'a göre kişilerin karar alma araçlarında geçmiş deneyim ve tecrübelerinden kaynaklanan önyargılarının olması muhtemeldir ve bireylerin sistematik hatalarından dolayı böyle bir durumla karşılaştığı düşünülmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974). Bu duruma Dan Ariely'nin "Akıldışı Ama Öngörülebilir" kitabındaki dergi aboneliği ile ilgili olay örnek olarak gösterilebilir. Bu olayda müşterilere üç seçenek sunulmaktadır. Müşterilere sunulan seçeneklerin ilki 59 dolara derginin internet aboneliği alınması, ikincisi 125 dolara dergi aboneliğini satın alması ve üçüncüsü ise yine 125 dolara hem internet hem de dergi aboneliğini elde edilmesidir. Böyle bir seçim anında kimsenin ikinci seçeneği yani 125 dolarlık dergi aboneliğini seçmeyeceği açıktır. Seçim yapan 100 kişiden 16'sı, 59 dolar olan internet aboneliğini, kalan 84 kişi ise 125 dolar olan üçüncü seçeneği yani hem internet hem de dergi aboneliğinin olduğu seçeneği seçmiştir. Daha sonra ikinci seçenek çıkartılıp sadece birinci ve üçüncü seçenekler arasında seçim yapılması istenildiğinde 59 dolar olan dergi internet aboneliğini seçen öğrenci sayısı 68'e yükselmiş, 125 dolar olan hem internet hem de dergi aboneliğinin olduğu seçeneği ise 32 kişi seçmiştir. Bu durum aslında bizim görelilik yani izafiyetimizle alakalıdır. Karar verme seçenekleri çoğaldıkça önyargılarımız bizi yalnızca götürebilecektir (Ariely, 2010). İnsanların olasılıklar arasında tercih yapabilmesi için olayların ve süreçlerin birbirine olan benzerliklerini karşılaştırması gerekir. Dergi aboneliği örneğinde olduğu gibi kişinin karşılaştırma yapabileceği üçüncü bir seçeneğin

varlığı kendisini aslında seçmek istemediği başka seçeneğe yöneltebilmektedir. Bu durum birçok yatırım aracının olduğu ve daha karmaşık olan finansal piyasalarda istenmeyen kararların verilmesine neden olabilecektir.

İnsanlar bazen işe yarayabilecek bazen de işe yaramayacak kısa yolları ve genel kuralları izlemektedir. Bu durum onların sezgileri ile hareket etmelerinden kaynaklanmaktadır. Hevristik adı verilen bu kavrama göre kişiler daha az zaman ve daha az bilgi ile kesinliği henüz kanıtlanmamış ancak çoğu kez doğruya ulaşmaya yardımcı bir işlem olarak sezgilerini kullanır. Sezgiler insanı akıllı hale getirir (Todd ve Gigerenzer, 2000). Bilişsel yöntemler bellekteki bilgi toplama ve depolama işini, bir konu hakkında yargıda bulunmak için gerekli olan bütünleşik bilgi sayısını azaltmakta ve karar verme sürecini düzene sokmaktadır (Shah ve Oppenheimer, 2008). Örneğin seçim yaparken bir seçeneğin diğerinden daha tanıdık olması, yüksek fiyatlı bir ürünün diğerinden daha kaliteli olduğu inancı, kendisine ilk söylenen fiyatın asıl fiyat olduğu ve o fiyattan aşağıda olduğunda uygun fiyatın oluşacağı görüşü bireyi belirli bir tarafa doğru yönlendirecektir (Epley ve Gilovich, 2006; McKelvie, 2000; Shah ve Oppenheimer, 2008). İnsanların karar verirken sezgileri ile hareket ettikleri bellidir. Ancak hangi sezgilerle hareket edilmekte ve bu sezgiler ne zaman devreye sokulmaktadır? Asıl araştırılması gereken konunun burası olduğu ileri sürülmektedir (Cooper, 2000).

1.1.5. Beklentiler ve Pişmanlıklar

Bir karar verildikten belirli bir süre sonra çeşitli sonuçlarla karşı karşıya kalınır. Verilen kararların sonuçları kimi zaman olumlu kimi zamanda olumsuz yönde vuku bulur. Pozitif yada negatif yönde gerçekleşen bu kararların sonucunda yaşanan pişmanlık ve memnuniyet duygusu bireyin gelecekteki kararlarını yönlendirecektir (Dietrich, 2010).

Pişmanlık ve beklenti teorileri davranışsal finansta incelenen anomalilerdendir. Tversky ve Kahneman “Beklenti Teorisini” geliştirerek insanların risk ve belirsizliği nasıl yönettiklerini göstermiştir. Beklenti teorisi temelde, belirsizlik altında riski değerlendirirken insan davranışlarındaki belirgin ahengi açıklamaktadır. Yani, beklenti teorisine göre insanlar sürekli olarak riskten kaçınmazlar. Bunun yerine kazançlarda riskten kaçınırlar, ancak kayıplarda ise risk almaktadırlar (Kishore, 2004). Beklenti teorisi fonksiyonunda kazançlar içbükey, kayıplar ise dışbükeydir.

İnsanların beklentileri her zaman gerçekte var olan durumlarla örtüşmemektedir. Yani beklentiler ile gerçekler birbirinden farklı olabilir. Bu durumu tespit etmek amacıyla

Tversky ve Kahneman 1974 yılında yaptıkları çalışmada; bir kişinin özelliklerini anlatmışlar ve anlatılan kişinin mesleği ile ilgili karşı taraftan bir tahminde bulunmasını istemişlerdir. Çok utangaç ve içe kapanık, yumuşak huylu ve düzenli aynı zamanda çevresine karşı her zaman yardımsever olduğu katılımcılara aktarılmıştır. Katılımcıların büyük çoğunluğu bu kişinin mesleğini kütüphaneci olduğunu düşünmüştür. Tversky ve Kahneman'a göre kütüphaneci genel nüfus ve meslekler arasında oldukça küçük bir yer kaplamaktadır. Dolayısıyla kendilerini anlatılan özellikteki kişinin bu meslekte olması oldukça zordur. Buradan hareketle insanlar örneklem büyüklüğüne, şans faktörüne ve sonuçların önceki olasılıklarına karşı duyarsız olabilmektedir. Çok düşük bir olasılık olmasına rağmen özellikleri tarif edilen kişinin kütüphaneci olduğunu düşünmüşlerdir (Tversky ve Kahneman, 1974). Tüketiciler nasıl belirli markaya karşı güçlü bir duyguya sahip oluyorsa, sahip olduğu inanca bağlı olarak diğer durumları seçme ve karar verme konusunda da bu doğrultuda seçim yapabileceklerdir (Chira vd., 2008).

Pişmanlık kişinin kendisine sunulan alternatifler arasından yaptığı seçimin diğerlerinden daha kötü olması neticesinde duyduğu acı ve öfkedir. Pişmanlıktan kaçınma davranışını sergileyen insanlar, karar verici eylemlerde bulunmaktan kaçınırlar. Pişmanlık o kadar güçlü ve olumsuz bir sezgidir ki, beklenen fayda paradigmasına göre optimal ve rasyonel olmayan kararlar almaya doğru bireyleri yönlendirebilir (Michenaud ve Solnik, 2008). Yatırımcılar geriye dönüp baktıklarında, seçtikleri yol ne olursa olsun kazanç ya da kayıplarının optimalden daha az olacağından korkarlar. Son dönemde kayıpların yaşanabildiği finansal piyasalara girme konusunda yatırımcılarda gereksiz bir endişe söz konusudur. Negatif getiri ile sonuçlanan bir yatırımın ardından yatırımcılar kendilerini hemen geri çeker ve yaralarını sarmaya çalışır. Aslında yatırımcının fiyatın bu denli düşmesini fırsata çevirmesi ve daha saldırgan davranması gerekmektedir. Bunun yerine yatırımcı tereddütte kalır ve bu durum pişmanlığın vermiş olduğu yansımadır (Pompian, 2011). Yatırımcı yüksek getiri elde edeceğini düşündüğü bir hisse senedine yatırım yaptığında beklentisini karşılamamış olsa bile bu hisse senetlerini satmayı geciktirir. Çünkü gelecekte hisse senedinin yükselişi neticesinde yatırımcı pişmanlık duyacaktır. Bu nedenle yatırımını sürekli elde tutma arzusunda olmaktadır (Eaton ve Douglas, 2000).

Pişmanlık teorisine göre, birey seçim kararı verdiğinde farklı bir tercih durumundaki gerçekleşecek sonuç ile kendisinin seçimini karşılaştırır. Kişi pişmanlık duyabilme olasılığını düşünerek hareket eder. Pişmanlık duyacağı seçimlerden kaçınmaya çalışır (Bell, 1982; Loomes ve Sugden, 1982). Pişmanlıktan kaçınma yalnızca kayıp anında

ortaya çıkmaz. Yatırımcılar yüksek getiri sağlamış olan bir hisse senedine yatırım yaptığında göstergeler ve teknik analizler o hisse senedinin satılması yönünde sinyaller verse bile yatırımcı hisse senedini satma konusunda isteksiz davranır. Bu hisse senedinin daha da yükseleceğini düşünerek hareket eder (Pompian, 2011:208).

Pişmanlık farklı kişilerde farklı derecede hissedilebilir. Tasarruflarını genellikle güvenli hazine bonolarına yatıran ancak çok nadir hisse senetlerine yatırım yaptığı için zarar eden bir adamın pişmanlığı, yükselişlere ve inişlere alışmış tecrübeli bir borsa spekülâtörünün aynı durumda hissettiği pişmanlıktan çok daha derin olacaktır (Szyszka, 2013).

Yatırımcılar para kazanmaktan çok kaybetmekten hoşlanmazlar. Bir hisse senedi düşünelim ve yatırımcı hisse senedine yatırım yaptığında bu yatırım aracının değerinin düştüğü ve yükseldiği iki ihtimalin söz konusu olduğunu varsayalım. Yatırımcı yatırım yapar ve birinci ihtimal gerçekleşirse; bu durumda yaşayacağı pişmanlık, yatırım yapmayıp ikinci ihtimalin olmasından kaynaklanan pişmanlıktan daha fazla olacaktır. Çünkü ilk durumda yatırımcı gerçekten yatırım yapmış ve para kaybetmiş; ikinci durumda ise yatırımcı sadece kazanma fırsatını tepmiştir (Pompian, 2011:208). Benzer şekilde yatırım araçlarındaki mevcut seçeneklerin çok olması, bireyin seçimi kendisinin ya da bir başkasının yapması bireyin yaşayacağı pişmanlık derecesini etkilemektedir (Dietrich, 2010).

1.1.6. Sosyal Etkileşim, Sürü Psikolojisi ve Kimlik Kazanma

İnsanlar mekanik varlıklar olmadıkları için gözlemler neticesinde elde edilen veriler ışığında düzenli ilişki kuran kişilerin birbirlerine benzer kararlar verdikleri tespit edilmiştir. Eğer yatırım yapan insanlar bir başkasından etkilenmeseydi ve gerçekten birbirlerinden bağımsız kararlar verseydi; yatırımcılardan bazılarının hatalı bir işlem yapması durumunda böyle bir eylemin fiyatlar üzerinde herhangi bir etkisinin olmaması, borsa patlamalarının ve düşüşlerinin gerçekleşmemesi gerekirdi. Her ne kadar bu durumun oluşmasında kamuoyuna sunulan bilgilere herkesin aynı anda ve benzer şekillerde tepkiler verdiği görüşü hâkim olsa da sosyal etkileşimin, sürü psikolojisinin de etkisi olduğu ileri sürülmektedir. Rasyonel insanlar bile, başkalarının yargılarını dikkate alırlar ve diğerlerin sürü davranışı sergilediklerini bilseler bile sürü davranışına katılabilirler (Shiller, 2015:151).

Sosyal etkileşim ile kitleler irrasyonel kararlar verebilmektedirler. Bu davranış sergilenirken yatırımcılar ya aynı bilgileri elde ettikleri ya da düşünsel bir çerçevede

başka ne yapacaklarını bilemedikleri için körü körüne birbirlerini takip ederler. Yüksek belirsizlik durumları neticesinde yatırımcıların sürü davranışı sergiledikleri belirtilmiştir (De Bondt vd., 2013: 105).

Gruptaki üyelerden her birine yöneltilen soruların doğru cevaplarını o grup üyesi bilse bile diğer grup üyelerinden büyük çoğunluğunun hatalı cevaplar vermesi durumunda, bu kadar kişi hatalı karar veremez herhalde diye düşünerek yanlış yanıtlar verebilmektedir. O birey, o grupta bir kimlik kazanma arzusu içindedir. Hatalı cevabı kendisinin vermesi toplumdaki dışlanma korkusu yaşamaya neden olabilecektir. Bu duruma benzer şekilde borsa performansı ile ilgili durumlarda da yatırımcılar başkalarının görüşlerine önem vermekte ve bu doğrultuda hareket etmektedir (Shiller, 2015).

Sosyal etkileşim ile yatırımcılar içinde buldukları grup üyeleri ile etkileşim içerisinde olmaları neticesinde diğer grup üyeleri ile aynı yatırım araçlarını kullanma eğilimindedir. Bu durumu test etmeyi amaçlayan çalışmada katılımcılar "sosyal" ve "sosyal olmayanlar" şeklinde iki gruba ayrılmıştır. Sosyal olan yatırımcıların diğerlerine oranla borsa yatırım yapma oranlarının oldukça yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Hong vd., 2004:141).

Yatırımcılar borsada yatırım kararı alırken farklı bilgilere ihtiyaç duyarlar. Örneğin; holdingin ilgili firmalar arasındaki stratejik uyumu, işletmede değer yaratacak belirli kaynakları göz önünde bulundurulur. Aynı zamanda karar verme süreci çok karmaşıksa ve bu noktada birçok farklı parametrelerin etkisi varsa, yatırımcılar başkalarının söylediklerini ve yaptıklarını dikkatlice izlerler. Bu şekilde yaparak karmaşık durumlar basitleştirilir. Bu durum sosyal etkileşimin bir yansımasıdır (De Bondt vd., 2013: 106).

Kimlik kazanmanın diğer bir ifade ile benlik kazanmanın mevcut ekonomilerde açıklanamayan birçok olgunun çözümü olabileceği ifade edilmektedir. Erkek ve kadın olarak toplumda adlandırılan iki soyut kategori bulunmaktadır. Herkese atanan cinsiyet kategorisi içinde bireylere kendi kimliklerini açıklayan adeta reçeteler sunulmaktadır. Kişi kendisine öğretilen bu reçetenin dışına çıktığında endişe ve rahatsızlık hissetmektedir (Akerlof ve Kranton, 2000:716).

Sosyal kimlik, bir bireyin içinde bulunduğu sosyal gruptaki üyeliğinden türetilen benliğidir. Sosyal kimlik bazen bireysel davranış üzerinde belirgin şekilde etkilidir. Grup üyeliği, sosyal kimlik kazandıran ve öz değerlendirmeye izin veren bireyler için anlamlıdır. Sosyal kimlik teorisi, gruplar arası süreçlere vurgu yaparak bireylerin nasıl gruplar haline geldiğine odaklanır (Jenkins, 2014:112). Banka müşterilerinin sosyal

kimlikleri, risk ve getiri beklentilerinin yanında genel yatırım portföyleri incelenmiştir. Elde edilen sonuca göre sosyal kimlik yatırım kararlarında büyük bir rol oynamaktadır. Aynı zamanda sosyal kimlikle yatırım tutarları arasında da pozitif bir ilişki bulunmuştur (Bauer ve Smeets, 2015). Başka çalışmalarda yine yatırım fonu yöneticilerinin kendi eyaletlerine yatırım yapma ihtimallerinin daha yüksek olduğu (Pool vd., 2012), çalışanların genellikle tasarruflarını işverenlerine ait hisselerde değerlendirdikleri ve yatırımlarını bu şekilde şekillendirdikleri bulunmuştur (Cohen, 2009). Bu durumların oluşmasında yine sosyal kimliğin etkilerinin olduğu ileri sürülmektedir.

BÖLÜM 2: FİNANSAL RİSK

İnsanoğlu genelde aşırı güven duygusuyla hareket eder ve kendi kendine karar vererek gerçekleştirdiği eylemlerin sonuçlarını görme eğilimindedir. Yaradılışın ortak özelliği olan bu durum, genellikle deneyimsizken ve gençlik dönemlerinde daha fazla yaşanmaktadır. Nihayetinde bireyler başarıları kendine mâl eder, başarısızlığı ise başkalarına isnat etmeye çalışır (Gervais ve Odean, 2001:1). Bu öz güvenin yansımaları bazen olumlu bazen ise olumsuz sonuçlar doğurabilir ve her verilen karar içeriğinde riskli bir durumu ihtiva eder.

Genel olarak risk, bir kararın verildiği ve sonuçlarının gelecekteki olayların sonucuna bağlı olduğu bir durumu gösterir. Risk tehlikenin ve fırsatın bir arada bulunması olarak tanımlanabilmektedir. Riskler bireylerin rasyonel hareket ettiklerini savunan geleneksel finans teorilerinin aksine duygusal faktörlerin de sürece dahil edildiği daha farklı bir yaklaşımla günümüzde incelenmektedir (Kahneman ve Tversky, 1980). Duygu ile bilgi arasındaki ayrımı belirlemek her zaman net değildir ve bunu belirlemek oldukça zordur. Risk değerlendirilirken kişilik, duygusallık ve mevcut ruh halinin yanı sıra deneyim, eğitim gibi genel özellikler de etkili olabilir. Geleneksel finans bakış açısı ile değerlendirildiğinde, finansal risk, bir finansal sonucun ortalama değerinden ne kadar değişkenlik gösterdiğidir.

Bireylerin finansal kararlarını şekillendiren en önemli unsurlardan birisi risk alma düzeyidir. Finansal risk finansal olayın sonucuna, olayın sonucunda değişkenliğe neden olabilecek olaylara, riski azaltma veya azaltmama olasılığına, riskin gözlemlendiği veya tahmin edildiği duruma göre şekillenir (Mazzoli ve Marinelli, 2011:8). Risk belirsizliğin artmasına paralel olarak gerçekleşen bir unsur olduğundan, birçok yatırımcı belirsizlik durumlarını ortadan kaldırmak için geleceği tahmin etmeye çalışır. Yatırımcılar belirsizliğin ortadan kalkması ile hem kaygılarını gidermeye hem de alınabilecek riski minimum düzeyde tutmaya odaklanır. Çünkü genel olarak duygular ve korku kişinin algısını değiştirebilir ve bireylerin hatalı kararlar vermelerine neden olabilir. Risk arttıkça yatırımcıların kazanma ihtimali azalır; ancak yatırımcılar ihtimal azalsa da daha fazla gelir elde edebilmektedirler. Yatırımların nasıl şekillendiği ve nihayetinde elde edilen kazanç tutarı aslında sistemden çok kişilerle ilgili bir durumdur. Kaybetme ihtimalinin çok küçük olduğu durumlarda bile yatırımcılar sermayelerini koruyamamakta ve kayıp yaşamaktadır. Yatırımcıların anlık yaşanan olaylara karşı nasıl bir durum

sergileyeceklerinin tahmin edilmesi araştırılması gereken konuların başında gelmektedir. Bir yatırımcının geçmişi ve geçmiş deneyimleri, varlık tahsis sürecindeki alacağı kararlarda önemli bir rol oynayabilir (Pompian, 2011:34).

Geleneksel finans yaklaşımına göre insanlar rasyoneldir ve alınacak riskler de insanların rasyonel oldukları durumlarla paralel olarak hareket edecektir. Davranışsal finans ise psikoloji, sosyoloji, biyoloji gibi bilimlerinden yardım alarak yatırımcıların irrasyonel davranışlar sergileyebileceklerine odaklanır ve birçok farklı disiplinden yardım alarak irrasyonel davranışların arka planını açıklamaya çalışır.

Bireylerin kazanma ve kayıpla ilgili risk düzeylerini ölçmek için yapılan çalışmalarda genellikle kazanç elde etmek için insanların daha az riskli hareket ettikleri, buna karşılık kaybetme ihtimalinin olduğu durumlarda daha fazla risk alma eğiliminde oldukları bulunmuştur (Kahneman ve Tversky, 1980). Bu durum insanların kayıp ve kazanç durumlarında aynı davranışları göstermediğini; kazanç söz konusu olduğunda daha temkinli, kayıp anında ise daha agresif hareket ettiklerini ileri sürmektedir. Bir başka ifade ile insanlar ödüllere odaklanıp bunları güçlü ve gerçekleşmesi muhtemel olarak algıladıklarında riskli eyleme yönelik seçimleri yapma eğilimindedir. Buna karşılık insanlar cezalara odaklandıklarında ve bunları gerçekleşmesi kuvvetle muhtemel bir durum olarak algıladıklarında riskten daha çok kaçınmaya çalışmaktadırlar.

Yatırımcıların risk alma davranışlarının nasıl bir yol izlenerek belirlenebileceği oldukça zor bir durumdur. Bireyler eğlence amaçlı yada sporla ilgili yaptıkları eylemlerde risk almaya istekli olmamalarına rağmen finansal anlamda risk almaya istekli olabilir (Hanoch vd., 2006). Farklı riskli durumlarda bireylerin fayda maliyet analizi yaptıkları; risk alma ile ilgili tahmin edilen faydanın tahmin edilen maliyetlerden daha yüksek çıkması durumunda bireylerin risk alma davranışını gösterdikleri belirtilmektedir (Weber, 1988, 2001). Dolayısıyla farklı durumlar karşısında bireyin alabilecekleri riskleri belirleyip finansal risk iştahını tahmin etmek sonuçların hatalı çıkmasına neden olabilecektir.

Finansal risk iştahı bir yatırımcının finansal karar verirken kabul edebileceği maksimum belirsizliktir. Finansal risk iştahı hane halkının gerçek finansal davranışını önemli ölçüde etkileyebileceğinden, araştırmacılar onun belirleyicilerini keşfetmeye çalışmaktadır (Pinjisakikool, 2018). Riski tanımlarken bireyin yalnızca anaparasında bir azalma durumunda ortaya çıktığını söylemek hatalı olacaktır. Örneğin; yatırımcı bir hazine bonusu ya da devlet tahvili satın aldığı anda anaparasında hiçbir şekilde azalma olmamasına rağmen, bu durumda bile yatırımcı; likidite riski, enflasyon riski gibi

risklerden etkilenebilmekte ve gelecekte daha fazla harcayacak tutarı elinde bulunduramamaktadır.

Yaşanan 1929 Buhranı, Asya Krizi, Bretton-Woods Krizi, 2001 Türkiye Ekonomik Krizi gibi ulusal, bölgesel ve küresel ölçekte gerçekleşen ekonomik krizlerin ardından, yatırımcılar aldıkları risklerin karşılığında oldukça büyük kayıplar yaşamışlardır. Kazanılan bu tecrübelerin de etkisiyle yatırımcılar risk alma konusunda temkinli davranmaktadırlar. Başka bir ifade ile yatırımcılar krizlerin olumsuz etkileri nedeniyle beklediklerinden daha fazla kayıp yaşamakta ve neticede bu durum yatırımcıların gelecek kararlarını etkilemektedir. Son yüzyılda yaşanan 2008-2012 yıllarını kapsayan küresel ekonomik kriz ya da diğer bir ifadeyle büyük durgunluğun etkisinden birçok şirket ve bireysel yatırımcı yıllarca kurtulamamıştır. Edvin Lefevre'nin "Bir Borsa Spekülatörünün Anıları" kitabında borsada hiçbir şeyin geçmişte değişmediği gibi gelecekte de değişmeyeceği vurgulanmakta bunun sebebi olarak da insan faktörünün hiç değişmemesi gösterilmektedir.

Finansal risk alma davranışını değerlendirmek için fiili yatırım davranışını gözlemlemek, deneylerdeki seçimleri incelemek ve anketlerden puanlar oluşturmak suretiyle üç ana yöntem kullanılır (Faff vd., 2008). Yatırım danışmanlık şirketleri finans danışmanlarından müşterilerine risk iştah anketleri uygulamalarını ve sonucunda yatırımcıların risk alma düzeylerini belirlemelerini isterler. Yatırımcıların risk seviyelerini ölçen ilk çalışma 1999 yılında Grable ve Lytton'un yazdığı makaledir. Bu çalışmada kişilere riske karşı duyarlılıklarını ölçmek amacıyla sorular sorulmuş ve bu şekilde belirli puanlamalar yapılarak kişiler risk iştahlarına göre sınıflandırılmışlardır (Grable ve Lytton, 1999) Yatırımcının finansal risk iştahını ölçmeyi hedefleyen anketler yatırımcıları; riskten kaçmayan, riske karşı duyarsız olan ve riskten kaçan yatırımcı olarak sınıflandırmasını sağlamaktadır.

Risk iştahı, yaşam boyunca meydana gelen değişiklikler ve olaylar sonucunda doğrudan değişebilmektedir. Bu nedenle testlerin ölçtüğü iddia ettiği risk iştahı seviyelerinin gerçeği yansıtmadığı belirtilmektedir. Ayrıca anketlerin kişilere tek bir sefer yapılması ve ölçüm esnasında davranışsal sorunların göz ardı ediliyor olması bu durumun gerçekleşmesinin en önemli sebebi olarak gösterilmektedir. Öyle ki hazırlanan risk iştahı anketleri aynı kişiye biraz farklılaştırılmış formatıyla tekrar yapıldığında farklı sonuçların ortaya çıktığı ifade edilmektedir. Yatırımcı profilini teşhis etmek için başka bir yöntemin

olmaması durumunda, bu metodoloji kesinlikle faydalıdır ve önemli bilgiler üretmektedir (Pompian, 2011:41).

İnsanoğlu geçmişte hatalı kararlar verip pişman olmaktan nasıl korkuyorsa günümüzde de aynı durum söz konusudur. Bu korku neticesinde yatırımcılar yanlış sürüklenmektedir. Yatırımcılar uzun vadeli yatırım kararı alırken birçok faktörü göz önünde bulundurmak zorundadır. Bireyin yatırımlarını şekillendirmesinde zaman algısı, yatırımın beklenen getiri düzeyi gibi birçok faktör bulunmaktadır.

Finansal risk alma düzeyini hangi değişkenlerin etkilediğini araştıran literatürde birçok çalışma mevcuttur. Cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum gibi demografik faktörlerin, kişilik özelliklerinin, uyku süresinin, testosteron, kortizol steroid, oksitosin hormonlarının, genetik ve çevresel faktörlerin, ruh halinin, deneyimin, nörolojik durumların risk alma düzeyini etkileyip etkilemediği araştırılmaktadır.

2.1. Hormonlar Ve Finansal Risk

Hormonlar organların işlemlerini düzenleyen ve belirli hedef doku hücrelerinde harekete geçen tiroit, böbrek üstü bezleri ve hipofiz bezi gibi salgı bezleri tarafından salgılanan organik bir bileşiktir. Progesteron hormonu beyin fonksiyonunda önemli bir rol oynar ve ruh halini rahatlatan antidepresan etkileri nedeniyle genellikle kendini iyi hissetme hormonu olarak adlandırılır (Wierman, 2007). Beyindeki sinir ağları arasındaki iletişimin sağlanmasında hormonların rolü büyüktür. Örneğin dopamin hormonu beyne gelen bilgilerin bir sinir hücresinden bir diğerine aktarır. Bunun yanında dopamin hormonu beynin ödüllendirme sisteminde oldukça etkilidir (Üngüren, 2015). Bu açıdan değerlendirildiğinde bireylerin sinir sistemlerinin karar verme ve finansal risk iştahı üzerindeki etkinliğinde hormonların kritik bir unsur olduğu görülmektedir.

Risk almak insan faaliyetlerinin merkezidir. Bu nedenle nörobilim, ekonomi ve finans gibi davranış bilimlerinin odak noktasında yatmaktadır. Bu bilimlerden gelen birçok etkili model finansal risk tercihlerinin stabil bir özellik oluşturduğunu varsayar. Bu varsayım gerçek midir? Eğer gerçek değilse riskin dalgalanmasının arkasında yatan unsurlar nelerdir? Bu ve benzeri sorulara cevap bulabilmek için gerçekleştirilen çalışmalarda stresin, hormonal bozukluklara neden olduğu ve ayrıca vücudun besin rezervlerinin daha fazla tükettiği tespit edilmiştir. Bu durum daha fazla yorgunluğa neden olmakta ve karar anını etkilemektedir. Yatırım uzmanlarının piyasa dalgalanması anında belirsizlik miktarı arttıkça stres hormonunun da sürekli arttığı bulunmuştur. Risk tercihlerinin oldukça dinamik

olduğu yapılan çalışmada bulunmuştur. Spesifik olarak stres tepkisi riskleri tespit eder ve finansal kriz gibi uzun süren belirsizlik zamanlarında azalır. Çalışmada kortizol seviyesinin yükselmesinin finansal risk alma üzerinde önemli bir etkisi olmadığı bulunmuştur. Katılımcılar düşük beklenen getiri ve düşük varyans bahislerini tercih etmişlerdir (Kandasamy vd., 2014).

Hormonların finansmandaki rolü hakkındaki literatürün çoğu laboratuvarların yapay koşulları altında yapılmakta ve gerçek hayatta yapılan riskleri dar bir risk tanımı içinde belirli bir dereceye kadar yeniden oluşturmaya çalışan hızlı kararlara odaklanmaktadır. Testosteron rekabetin ön planda olduğu karşılaşmalarda aracılık etkisi vardır. Örneğin yarışmaya hazırlanan bir sporcuda testosteron hormonu artarken yarışmacı bu yarışmayı kazandığında testosteron seviyesi daha da artar. Kazanan bireydeki androjen artışı kazanan etkisi denebilecek bir etkiyle kendine güveni artıracak ve bireyin daha fazla risk almasını tetikleyecektir (Coates ve Herbert, 2008).

Testosteronu doğrudan risk almakla ilişkilendiren ilk çalışma 2008 yılında gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler neticesinde testosteronun cinsiyetten bağımsız olarak riskten kaçınma üzerinde doğrusal olmayan etkilerinin olduğu görüşünde birleşilmiştir. Diğer bir ifade ile testosteronun kadın ve erkeklerde finansal riskten kaçınma üzerinde hem organizasyonel hem de aktifleştirici etkilere sahip olduğu ve bu etkilerin önemli kariyer seçimlerini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanında testosteron ve riskten kaçınma arasındaki ilişki kadınlarda erkeklerden daha güçlü bir etki göstermiştir (Sapienza vd., 2009).

Yatırım uzmanlarının piyasalarda ortalamanın üzerinde bir gelir elde etmesi durumunda yatırım uzmanlarının testosteron seviyeleri artmaktadır. Ayrıca stres ve belirsizliğe cevap vermede stres hormonu önemli bir rol oynadığından; yatırım uzmanlarının ortalamanın üzerinde bir zarar ve stres altında kaldıkları günlerde stres hormonunun artacağı tahmin edilmektedir. Bu durumları tespit edebilmek için yapılan çalışmada elde edilen sonuçlara göre testosteronun daha fazla kazanma olduğu durumda arttığı ancak stres hormonunun geri dönüş belirsizliğinde testosterona göre daha fazla arttığı bulunmuştur (Coates ve Herbert, 2008).

Leptin ve ghrelin hormonları üzerine yapılan çalışmalar açlığın derin psikolojik etkilerinin varlığını ortaya çıkarmıştır. Düşük vücut enerjisinin bir göstergesi olarak kan şekerindeki dalgalanmalara odaklanan araştırmacılar kan şekeri seviyelerinin azalması sonucu kendini kontrol edememe, fazla risk alma, gelecek beklentisinin azalması gibi aç

gözlüğe bağlı davranışlar olduğunu ortaya çıkarmışlardır (Briers vd., 2006; Gailliot vd., 2007; Hagger vd., 2010; Wang ve Dvorak, 2010).

Serotonin mutluluk hormonu olarak bilinir ve kişiye canlı hissi verir aynı zamanda kişiyi zinde tutar. Eksikliğinde ise bireylerde depresyon, uyku hali ve ruhsal bozukluklar görülebilir (Wikipedia.org, 2021). Dopaminde aynı serotonin gibi kişilerde mutluluk hissine yol açmaktadır. Duyguların ve hareketlerin düzenlenmesinde vücuda enerji sağlanmasında aynı zamanda ruh halini dengeli hale getirmede önemli bir fonksiyonu vardır (Terlemez vd., 2019).

Dopamin seviyesinin artmasının riskli karar vermeyi etkilediği diğer çalışmalarda kanıtlanmıştır. Dopamin seviyesine bağlı olarak gelişen tikler ve finansal risk alma arasındaki ilişki ortaya konulmuştur. 45 katılımcı ile yapılan çalışmada kamera ile kişilerin göz kırpma sayılarına bakılmış ve finansal risk alma durumları ile ilgili analiz yapılmıştır. Göz kırpma oranı ile katılımcının yaptığı riskli seçim sayısı arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulunmuştur (Sherman ve Wilson, 2016).

Triptofan insan beslenmesinde oldukça önemli olan amino asitlerden biridir. İnsan vücudunda melatonin ve serotonin hormonlarının salgılanmasında önemli rol oynamaktadır (Herderich ve Gutsche, 1997). Akut triptofan tükenmesinin hafıza, dikkat ve yürütücü işlev üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Akut triptofan tükenmesinin; dikkati, sözel, mekânsal ve duygusal çalışma belleğini etkilemediği tespit edilmiştir (Mendelsohn vd., 2009). Hızlı triptofan tükenmesinin risk alma, dürtüsellik veya kişisel ruh hali üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Ancak bunun yanında elde edilen bulgulara göre hızlı triptofan tükenmesi karar verme sürecini önemli ölçüde değiştirmiştir (P.S. vd., 2006).

Sıçanlarda beyin serotonin düzeylerindeki değişimin karar verme ve kumar eğilimi için fiili görevlerde performansı etkileyip etkilemediği araştırılmış, serotonin tükenmesinin kötü karar vermeye ve kumar eğilimine yol açtığı bulunmuştur. Kontrol grubundaki sıçanlar beklendiği gibi en iyi uzun vadeli getiriyi seçmişlerdir. Bunun yanında serotonin seviyesi tükenmiş olanlar ise kumar testi performansında daha zayıf bir performans göstermiştir (Koot vd., 2012).

Monoamin oksidaz A(MAOA) olarak bilinen enzimin görevi dopamin ve serotonin gibi nöronlar arasında iletişimi sağlayan önemli nörotransmitterleri parçalamaktır. nörotransmitterler nöronların birbirleri veya bir nöron ile hücre arasındaki iletişimin

sağlanmasında görevli kimyasallardır. Önceki çalışmalarda monoamin oksidazın saldırganlık ve risk alma kavramları ile ilişkilendirildiği belirtilmektedir (Buckholtz ve Meyer-Lindenberg, 2008; Chester vd., 2015). Bu bağlamda monoamin oksidaz ve testosteronun karar verme ve buna karşılık gelen nöral korelasyonların risk ve ödül bağlamında interaktif bir etkisi olduğu varsayılmaktadır. MR taraması sırasında katılımcılar bilgisayar programında balon patlatarak ödül kazanmayı amaçlayan sıralı bir karar verme görevi gerçekleştirmişlerdir. Analizlerin sonucunda testosteron ve monoamin oksidazın sıralı karar vermeyi birlikte etkilediği, risk alma davranışını arttırdığı ortaya çıkmıştır (Wagels vd., 2017).

2.2. Şeker Seviyeleri Ve Finansal Risk

Kişinin kendi kendini kontrol etmesinin glikoz seviyesi arttıkça arttığı azaldıkça azaldığı yapılan çalışmalarda bulunmuştur (Aarøe ve Petersen, 2013; Gailliot vd., 2007; Hagger vd., 2010; Orquin ve Kurzban, 2016; Wang ve Dvorak, 2010). Diğer bir ifadeyle bireyin otokontrol mekanizmasının işleminde glikoz seviyesinin yüksek olmasının önemli bir rolü vardır. Karar vermenin 4 boyutu olan ödeme isteği, zaman algısı, çalışma isteği ve karar stili üzerinde kan şekerinin etkisinin araştırıldığı çalışmada; düşük kan şekeri seviyesinin gıda ile ilgili bir durum söz konusu olduğunda ödeme ve çalışma istekliliğini artırdığı tespit edilmiştir (Orquin ve Kurzban, 2016). Satın alma davranışı ile finansal risk alma davranışı birbirine benzerlik göstermektedir (Klapproth, 2008; Löckenhoff ve Rutt, 2015; Webley ve Nyhus, 2001). Her iki durumda da bireyler bugünü gelecektekinden daha değerli görür ve davranışlarını buna göre şekillendirir. Bireyin gelecekte daha fazla harcamak yerine şimdi daha küçük bir gelir elde etmeyi ya da satın almayı tercih etmesinin nedeni olarak geleceğin şimdikinden daha soyut olması ve belirsiz bir ânı içermesi gösterilir. Bu nedenle düşük kan şekeri seviyesine sahip olan bireyler daha sabırsız hareket etmekte ve içinde buldukları ânı gelecekteki yaşayacakları âna tercih etmektedir. Glikoz seviyeleri düşük olduğunda insanlar; kendilerine aktarılan konuyla ilgili açıklamaları, analizleri ve yorumları daha zor kavramaktadır. Bu nedenle mevcutta var olan ödüller gelecekteki ödüllerden daha değerli görülebilir. Bunu ölçmek için şekerli bir içecek içtikten sonra gelecekteki elde edilecek ödüllere verilen değer arttığı bulunmuştur. Buna karşılık şeker içermeyen bir meşrubat içildiğinde ise gelecekteki değil şimdiki ödüllere verilen değer artmaktadır (Wang ve Dvorak, 2010). Düşük kan şekeri bilinçli kararlardan ziyade daha sezgisel kararlar vermeye doğru bireyleri yönlendirir. Kan şekeri seviyesindeki azalma, bireylerin planlı ve tedbirli kararlarından ziyade daha

sezgisel kararlar vermesine neden olmuştur. Bu etki gıda ile ilgisi olmayan durumlarda da gözlemlenmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde kan şekeri seviyesinin düşük olduğu anlarda alınacak finansal kararlar bireyin sezgileri ile hareket etmesinden dolayı hatalı kararlar vermesine neden olabilmektedir (Orquin ve Kurzban, 2016).

Bireyin düşük glikoz seviyesinin oto kontrol mekanizmasını etkilediği gerek laboratuvar testleri gerekse davranışların gözlemlenmesi suretiyle tespit edilmiştir. Bulunan sonuçlara göre glikoz seviyesindeki düşüş beynin gereksinimi olan enerjiyi azaltmakta ve bu durum bireyin oto kontrolünün olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Yani glikozun azalması kişinin akıllıca karar vermesini engelleyen bir durumdur. Glikoz seviyesinin yeterli olmadığı durumlarda gerçekleşen otokontrolümüzdeki bu azalma, bireyin finansal kararları verdiği durumlarda da benzer şekilde kendisini gösterebilecektir. Çünkü böyle bir durum söz konusu olduğunda bireyin mantığıyla değil duyguları ile hareket edeceği düşünülmektedir. Oto kontrol mekanizmasının şeker seviyesi ile ilişkisini belirlemek amacıyla bireylere enerji içeceği verilerek çeşitli duyu ve davranışlarının nasıl değiştiği araştırılmıştır. Araştırma sonucuna göre kan şekeri düzeylerinin düşük olduğu durumda bireyler kendilerini kontrol etmekte zorlanmışlardır. Çok fazla glikoz tüketiminden ziyade çok küçük miktarlarda şeker tüketiminin daha iyi bir öz kontrol sağlayabileceği öne sürülmüştür (Gailliot vd., 2007). Yapılan bir diğer çalışmada ise glikoz takviyesinin düşük egosu olan kişilerin kendi kendilerini daha iyi kontrol etmelerinde teşvik edici bir aracı olduğu belirtilir (Hagger vd., 2010).

Yapılan başka bir çalışmada açlığın fizyolojik bir göstergesi olarak kan şekeri seviyesi kullanılmıştır. Bu durumda katılımcılara karbonhidrat veya yapay tatlandırıcı içeren alkolsüz içecekler rastgele bir şekilde verilmiştir. Düşük kan şekeri düzeyine sahip katılımcıların sosyal refahı daha çok destekledikleri sonucuna ulaşılmıştır. Yani çalışmaya katılanlar devletin ve diğer kişilerin ihtiyaç sahiplerine daha çok sosyal yardımda bulunmaları gerektiğini belirtmişlerdir. Çalışmada dikkat çeken ayrıntı çalışmada yer alan kişiler sosyal yardımı yapma konusunda istekli değillerdir. Bu yardımların diğerleri ve devlet tarafından yapılması gerektiğini savunmaktadır (Aarøe ve Petersen, 2013).

2.3. Genler Ve Ailesel Faktörlerin Finansal Risk Alma Davranışı Üzerindeki Etkileri

Finansal risk alma davranışı literatürde cinsiyet, yaş, ırk, din, eğitim seviyesi, sosyoekonomik statü gibi demografik değişkenler ile açıklanmaya çalışılsa da bu değişkenler finansal risk alma davranışının oldukça küçük bir kısmını açıklayabilmektedir (Dreber vd., 2009). Bireylerin genlerinin finansal karar vermeyi ve risk alma davranışını nasıl etkilediği yeni bir konu olmakla birlikte literatürde hala cevapsız kalan kısımları bulunmaktadır. Bu nedenle bu alanda yapılan çalışmalar oldukça ilgi çekicidir. Örneğin bireylerdeki 5-HTTLPR ile DRD4-7R genlerindeki farklılıklar nedeniyle bireyin risk alma davranışında farklılıklar oluşabileceği ve bu genlerdeki farklılığın finansal riski etkileyebilecek birçok değişkenin daha önünde olabileceği akla gelir.

Finansal risk alma davranışının altında yatan kalıtsal özelliklerin de olabileceği 2008 yılında İsveçli ikizler üzerinde yapılan çalışma ile ortaya çıkarılmıştır. Yapılan bu çalışmaya yaklaşık 30.000 İsveçli tek ve çift yumurta ikizleri katılmış ve finansal risk almanın kalıtsal özellikleri bir dizi kumar görevi ile tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre finansal risk almada genetik varyasyonların önemli bir bireysel farklılaştırma kaynağı olduğu ve finansal risk alma davranışını %20'lik bir oranla açıklayabildiği tespit edilmiştir (Cesarini vd., 2008). Yine benzer bir çalışmada istatistiksel olarak tahmin edilebilen patolojik kumar oynama davranışının %35 ila %54'ü kalıtsal özellikler ile açıklanabilmiştir. Çalışmada ayrıca ailesel faktörlerinde patolojik kumar davranışı üzerindeki rolü incelenmiş ve patolojik kumar oynama bozukluğu tanısının %62'sini ailesel özellikler ile açıklamıştır. Elde edilen veriler ışığında ailesel faktörler nedeniyle daha savunmasız olan bireyler arasında patolojik kumar davranışının yaşanma olasılığının daha yüksek olacağı tahmin edilmektedir (Lin vd., 1998).

Dopamin ve serotonin seviyelerinin finansal risk alma davranışı üzerinde önemli bir role sahip olduğu belirlenmiştir (Caldú ve Dreher, 2007; Koot vd., 2012; Sherman ve Wilson, 2016). Genler, hormonlar ve ödül sisteminin işleyişi ile karar verme arasındaki ilişkiler birlikte incelendiğinde tüm bu faktörlerin karar verme sürecinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Caldú ve Dreher, 2007). Vücutta dopamin ve serotonin seviyelerini düzenleyen genler bulunmaktadır. Vücudumuzdaki bu genlerin finansal risk üzerindeki etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Finansal riskin alınmasında genetik belirleyiciler

isimli çalışmada mutluluk geni olarak bilinen 5-HTTLPR ile DRD4 genlerin finansal risk alma davranışı üzerindeki rolü incelenmiştir. Bu iki genin her ikisinin de yatırım kararlarında risk almanın önemli belirleyicileri olduğu tespit edilmiştir (Kuhnen ve Chiao, 2009:1). Yine benzer bir çalışmada DRD4-7R genindeki farklılaşmanın erkeklerde finansal risk alma ile ilişkili olduğu bulunmuştur (Dreber vd., 2009).

Mutluluk geni olarak da bilinen 5-HTTLPR geninin belirsizlik durumunda karar verme süreci üzerindeki etkisi araştırılmış ve bu durumu tespit etmek için Iowa Kumar testi ve kayıptan kaçınma testleri katılımcılara yaptırılmıştır. Ayrıca katılımcıların bilişsel yeteneklerinin karar verme üzerindeki etkisini kontrol etmek içinse temel zekâ ve hafıza testleri de çalışmaya dahil edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre mutluluk geni katılımcıların hem Iowa Kumar testi hem de kayıptan kaçınma testindeki performanslarını önemli ölçüde etkilemiştir. Mutluluk geninin etkileri erkeklerde kadınlardan daha güçlü çıkmıştır (Q. He vd., 2010:518).

Bireyin doğum öncesi ortamındaki farklılıkların finansal risk alma eğilimlerinde yaşamlarının çok daha ileri aşamasında açıklandığı belirlenmiştir. Barker ve Robinson'un 1992 yılında yaptıkları çalışma ile fetüsün programlanabileceği ileri sürülmüştür. Bu hipoteze göre doğum öncesi koşulların ve bu koşulların etkilerinin kalıcı olabileceği temelinde çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada anne rahminde bir insan fetüsü içsel kaynaklı olarak testosteron ürettiği ve bu hormona maruz kalmanın etkisiyle beynin gelişiminde kalıcı değişikliklere neden olduğu gösterilmiştir. Ayrıca ikiz bebeklerde doğum ağırlığı düşük olanların riskli finansal varlıklara yatırım yapma olasılıklarının daha düşük olduğu tespit edilmiştir (Robinson vd., 1992:445). Daha sonra yaşamın ileriki dönemlerinde karşılaşılabilecek muhtemel bir durum olan finansal risk alma davranışının kısmen de olsa doğum öncesi programlamanın sonucu olabildiği değerlendirilebilir.

2.4. Toksoplazma Enfeksiyonunun Finansal Risk Alma Davranışına Etkisi

Toksoplazma enfeksiyonu genellikle kedilerden ve bunun yanında iyi pişirilmemiş enfekte etten insanlara bulaşan bir hastalıktır. Hastalığa neden olan parazitin 1908 yılında keşfedildiği bilinmektedir. Ayrıca bu hastalık insandan insana da bulaşabilmektedir (Varlı vd., 2016). Dünya nüfusunun yaklaşık üçte birinin bu enfeksiyondan etkilendiği bilinmektedir. Toksoplazma enfeksiyonu, davranış değişiklikleri ile ilişkilendirilmiştir. Bu rahatsızlık benzer şekilde klasik olarak şizofreni sıklığı, intihar girişimleri ile de ilişkilidir (Desmetre, 2020). Türkiye'de yapılan bir çalışmada da trafik kazalarına karışan

sürücüler arasında daha yüksek Toksoplazma gondii antikorları görülmüştür. Toksoplazma gondii antikorlarının oranı trafik kazalarına karışan sürücülerde %24,3 iken benzer yaş grubunda olan diğer kişilerde bu oran %6,5 civarındadır. Bu oranın bu denli farklı çıkması Toksoplazmoz enfeksiyonunun kişilerin davranışlarını değiştirmesi ile ilişkilendirilebilmektedir (Yereli vd., 2006).

Toksoplazma gondii enfeksiyonunun çeşitli bilişsel işlev bozukluklarını, dopamin seviyesini, testosteron ve serotonin etkilediği tespit edilmiştir (Gale vd., 2015; Prandovszky vd., 2011). Ayrıca enfekte olan bireylerin vicdani duygularında azalmadan ve daha yüksek düzeyde dışa dönük olmaktan söz edilebilir (Lindová vd., 2012; Skallová vd., 2005). Bunun yanında toksoplazma enfeksiyonunun bazı kişilik değişikliklerinin erkeklerde ve kadınlarda ters yönlü olduğu belirtilmiştir. Örneğin kadınlar arasında bu enfeksiyonun daha yüksek saldırganlığa neden olduğu ancak erkeklerde böyle bir etkinin görülmediği bulunmuştur (Cook vd., 2015; Flegr, 2010).

Gizli toksoplazma gondii enfeksiyonunun risk iştahına neden olup olamayacağına araştırıldığı çalışma fareler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Toksoplazma gondii enfekte olmuş sıçanlarda risk iştahını artırdığı bulunmuştur. Toksoplazma gondii, insanlarda ve hayvanlarda sık rastlanan bir parazit olması nedeniyle enfeksiyon durumunun potansiyel olarak riskli karar vermede bireyler arası değişkenliği de açıklayabileceği ifade edilmiştir (Tan ve Vyas, 2016).

Toksoplazma enfeksiyonu olan kadınlarda toksoplazma enfeksiyonu ile finansal kararlar arasında bir ilişki olduğuna dair bir kanıt bulunamamıştır. Toksoplazma enfeksiyonu ile finansal karar verme arasında bir ilişki olup olmadığını ölçmek amacıyla Çekya'da 79 kız öğrenci üzerinde deneysel bir uygulama yapılmıştır. Gerçek parasal teşvikler ile risk tutumu ve zarardan kaçınma davranışları test edilmiş iki durum için de anlamlı herhangi bir kanıt bulunamamıştır (Lanchava vd., 2015). Ancak tespit edilen bu sonuca rağmen bu enfeksiyonun finansal kararlar üzerindeki olası etkilerinin test edilmesi ve yeni sonuçların elde edilmesi literatürde bulunan eksikliği giderilmesi için önemlidir. Çünkü önceki çalışmalar bireylerde bu enfeksiyonun oluşturacağı olası etkilerden bahsetmektedir. O halde kısıtlı çalışma olan bu enfeksiyonun finansal risk alma davranışı üzerindeki olası etkilerinin test edileceği yeni çalışmaların teşvik edilmesi gerekmektedir.

2.5. Finansal Risk Anında Beyin Ve Sinir Sistemi

Bireylerin karar verme mekanizmalarının oldukça karmaşık bir yapısı vardır. Bu yapının içinde en önemli noktalardan birisi de bireylerin nöral aktivasyonlarıdır. Alınacak kararlardaki tüm durumlarda beyin ana aktörlerden birisi olduğundan, bireylerin sinir sistemi mekanizması ve beyinde gerçekleşebilecek hasarlar onların irrasyonel karar almasında etkin olabilmektedir. Bu nedenle beyin ve sinir sisteminin işlevlerinin tespiti kişilerin finansal risk algılarını anlamada yardımcı olabilecektir.

Prefrontal korteks, beyin beyaz renkli, ön lob korteksinde bulunan; insanların anılarının depolamasına, belirli verilerden gelen sonuçlarla ilgili çıkarımlar yapmasına, eylemlerin sonuçlarını tahmin etmesine, halihazırdaki ve geçmiş deneyimleri karşılaştırmasına izin veren, aynı zamanda sosyal davranış ve kişilikte etkin rol oynayan bir bölgedir. Prefrontal korteksin bu işlevleri insanların dengeli kararlar vermesinde yardımcı bir etkidir (Pompian, 2011:299).

Prefrontal korteks beyin en geç gelişen bölgesidir. Beden işlevlerinin düzeni, sezgisel yetiler, duyguların düzenlenmesi, problem çözme ve mantıkla ilgili kararlar bu alanla ilgilidir. Prefrontal korteks insan beyninin yaklaşık %30'unu işgal etmektedir. Bunun yanında insan zekâsının tamamlayıcı özelliğinin çoğunluğunun bu bölgede sağlandığı iddia edilmektedir (Özen ve Rezaki, 2007).

Kazalar veya doğal yaşlanma süreci yoluyla beyin prefrontal korteks bölgesinde herhangi bir hasar meydana gelirse, yatırımcıların akıl yürütmelerinde sorunlar yaşayabileceği ileri sürülmektedir. Hasarlı prefrontal kortekse sahip insanların daha hızlı kararlar verdikleri ve uzun vadeli planlama konusunda yetkin olmadıkları düşünülmektedir (Pompian, 2011:300). Finansal risk için oldukça önemli olan zaman algısı sorunsalının prefrontal kortekste meydana gelen bir hasar sonucunda etkilenebileceği düşünülebilir. Çünkü prefrontal korteks hasarı olan bireyler eylemleri gerçekleştirirken yeterince düşünmeden ve yapılacak eylemin sonuçları hakkında gerekli özeni gösterememektedir. Bu durumu tespit etmek amacıyla Prefrontal kortekste meydana gelen hasarın gelecekle ilgili duyarsızlaşma durumuna olan etkisi araştırılmıştır. Prefrontal korteks hasarı olan kişilerin gerçekleştirdiği eylemlerin gelecekteki sonuçlarından habersiz olduğu öngörülmektedir (Bechara vd., 1994:7).

İnsan beyninin parasal ödülle olan ilişkisini incelemek için gerçekleştirilen ilk çalışmada sağ elini kullanan on sağlıklı kişideki beyin kan akışı ölçülmüş ve dorsolateral ve orbital frontal korteksin aktivasyonu incelenmiştir (Thut vd., 1997). Dorsolateral prefrontal korteks; dikkati yönlendirme, motor planlama, bilişsel setleri değiştirme, işlem ve dikkat belleği aracılığı ile davranışı uyumlandırma işlevleri ile bağlantılıdır. Orbital frontal korteks ise karar vermeyi sağlar. Ayrıca sosyal ve duygusal bilgilerin analiz edilmesinde etkilidir (Altunöz, 2012).

Sağlıklı on birey ile yapılan çalışmada kişilere verilen görevleri yerine getirdiklerinde doğru tepkiler verdiklerinde “tamam” ve “para ödülü” olarak ayrı pekiştiriciler kullanılmıştır. Dorsolateral ve orbital frontal kortekste “Para ile ödüllendirilen” davranışlar “tamam” ile ödüllendirilenlerle karşılaştırıldığında, belirtilen korteklerde para ile ilgili ödüller verildiğinde farklı reaksiyonlar gösterilmiştir (Thut vd., 1997). Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, para ile ilgili ödüller söz konusu olduğunda beynimizde farklı bölümlerin çalıştığını bizlere göstermektedir.

Yatırımcılar finansal kararlar alırken sistematik olarak rasyonaliteden sapmaktadırlar. Ancak bu sapmalardan sorumlu mekanizmalar tam olarak belirlenememiştir. Olayla ilgili yatırımcıların finansal kararlar verirken rasyonaliteden sapmalarından sorumlu olan mekanizmalar tanımlanmamıştır. Bunu belirlemek için beyin görüntüleme sistemi Fonksiyonel MR (fMRI) kullanılarak beyin risk alma durumundaki görüntüsü incelenmiştir. Beklenen sinirsel aktivitenin finansal bir karar verme görevinde optimal ve yetersiz seçimleri tahmin edip etmeyeceği incelenmiştir. Beklenti etkisine bağlı olarak gerçekleşen farklı sinir devrelerinin, farklı türde finansal seçimleri teşvik ettiği ve bu sinir devrelerindeki gerçekleşebilecek aşırı aktivasyonun yatırım hatalarına yol açabileceği sonucuna ulaşılmıştır (Kuhnen ve Knutson, 2005:763).

Profesyonel menkul kıymet yatırım uzmanlarının canlı seans anındaki cilt iletkenliğine, nabız sayısına, kalp ritmine, solunum ve vücut sıcaklığına bakılmıştır. Aynı anda yatırım uzmanının piyasa olaylarına anlık verdiği tepkiler kayıt altına alınmıştır. Yatırım uzmanı olan on kişiden oluşan örnekleme hareketsiz kontrol dönemlerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Ayrıca yatırım uzmanları deneyim olarak yüksek orta ve düşük seviye olarak kategorize edilmiştir. Yatırım uzmanlarının cilt iletkenliği, nabız sayısı, kalp ritminde uzmanların deneyim seviyeleri ile sistematik olarak ilişkili olabilecek önemli farklılıklar gözlemlenmiştir. Ayrıca kontrol dönemlerine göre yüksek

piyasa oynaklığı dönemlerinde kardiyovasküler değişkenlerde istatistiksel olarak anlamlı değişiklikler bulunmuştur (Lo ve Repin, 2002).

2.6. Uyku ve Finansal Risk İlişkisi

Dünya ekonomik sisteminin çalışanlar üzerindeki baskılarından birisi de yedi gün yirmi dört saat çalışma prensibinin benimsenmiş olmasıdır. Bu çalışma sistemi çalışanlar üzerinde fiziksel ve ruhsal yönden olumsuz etkiler bırakmaktadır. Uyku eksikliğinin bireylerin belirsizlik algılarını etkileyebildiği ve bunun sonucunda bireylerdeki genel risk eğilimini azalttığı, yatırımcıların daha güvenli yatırımları tercih edebildiği ve riskli işlemlerden kaçınabileceği düşünülmektedir (Chaumet vd., 2009; Ferrara vd., 2015; Libedinsky vd., 2011).

Finans yöneticileri, yatırımcılar ve şirket yöneticileri anlık fırsatları daha iyi değerlendirebilmek için uzun saatler uyumadan ve stres altında uyanık kalabilmektedir. Uyku kalitesinde yaşanabilecek olumsuzluklar bizleri hem hastalıklara karşı daha savunmasız yapmakta hem de ruh hallerimizde yaşatabileceği olumsuzluklar sebebiyle bireyleri psikolojik olarak olumsuz yönde etkilemektedir (Tanaka vd., 2002). Literatürde son dönemlerde bu konu özelinde yapılan çalışmalarda yorgunluk ve uyku kaybının dikkatin azalması ve risk algısının artması ile ilişkili olduğu belirtilmektedir (Ferrara vd., 2015). Bunun yanında uykusuzluğun bireylerde konsantrasyon kaybı ve dikkat eksiklikleri göstermesine bağlı olarak bilişsel performansları da olumsuz yönde etkilediği vurgulanmaktadır (Harrison ve Horne, 2000). Uykusunun yetersiz ve kalitesiz olduğunu bildiren ergenlerin daha fazla risk alma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle kalitesiz ve yetersiz uyku duygusal ve bilişsel kontrol sistemleri arasındaki dengesizliği artırmakta, ergenlerin daha fazla risk almasına yol açabilmektedir (Telzer vd., 2013). Aynı zamanda düşük uyku kalitesi ve gecelik 7 saatten az uyuyan öğrencilerin finansal stres seviyesi ile uyku süreleri arasında pozitif bir korelasyonun varlığından söz edilmektedir (Du vd., 2021). Ayrıca yapılan başka bir çalışmada tek bir gecelik uyku yoksunluğu durumunda bile riskli karar verme sırasında sağlıklı gönüllüler kayıplara karşı kendilerini savunmaktan ziyade daha fazla kazanç arayışına girmişlerdir (Venkatraman vd., 2011).

Uykusuzluğun finansal risk alma davranışı üzerindeki etkilerini tespit etmek için deneysel çalışmalar da gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalardan birinde bireylere yirmi dört saat uykusuzluğun ardından bir kumar görevi verilmiş, uyku yoksunluğunun riskli karar

verme durumunu ve duygusal işlemeyle ilişkili olan beyindeki bölgeleri manipüle ettiği belirlenmiştir. Ayrıca kişinin yetkin bir şekilde karar verebilmesi için her iki durumda önemli bir tehdit oluşturduğunu tespit etmişlerdir (Venkatraman vd., 2007). Yapılan başka bir çalışmada tek bir gecelik uykusuzlukta bile bireylerin riskli karar verme sırasında strateji değiştirdikleri görülmüştür. Aynı çalışmadaki sağlıklı gönüllüler kayıplara karşı korunmaktan daha çok kazanç arayışına girmişlerdir. Oysa normal durumda bireylerin kayıptan kaçınmaya karşı daha hassas davranmaları beklenmektedir. Yapılan çalışmadan elde edilen sonuçlar tam tersi bir durumun varlığını göstermektedir. Bu durumun temel sebebi olarak beyinsel aktivasyonlar sırasında oluşan farklılıkları uykusuzluğun tetiklediği ileri sürülmektedir (Venkatraman vd., 2011).

Uyku kalite indeksi kullanılarak uykunun finansal risk ve zaman tercihleri üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yapılan çalışmadaki elde edilen sonuçlar uykunun hem finansal risk alma hem de zaman tercihleri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Uyku süresi, uyku bozukluğu, uyku verimliliği ve düşük uyku kalitesinin risk ve zaman tercihleri üzerinde önemli etkilerinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Zaman tercihleri açısından zayıf uykunun kadınları erkeklerden daha fazla etkilediği tespit edilmiştir. Bireylerde yetersiz uyku ve uyku bozukluğu olursa, bu durum yatırımların olasılığını bozabilir ve yatırımcıların optimal seviyeden daha fazla risk almalarına neden olabilir. Böyle bir durumda daha fazla risk alınması yatırımcı üzerinde ciddi boyutlara ulaşabilecek etkiler yaratabilir. Bu nedenle uyku problemi yaşayan ve uyku bozukluğu olan bireylerin yatırım yaparken çok daha dikkatli davranmaları ve hatta bu tür uyku problemlerini hem fiziksel hem de ruhsal sağlıklarını da tehdit ettiği için tedavi ettirmeleri oldukça önemlidir (Nofsinger ve Shank, 2019).

2.7. Finansal Okuryazarlık ve Finansal Eğitimin Finansal Risk İştahı Üzerindeki Rolü

Finansal okuryazarlık finansal piyasaların anlaşılabilmesi, bireyin tasarruf ve tüketim dengesini kurabilmesi, yatırım kararı verirken çeşitli alternatifler arasından doğru seçimleri yapabilmesi olarak tanımlanmaktadır (Durmuşkaya ve Kavas, 2018). Bu açıdan bakıldığında yatırımcıların finansal karar tercihlerinde finansal okuryazarlığın payı oldukça geniş bir yer tutmalıdır (Abreu ve Mendes, 2010; Goetzmann ve Kumar, 2008; Von Gaudecker, 2015). Yapılan çalışmalarda finansal bilgi finansal risk iştahının bir belirleyicisi olarak incelenmiş ve finansal bilginin artan finansal risk iştahı ile ilişkili olduğunu bulmuştur (Grable, 2000; Grable ve Joo, 1997). Üniversite öğrencileri özelinde

yapılan başka bir çalışmada da öğrencilerin bilgilerinin finansal risk iştahı üzerinde etkisi araştırılmış ve anlamlı bulunmuştur (Purnamasari, 2014).

Yatırımcılar yeterli finansal eğitim düzeyine sahip olamadıklarında optimum risk seviyesini belirlemede sorunlar yaşayabilmektedir. Yüksek riskli yatırım kararları almaları büyük kayıplar yaşamalarına neden olurken, düşük riskli yatırım kararları ise istenilen düzeyin altında gelir elde edilmesini sağlamaktadır. Finansal okuryazarlık ve finansal risk arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürde oldukça fazla çalışma mevcuttur. Finansal eğitim düzeyi yüksek; yani finansal okuryazar olan bireylerin, finansal kararlar alırken daha doğru stratejiler sergiledikleri söylenebilir (Abreu ve Mendes, 2010; Almenberg ve Säve-Söderbergh, 2011; Mouna ve Jarboui, 2015; Mwangi ve Onsomu, 2018; Van Rooij vd., 2011; Von Gaudecker, 2015). Bu çalışmalarda finansal okuryazar olan bireylerin portföy çeşitlendirmesi yaptıkları ve neticesinde riski minimuma indirdikleri için daha fazla kazandıkları görülmüştür. Daha yüksek finansal okuryazarlık, daha fazla finansal refaha ve daha az finansal endişeye yol açmaktadır (Taft vd., 2013). Bu sonuçtan hareketle finansal piyasaların oldukça karmaşık hale geldiği günümüzde yatırımcıların finansal kararlar verirken yaşayabilecekleri kaygılar neticesinde pişmanlık duyacakları kararlar vermelerini finansal okuryazarlık engelleyebilecektir. Finansal okuryazar olan birey gelecekte oluşabilecek risklere karşı temkinli olmaya çalışacaktır.

Finansal okuryazarlığın erkeklerin ve kadınların finansal risk iştahlarında farklı etkiler yaptıkları tespit edilmiştir. Özellikle kadınların finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olması finansal risk iştahını önemli ölçüde etkilemektedir (Bannier ve Neubert, 2016). Finansal okuryazarlığın, riskli finansal davranışlar üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmadığını ancak moderatör değişken olarak önemli bir aracı değişken olduğu görülmüştür (Dinç Aydemir ve Aren, 2017).

Finansal eğitimin başarısının; sosyal öğrenme, yetişkin öğrenimi, aile kaynak yönetimi modelli öğrenme teorilerinin uygulanması ile artırılabilirdiği belirtilmektedir. Sosyal öğrenme teorisi insan davranışının gözlemsel olarak öğrenildiğini ve etkilenme yoluyla öğrenmenin olduğunu ileri sürer. Yetişkin öğrenme teorisi yetişkinlerin deneyimlerini anlamlandırarak öğrendiklerini açıklamaktadır. Aile kaynak yönetimi modeli ile öğrenme ise değerleri, tutumları ve inançları dikkate almaktadır. Ayrıca bu model hem ailenin hem de dış çevrenin finansal eğitimin başarısı üzerinde önemli bir rolünün olduğunu kabul eder (Hira, 2012). Finansal eğitimin finansal risk iştahı üzerindeki rolü dikkate

alındığında finansal eğitim seviyesini yükseltmek adına bahsi geçen öğrenme yöntemlerinin kullanılması önem arz etmektedir.

2.8. Finansal Riskin Demografik Değişkenler ile İlişkisi

Risk algısı öznedir ve riskin en temel belirleyicilerinden biri kişinin içinde bulunduğu demografik yapıdır (Slovic, 1999). Literatürde finansal risk iştahını etkileyen demografik faktörler ile ilgili birçok çalışma mevcuttur. Finansal risk iştahını etkileyen demografik faktörler incelendiğinde, genellikle bireylerin yaş, medeni durum, eğitim durumu, cinsiyet ve gelir seviyeleri ile finansal risk iştahları arasındaki farklılıklar üzerine yoğunlaşıldığı tespit edilmiştir (Anbar ve Melek, 2010; Gibson vd., 2013; Grable, 2000; Kannadhasan, 2015; Montford ve Goldsmith, 2016; Rolison vd., 2013; Ryack, 2011; Shao ve Lee, 2014; Sulaiman, 2012; Wong ve Carducci, 2013).

Kadın ve erkek arasındaki davranış farklılıkları nedeniyle finansal risk iştahı üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu belirtilmektedir. Erkeklerin kadınlara göre daha fazla risk iştahına sahip olduğu yapılan birçok çalışmada ispatlanmıştır (Anbar ve Melek, 2010; Charness ve Gneezy, 2012; Chen ve Volpe, 2002; Grable, 2000; Montford ve Goldsmith, 2016). Çalışmalardan da anlaşılacağı üzere risk tercihleri açısından kadınlar ve erkekler arasındaki karşılaştırmaya ilişkin çalışmaların ortak noktası olarak erkeklerin kadınlara göre risk alma olasılığının daha yüksek olması gösterilmektedir. Erkeklerle göre daha az bilgi sahibi olmaları nedeniyle kadınların kendilerine olan güvenlerinin yeterli olmaması finansal risk almaktan çekinmelerini ortaya çıkarmaktadır (Chen ve Volpe, 2002). Ayrıca kadınların erkeklerden daha muhafazakâr kararlar vermesini, kadınların tipik olarak erkeklerden daha uzun yaşamaları neticesinde daha uzun süre birikmiş tasarruflara güvenmelerine de bağlanmıştır. Bu durumun tespiti için yapılan çalışmada daha önceki çalışmalar desteklenmiş kadınların erkeklerden daha az riskli yatırım yaptıkları tespit edilmiştir (Montford ve Goldsmith, 2016).

Aile, toplumdaki en küçük birim veya gruptur. Aile özellikle çocuklarının üzerinde oldukça büyük bir etki yaratmaktadır. Çünkü tüm temel eğitim ve temel bilgiler aileden başlar. Örneğin çocuklar market alışverişi öncesinde alışveriş listesi yapmayı ya da fiyat karşılaştırması yapmayı ailesinden öğrenir. Bu durum yüksek eğitim seviyesine sahip ailelerde daha fazla kendini göstermektedir. Yapılan çalışmada babaların eğitim seviyesinin yüksek olması ile çocuklarının risk iştahları arasında anlamlı bir farklılık saptanmazken, annelerin eğitim seviyesi ile çocuklarının finansal risk iştahları arasında

anlamli bir farklılık belirlenmiştir. Bu durumun temel sebebi olarak annelerin genellikle babalara göre çocuklarıyla daha fazla vakit geçirmesi gösterilmektedir (Purnamasari, 2014). Ebeveynlerin ve çocuklarının finansal risk iştahlarının nasıl etkilendiğinin araştırıldığı benzer bir çalışmada ebeveynlerin ve çocuklarının finansal risk iştahı arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Aynı çalışmada ailede erkeklerin kadınlardan daha yüksek risk iştahına sahip olduğu ve lisede finansal eğitim almış üniversite öğrencilerinin finansal risk almaya daha duyarlı oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Ryack, 2011).

Demografik değişkenlerden biri olan medeni durumun finansal risk iştahının belirleyicisi olup olmadığının tespiti için literatürde sıklıkla araştırmalara rastlanmaktadır. Yapılan çalışmalarda genellikle bekar olanların evli olanlara göre risk iştahı yüksek çıksa da tam tersi durumların olduğu ve hatta medeni durum ile finansal risk iştahı arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı çalışmalar da mevcuttur (Grable vd., 2006; Grable, 2000; Hallahan vd., 2003; Jianakoplos ve Bernasek, 1998; Raheja ve Dhiman, 2017; Sulaiman, 2012). Bekar olanların evli olanlara göre daha fazla risk alma isteği göstermelerinin temel sebepleri arasında evli olanların bekar olanlara göre daha fazla sorumluluklarının olması, bekar olanların uğradıkları herhangi bir kaybın bütün bir aileden ziyade yalnızca bir kişiyi etkilemesi ve evli olanların yaşadıkları sosyal baskılar gösterilmektedir (Anbar ve Melek, 2010; Kraten, 2016).

Gelir düzeyi arttıkça finansal risk iştahının da arttığı yine aynı şekilde eğitim seviyesi ile gelir seviyesi ve finansal risk iştahı arasında da anlamlı pozitif bir ilişki olduğu bulunmuştur (Chang vd., 2004; Gibson vd., 2013; Grable, 2000; Purnamasari, 2014; Sulaiman, 2012). Bu pozitif ilişkinin, daha yüksek refah ve gelir düzeyine sahip bireylerin, daha riskli yatırımlardan kaynaklanabilecek olası kayıpları karşılama konusunda yeterli kaynağa sahip olmalarından kaynaklandığı ileri sürülmektedir (Ryack, 2011). Bunun yanında başka bir çalışmada bireysel yatırımcıların finansal risk iştahlarının kategorilerine ayrılmasında gelir düzeyi anlamlı bulunmamış, bireysel yatırımcıların daha fazla geliri olmasına rağmen bakmakla yükümlü oldukları kişilerin var olması, onların daha düşük finansal risk iştahına sahip olmasına yol açmıştır (Kannadhasan, 2015).

2008 yılında gerçekleşen küresel ekonomik krizden hemen sonra kapsamlı bir çalışma yapılmış ve iki binden fazla bireyin risk iştah puanları incelenmiştir. Risk iştahı ile yatırım bilgisi, gelir ve olumlu borsa beklentileri arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Risk

iştahı kadınlarda yaşlılarda ve halihazırda finans danışmanı ile çalışan kişilerde daha düşük bulunmuştur (Gibson vd., 2013).

Finansal risk iştahı ile yaş, cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, gelir ve toplam net varlıklar gibi demografik özellikler arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmada 1100 üniversite öğrencisinin verileri regresyon analizi, t testi, ANOVA testi ile analiz edilmiştir. Cinsiyet, gelir ve servetin finansal risk iştahı ile önemli ölçüde ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte önceki çalışmalarda anlamlı olduğu saptanan yaş, medeni durum ve çocuk sayısının bireyin riske karşı tutumunun önemli bir belirleyicisi olmadığı bulunmuştur (Anbar ve Melek, 2010).

Risk iştah düzeylerini hem ayırt etmek hem de hangi durumların etkisinin olduğunu belirlemek için yapılan çalışmada cinsiyet, yaş, meslek, gelir, eğitim, finansal bilgi ve ekonomik beklentilerin risk iştah düzeylerini ayırt etmede anlamlı olduğu bulunmuştur. Erkeklerin kadınlardan, yaşlı katılımcıların genç katılımcılardan, evlilerin bekarlardan, yüksek gelirlilerin düşük gelirlilerden, yüksek öğrenim görmüş olanların diğer eğitim düzeyine sahip olanlardan, daha yüksek finansal bilgiye sahip olanların daha az bilgi sahibi olanlardan, ekonomik beklentileri daha fazla olanların daha düşük beklenti içinde olanlardan finansal risk iştahları daha fazladır (Grable, 2000).

Normalde yaşlı bireylerin geçmiş tecrübe ve bilişsel öğrenmelerinin sonucu olarak daha az risk alma eğiliminde oldukları bilinmektedir. Ancak geçmiş tecrübe ve öğretilerinin daha da üzerinde bir risk alma talebi ile karşılaştıklarında her zamanki muhafazakâr tutumlarından daha fazla risk alma eğilimine sapabilecekleri belirtilmektedir (Shao ve Lee, 2014). 18-93 yaş aralığındaki 518 kişinin katıldığı çalışmada etki alanına özgü risk alma (DOSTPERT) ölçeği ile beş farklı alanda risk almayı ölçen anket kullanılmış; finansal alanda risk alma eğilimlerinin ileri yaşlarda erkeklerde önemli ölçüde azalma görülmesine karşın kadınlardaki risk alma düzeylerinde belirgin bir azalma olmamıştır. (Rolison vd., 2013).

BÖLÜM 3: BESLENME ALIŞKANLIKLARI, YEME BOZUKLUKLARI VE FİNANSAL RİSK İŞTAHI

3.1. Beslenme ve Sağlıklı Beslenme Tanımları

Beslenme kişinin alelade bir şekilde sırf karın doyurması ve hissedilen açlık duygusunu bastırması için yeme-içme davranışı değildir. Beslenme; bireyin sağlığının korunması gelişiminin desteklenmesi ve mevcut yaşam kalitesinin artırılması için vücudun ihtiyacı olan besinleri bilinçli bir şekilde uygun zamanda ve yeterli miktarlarda alması elzem olan bir davranıştır (Batman vd., 2015)

Beslenmede amaç bireyin cinsiyetine, yaşına, çalışma şekline ve ayrıca diğer özel durumlarına uygun olacak şekilde ihtiyacı olan enerjiyi, besin öğelerinin hepsinden kendine uygun olan miktarlarda tüketmesidir (Baysal, 1996).

Beslenme, toplumdaki sosyal, ekonomik ve kültürel farklılıklara göre değişiklik gösterebilir. Bireylerin zaman içinde yaşayabileceği sosyal ve ekonomik anlamdaki statü değişikliği, yaşadığı kültürden farklı bir kültüre geçmesi beslenme alışkanlıklarında yine farklılıklara neden olabilir. Gelir düzeyi düşük olan bireyler fiyatlara karşı daha hassas davranırlar. Bunun neticesinde yiyecekler seçilirken sağlıklı, kaliteli ya da organik olmasından ziyade daha doyurucu özelliğinin olmasına bireyler daha çok dikkat ederler. Bireyin gelir düzeyinin, eğitim seviyesinin artması, annenin iş hayatında çalışması beslenme alışkanlıklarını da değiştirebilmektedir(Batman vd., 2015).

Dünya sağlık örgütü geçmişte sağlığın tanımını yaparken sağlığı "kişide herhangi bir sakatlık ya da hastalığın olmaması" şeklinde ifade etmiştir. Günümüzde Dünya Sağlık Örgütü'ne göre ise sağlık "hastalık ve sakatlığın olmaması yanında bireyin bedensel, ruhsal ve sosyal yönden tam bir iyilik halidir"(WHO, 1946).

Sağlıklı beslenme sağlığı korumak suretiyle sağlığın geliştirilmesi ve kronik hastalık riskini düşürmek için yapılan beslenme biçimidir. Sağlıklı beslenme rehberleri farklı ülkelerde yayınlanmaktadır. Bu rehberler incelendiğinde ülkeden ülkeye çok az değişikliklerin olduğu görülmektedir. Genellikle ülkelerin yayımladıkları sağlıklı beslenme rehberlerinde beslenmede dengeli olunması, yiyeceklerde çeşitliliğe gidilmesi, az yağ tüketimine dikkat edilmesi, bol sebze ve meyve tüketimine önem verilmesi üzerinde durulmaktadır (Baysal, 1998).

3.2. Yeterli ve Dengeli Beslenme

Yaşamımızı sağlıklı bir şekilde sürdürebilmemiz ancak yeterli ve dengeli beslenme ile mümkündür. Vücudumuzun çalışmasında ve hayatımızı sürdürebilmemizde ihtiyacımız olan enerjinin sağlanmasına yeterli beslenme denir. Gerekli olan enerjiyle beraber besin öğelerinden gereksinim duyulan miktarlarda alınmasına ise dengeli beslenme denir. Birey bu iki durumu birlikte gerçekleştiriyorsa o zaman yeterli ve dengeli beslenmiş olur (Arlı vd., 2017).

Bir başka ifade ile yeterli beslenme, vücudun en küçük yapı taşı olan hücrenin ihtiyacı olan vitamin, protein, yağ, karbonhidrat ve minerallerin yeterli ve düzenli olarak alınmasıdır (Karaağaoğlu ve Samur, 2017).

Yeterli ve dengeli beslenmeye bağlı olarak büyüme ve gelişme olumlu yönde etkilenmektedir. Yetersiz ve dengesiz beslenme neticesinde bodurluk, zayıflık gibi akut ya da beslenme yetersizliği, demir, kalsiyum, d vitamini gibi vitamin ve mineral eksikliği, obezite, diyabet, kanser gibi hastalıklar sıklıkla görülmektedir. Bu açıdan yeterli ve dengeli beslenme politikalarının geliştirilmesi oldukça önemlidir (Sağlık Bakanlığı, 2016). Daha genel bir ifadeyle yetersiz ve dengesiz beslenme kişiyi; büyüme geriliği raşitizm, zayıflık veya şişmanlık, anemi gibi sağlık sorunlarının yanında bedensel, ruhsal ve duygusal yönden de olumsuz etkilemektedir (Küçükali, 2006).

Yetersiz ve dengesiz beslenme ile insan gücünün iş verimi artarken, sağlık harcamaları ve tedavi masrafları düşmektedir. Toplumda beslenme durumunun düzeltilebilmesi için gelir adaletsizliğinin ortadan kaldırılması ve bütçeden beslenme harcamalarına ayrılan payın artırılması gerekmektedir. Aynı zamanda yeterli ve dengeli beslenmek için toplumun eğitim seviyesinin ve beslenme okuryazarlığının yükseltilmesi gerekmektedir (Baysal, 1981).

3.3. Akdeniz Diyeti ve Bilişsel Performans İlişkisi

Akdeniz diyeti tahıllar, sebze-meyve tüketimi ve baklagiller açısından zengin bir beslenme şeklidir. Akdeniz diyetinde kırmızı et ve doymuş yağ az miktarda bulunmaktadır. Et, süt, ceviz, fındık, badem gibi besinlerden aldığımız görünmez yağlar Akdeniz diyetinde düşük miktarlardadır. Sıvı yağ, hayvansal yağlardan elde edilen görünür yağların ise çoğu zeytinyağıdır. Bol miktarda tüketilen sebze ve meyvelerin etkisi ile Akdeniz diyeti antioksidant yönünden zengindir (Baysal, 1996).

Akdeniz diyeti ilk kez 1995 yılında literatüre kazandırılmış ve toplum sağlığı ile ilişkilendirilmiştir. Bu çalışmada Akdeniz diyet indeksine göre beslenen insanların toplam kolesterol varyasyonlarının düşük olduğu, bunun neticesinde damar sertliğinden dolayı kalp hastalıklarının oluşmasının engellendiği söylenmektedir (Keys, 1995). Daha sonraki çalışmalarda da Akdeniz diyetinin kalp damar hastalıklarına yakalanmaya karşı koruyucu özelliği saptanmıştır (Estruch vd., 2013; T. T. Fung vd., 2009; Grosso vd., 2017; Miguel A Martínez-González vd., 2011; Rosato vd., 2019).

Akdeniz diyetinin aynı şekilde bireylerin yaşam süresini arttırdığı ve kanser riskini de azalttığı tespit edilmiştir (Kastorini vd., 2010; Kontou vd., 2011; La Vecchia, 2004; Trichopoulou vd., 2005).

Obezitenin duygusal uyarılara yanıt olarak ortaya çıkan aşırı yemeye bağlı olduğu ve öfke, korku, anksiyete gibi durumlarda bazı bireylerde iştah kaybı olarak yansımaları görülürken bazılarında ise aşırı yeme durumu ile karşılaşmaktadır. Bir şeyler yemek, kaygıyı azaltarak duygusal durumu değiştirebilir. Fazla kilolu bireylerin depresif veya endişeli oldukları anlarda yemek yediklerini bildirme olasılıkları zayıf olan bireylere göre daha yüksektir (Mela ve Rogers, 2013). Buna karşın Akdeniz diyet indeksine göre beslenen kişilerin obeziteye yakalanma riski düşmektedir. Bunu destekleyen literatürde birçok çalışma mevcuttur (Kastorini vd., 2010; Panagiotakos vd., 2006; Schröder, 2007; Schröder vd., 2004).

Akdeniz diyetine uyulması ile vücudun yeterli insülin üretememesi nedeniyle oluşan ve buna insülin direnci adı verilen tip-2 diyabetin ve gebelik diyabetinin de görülme sıklığı azalmaktadır (Consortium, 2011; Esposito vd., 2015, 2017; Koloverou vd., 2014; Rossi vd., 2013; Schröder, 2007). Ayrıca Amerikan diyabet derneği ve Amerikan kalp derneği tip-2 diyabette glisemik kontrolü ve kardiyovasküler risk durumlarının iyileştirilmesi için Akdeniz diyetini önermektedir (Esposito vd., 2017).

Obez bireylerin daha çabuk acıkmaları neticesinde daha fazla risk arayışında oldukları öngörülmektedir (Symmonds vd., 2010). Aynı zamanda obezlerin karar verme, idrak edememe ve bilişsel esneklik konularında sorun yaşadıkları bildirilmiştir (Yang vd., 2018). Kişinin kendini kontrol etmesinin şeker seviyesi ile ilişkili olduğu yapılan çalışmalarda tespit edilmiştir (Aarøe ve Petersen, 2013; Gailliot vd., 2007; Hagger vd., 2010; Orquin ve Kurzban, 2016; Wang ve Dvorak, 2010). Akdeniz beslenme diyetine göre beslenen kişilerin obezite ve insülin direnci ile ilgili daha az sorun yaşadıkları görülmektedir (Greco vd., 2014).

Akdeniz diyeti hem doymuş yağ açısından düşük olduğu hem de kolesterolün dengede tutulmasında etkin bir beslenme şekli olduğu bildirilmiştir (Fitó vd., 2007; Hernáez vd., 2017; Schröder vd., 2011). Olumsuz bilişsel ve davranışsal sonuçların çok düşük toplam kolesterol ile ilişkili olduğu belirtilmektedir (Benton, 1995; Gendle, Flashburg, Higgins, ve Oristian, 2015; Kaplan, Manuck, ve Shively, 1991; Reitan ve Shipley, 1963). Akdeniz diyetine göre beslenmenin kolesterolün kontrol altına alınmasında önemli bir etken olması nedeniyle, finansal kararlar alırken kişinin kararları üzerinde etkisinin olabileceği düşünülmektedir.

3.4. Fiziksel Özellikler, Bilişsel Performans ve Finansal İşlemler

Obezite dünyanın birçok ülkesinde yaygın görünmesine rağmen genellikle hafife alınan önemli bir halk sağlığı durumudur (Ofei, 2005). Obezite genel olarak aşırı vücut yağının sağlığa olumsuz etki edebilen bir hastalık olarak tanımlanabilir. Bir popülasyondaki obezite oranını ve bu durumla ilişkili riskleri tahmin etmek için vücut kitle indeksi (VKİ) kullanılır. Vücut kitle indeksi (kg/M^2) formülü ile hesaplanır. Örneğin 75 kilogram olan ve 1,75 boyu olan bir kişinin vücut kitle indeksi $75 \text{ kg}/1,75^2=22,9$ 'dur. Dünya sağlık örgütünün vücut kitle indeksi tablosu şu şekildedir. (WHO, 2000)

Zayıf <18,50

Normal 18, 50-24,90 arası

Fazla kilolu 25-29,99 arası

Obez 30-ve üzeri

Akdeniz diyeti ile beslenen kişilerde vücut kitle indeksi düşük çıkmıştır (Schröder vd., 2004). KİDMED skoru yüksek olan çocukların fazla kilolu veya obez olma olasılıkları % 83 daha az çıkmıştır (Lazarou vd., 2010). 1406 kişi ile yapılan başka bir çalışmada, Akdeniz diyetinin, kilo kaybı ve obezite ile ilişkili belirli değişikliklerin iyileştirilmesi için faydalı bulunmuştur (Corbalán vd., 2009). Akdeniz beslenme düzenine göre beslenen katılımcılardan beslenme çizelgesinde en alt grupta olanlar ile en üstte olanlar arasında vücut kitle indeksine göre ters ilişki olduğu tespit edilmiştir (Mendez vd., 2006).

Fiziksel özelliklerin bireylerin sosyoekonomik durumları üzerindeki etkilerinin varlığı ile ilgili son yıllarda önemli çalışmalar yapılmıştır. Fiziksel özellikler ile ilgili dikkat çeken önemli konu ise bireylerin boy, kilo ve güzellikleridir (Addoum vd., 2017; Agrawal ve Lim, 2018). Bireylerin boy uzunlukları ile elde ettikleri kazançların arasındaki pozitif

ilişki (Melamed, 1994) genellikle benlik saygısı, sosyal hakimiyet, özgüven, heyecan arama, sempatiklik ve ayrımcılık gibi faktörlerden kaynaklandığı düşünülmektedir (Adams, 1980; Case ve Paxson, 2008b). Bu durumun aksine obezitenin daha az kazanç elde etme ile olan negatif yönlü ilişkisi benlik algısında gerçekleşen azalmaya ek olarak daha yüksek duygusallık ile ilişkilendirilmektedir. Obezite ile genellikle kadınların kazançları arasında negatif bir ilişki olduğu görülürken erkeklerde bu durumla ilgili ters U şeklindeki bir durumla karşılaşılmıştır (Adams, 1980; Melamed, 1994). Cinsiyete bakılmaksızın, çirkin veya kısa olarak değerlendirilenlerin kazançlarında önemli bir kesinti olduğu, uzun boylu erkeklerin maaş primi aldıkları, obez kadınların ise daha az maaş aldıkları belirlenmiştir (Case ve Paxson, 2008a; Hamermesh ve Biddle, 1993; Harper, 2000; Persico vd., 2004). Erken çocukluk dönemlerinde bireylerin sağlık ve beslenme düzeylerinin iyileştirilmesi yoluyla bireylerin boy ve bilişsel yetenek arasındaki ilişkide beslenmenin anahtar bir faktör olabileceği sonucu ortaya çıkmaktadır. Bireylerin fiziksel özellikleri sadece iş gücü piyasasında etkin rol oynamamakta aynı zamanda bu fiziksel özellikler kişiyi emekliliğe kadar beraberinde etkilemektedir (Case ve Paxson, 2008a).

Son yapılan araştırmalar yöneticilerin fiziksel özelliklerinin şirket politikalarında farklılar oluşturduğu ve aynı zamanda fiziksel özelliklerin şirket performanslarını etkilediği belirlenmiştir. Bu çalışmaya göre şirket yöneticilerinin boy uzunlukları ile yüksek büyüme gösteren şirketler ilişkilendirilmektedir (Graham vd., 2013). Aynı zamanda vücut kitle indeksi yüksek olan erkeklerin algılanan ikna gücü üzerinde pozitif bir ilişkisi olduğu da belirlenmiştir (Kniffin vd., 2019).

Fiziksel özelliklerin portföy kararlarını nasıl etkilediğini doğrudan inceleyen ilk çalışma 2017 yılında yapılmış ve obez bireylerin borsaya katılma ve riskli varlıklara yatırım yapma olasılıklarının daha düşük olduğunu tespit edilmiştir (Addoum vd., 2017).

Bir kişinin boyunun ve vücut kitle indeksinin finansal tercihlerini etkileyip etkilemediği ve borsa katılımının önemli belirleyicisi olup olmadığı incelenmiştir. Finansal açıdan vücut kitle indeksi daha yüksek olan finans danışmanlarının danışmanlık hizmeti almak isteyen yatırımcılar üzerindeki ikna kabiliyetleri üzerinde etkili olacağı düşünüldüğünde ilerleyen dönemlerde bu durumun incelenmesi gerektiği savunulabilir. Bireylerin fiziksel özelliklerinin portföy kararları ile ilişkili olup olmadığını araştırmak amacıyla yapılan çalışmada boyun pozitif kişilik faktörleri ve pozitif sosyal deneyimlerle ilişkili olduğunu, obezitenin ise zıt korelasyonlara sahip olduğunu gösterdiği ve nispeten daha uzun

bireylerin daha fazla finansal risk alacağı, kilolu kişilerin ise daha az riskli yatırım seçeneklerini tercih edeceği düşünülmektedir. Tahmin edilen durumu tespit etmek amacıyla yapılan çalışma neticesinde akranlarına kıyasla nispeten daha uzun ve normal kilolu bireylerin finansal piyasalara katılma olasılığının daha yüksek olduğunu, boy ve borsa katılımı arasındaki ilişkinin, ergenlik çağındaki göreceli yüksekliğe bağlı bulunduğunu belirlemişlerdir. Boy, birçok olumlu kişilik özelliği ile ilişkili olduğundan, yöneticilerin performans seviyelerinin boylarıyla ilişkili olması muhtemel olduğu ve benzer şekilde vücut kitle indeksinin kolaylıkla gözlemlenebilir olduğu, risk tutumlarının ve performanslarının iyi bir göstergesi olabileceği vurgulanmaktadır (Addoum vd., 2017).

Yüz genişliği ve uzunluk oranının erkeklerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi test etmek için Çinli finans analistlerinden oluşan geniş bir resimli örneklem kullanılmıştır. Yüz genişliği ve uzunluk oranı yüksek olan kişilerin kurumsal saha ziyaretleri gerçekleştirme olasılıklarının daha yüksek olduğu, erkeksi davranışlar sergiledikleri, başarı arama konusunda daha motive oldukları, işlerine daha fazla çaba gösterdikleri ve sonucunda daha iyi performans sergiledikleri belirlenmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasındaki baş aktörün başarı dürtüsü olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yüz genişliği ve uzunluk oranı yüksek olan finansal analistlerin spesifik olarak, daha doğru kazanç tahminleri yayınladıkları, yıldız analist olarak seçilme olasılıklarının yaklaşık % 43 daha fazla olduğu, hisse senedi önerilerinin daha kârlı, yatırım bankacılığı anlaşmalarını işverenlerine getirme olasılıklarının ise yaklaşık iki kat daha yüksek olduğu görülmüştür (X. He vd., 2019). Aynı zamanda yüz geometrisine göre yüz çekiciliği indeksi oluşturulmuş ve yüz çekicilik indeksi yüksek olan CEO'ların daha iyi hisse senedi getirileri ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durumun gerekçesi olarak daha çekici CEO'ların yatırımcılara ve / veya müşterilere olumlu algılar veya izlenimler getirebileceği ya da daha çekici CEO'ların iş performansını veya üretkenliği artırmaya yardımcı olan kişilik özelliklerine veya becerilerine sahip olabileceği düşünülmektedir. Şirket birleşmeleri ve devralmaları söz konusu olduğunda birleşme anında daha çekici olan CEO'lar daha yüksek fiyattan firmanın devir ya da birleşme işleminin gerçekleşmesini sağlamaktadırlar. Aynı zamanda daha çekici CEO'ların daha yüksek toplam ücret kazandığı da yapılan çalışmada belirtilmiştir (Halford ve Hsu, 2020).

Önceki çalışmalar obez bireylerin daha fazla riskten kaçınma davranışı gösterdikleri gelecekteki belirsizliklere karşı daha temkinli davrandıkları ve gelecekte elde edecekleri

faydadan ziyade bugün elde edecekleri faydayı daha ön planda tutmaktadırlar. Bu durum tasarruf yapma ihtimallerini de olumsuz yönde etkilemektedir (Sutter vd., 2013). Yapılan başka bir çalışmada obezitenin daha yaygın olduğu bölgelerde faaliyet gösteren firmaların daha az risk aldıkları, daha düşük büyüme oranları ve kârlılık elde ettikleri tespit edilmiştir (Agrawal ve Lim, 2018).

3.5. Beslenmenin Psikolojik Etkileri

Obezitenin gerçekleşme anında, yeme eylemi harcanan enerjinin üzerinde gerçekleşmektedir. Obez bireylerin beslenme alışkanlıkları incelendiğinde daha kolay ulaşılabilir, kalorisi yüksek, lezzetli ancak o kadar da sağlıklı yiyeceklerden oluştuğu görülmektedir. Aslında obeziteden kurtulmak için bireylerin yediklerine daha çok dikkat etmesi gerekmektedir. Bu bireylerin kontrolsüz yeme davranışı göstermelerinin arkasında başka bir durumun olabileceği akla gelmektedir (Simmank vd., 2015) .

Obezite bireylerin dış uyarıcılara karşı daha hassas davranmalarına neden olmaktadır. Bireyin uzun vadede kilosunu korumak için çevresinde bol miktarda bulunan, yüksek kalorili ve cezbedici yiyeceklere karşı göstereceği kararlılık oldukça önemlidir. Bireyin bu yiyeceklere karşı kendini engelleyememesi kişiyi obeziteye doğru götürmektedir. Son yapılan çalışmalarda obez bireylerin hem gıda ile ilgili bir durum söz konusu olduğunda hem de ödül durumlarında zafiyet gösterdikleri tespit edilmiştir (Simmank vd., 2015).

Yeme ve içmenin ruh hali üzerindeki etkilerine dair birçok araştırma bulunmaktadır. Bireyin memnun olma ve uykulu olma halleri iyi bir öğle yemeğinin hemen ardından gelmektedir. Bir fincan sert kahve ve/veya bir parça çikolata gerginliği azaltabilmektedir. Bunun yanında bir kişinin diyet yaptığı esnada şeker ya da fazla miktarda karbonhidrat alması kişinin kendisini suçlu hissetmesine neden olabilir. Bu durumların asıl sebebin yiyecek ve içeceklerin içinde bulunan bileşenlerden kaynaklandığı ifade edilmektedir (Mela ve Rogers, 2013).

Depresyon ve anksiyete dünya çapında en fazla görülen ruhsal sorunların başında gelmektedir. Diyetin ruhsal sağlığımızı etkileyip etkilemediğinin araştırılması, son yıllarda literatürde sıklıkla karşılaşılmaktadır. Aşırı yediklerini bildiren obez hastalar arasında nispeten yüksek bir depresyon ve anksiyeteye sahip olma durumu vardır (Specker vd., 1994). Sağlıklı bir diyete, özellikle geleneksel bir Akdeniz diyetine bağlı kalmanın gözlemsel çalışmalarda depresyona karşı bir miktar koruma sağladığı ifade edilmektedir (Lassale vd., 2019). Bu durumun ortaya çıkmasında “yeme arzusu stres

tarafından uyarılır, ancak yemek yeme bu stresi azaltmak için hareket etmez” görüşü yatmaktadır (Robbins ve Fray, 1980). Bir başka ifadeyle insanlar stres karşısında daha fazla yeme arzusu içinde bulunabilirler. Ancak beslenme anında aldığımız yiyecekler kısmen bir etki gösterebilir ancak doğrudan stresi azaltmaz.

Mevsimlerin etkileri olarak adlandırılan ve finans literatüründe bu konuda birçok araştırma yapılan; finansal kararlardaki değişimlerin açıklandığı mevsimsel anomalilerin altında yatan sebep bireyin melatonin hormonundaki değişimi ve karbonhidrat özlemi olabilir.

Yapılan araştırmalarda sonbaharın sonlarında veya kışın başında duygu durum bozukluklarının görüldüğü ve bu durumun bahara kadar devam ettiği belirtilmiştir (Osborn vd., 2014). Hastalar, karbonhidrat açısından zengin yiyeceklere duyulan derin istekle birlikte depresyon nöbetlerinden şikâyet etmektedirler. Çok uyurlar ancak uykuları aralıktır, genellikle gün boyu uykulu olurlar. Karbonhidrat tutkunları arasındaki ruh hali dalgalanmalarına odaklandığında karbonhidrat tutkunlarının depresyona girmeye yüksek derecede duyarlılık gösterdiği görülmüştür (Christensen, 1997; Wurtman ve Wurtman, 1989). Aynı zamanda obez olan bireylerde genellikle daha fazla karbonhidrat tüketme sıklığının olduğu görülmektedir. Obezite ile depresyon arasında da anlamlı bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir. Obez olan bireylerin ilerleyen dönemlerde depresyona girme ihtimali daha fazla olduğu bildirilmektedir (Roberts vd., 2003). Tüm bu durumlar değerlendirildiğinde mevsimsel değişiklikler, karbonhidrat tutkusu, melatonin seviyesi, obezite ve depresyonun birbiriyle iç içe ve birbirini etkileyen unsurlar olduğu düşünülebilir.

Aynı miktarda karbonhidrat içeren farklı yiyeceklerin glikoz seviyelerinde farklılık oluşturduğu prensibine dayanan glisemik indeksini etkileyen birçok etmen bulunmaktadır. Bu etmenlere besinlerin tüketim hızı, besinlerdeki nişasta yapılarındaki farklılıklar, protein ve nişasta ilişkisi gibi durumlar örnek olarak gösterilebilir (Bıyıklı vd., 2017). Glisemik indeksi ile depresif semptomlarda pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Gangwisch vd., 2015). Bu durumdan hareketle glisemik indeksi yüksek olan yiyeceklerin tüketilmesi neticesinde bireylerin depresif belirtiler gösterebileceği sonucuna ulaşılabilir. Yine başka bir çalışmada glisemik indeksi ile depresyon arasında doğrudan bir ilişkinin varlığından söz edilemeyeceği ancak herhangi bir hastalığı olmayan bir grubun incelenmesi ve glisemik indekse maruz bırakılan ve bırakılmayan iki

grubun karşılaştırılması neticesinde, glisemik indekse maruz kalanların depresyon riskinin yüksek çıktığı söylenmektedir (Salari-Moghaddam vd., 2019).

Tip 1 diyabeti olan yani vücudunda hiç insülin üretilmeyen hastalar üzerinde yapılan çalışmalarda düşük glisemik indeksi olan hastaların mutluluklarında azalmaların görüldüğü; bununla beraber glisemik indeksin düşük olmasının depresyon ve anksiyete gibi duygu durum bozukluklarını ise artırdığı söylenmektedir (Gold vd., 1997; Strachan vd., 2000).

Kahvaltı alımının bilişsel performansı olumlu yönde etkilediği bunun yanında öğle yemeğini kaçırmamanın öğle yemeğinden sonraki dönem için gerçekleştirilen bilişsel performansın azalmasını önleyebileceği belirtilmektedir. Diğer bir ifadeyle kahvaltı yapmak bilişsel performansı pozitif yönde etkilerken, öğle öğününü atlamak öğleden sonrası için daha iyi bir bilişsel performans gösterilmesinde etkili olabilmektedir. Öğleden sonraki ufac atıştırma alımlarının ise bilişsel performansın azalmasını engelleyebileceği belirtilmektedir (Kanarek, 1997).

İyi beslenen çocuklarda kahvaltı alımının ihmal edilmesinin bilişsel performans üzerindeki etkileri tutarsız olsa da kahvaltıyı ihmal eden yetersiz beslenen çocuklarda zihinsel performans bozulmaktadır. Beslenme durumu çok zayıf olan çocuklarda ve ergenlerde vitamin, mineral ve antioksidanlardan oluşan mikro besin takviyesi ile zeka puanlarının bile iyileştirildiği belirtilmektedir (Bellisle, 2004). Kırsal bölgede yaşayan ergenlik dönemindeki ortalama yaşı 14 olan kızlarla ilgili yapılan çalışmada, araştırmaya katılan kızların %65'ten fazlasının kalsiyum, çinko ve folik asitlerinin eksik olduğu, yaklaşık %22'sinde anemi, %36'sının ise B1 vitamininin düşük olduğu bulunmuştur. Düşük kalsiyum seviyesi ile düşük demir alımının araştırmaya katılan kızlardaki psikolojik bozukluk görülme olasılıklarında anlamlı sonuçlar ortaya çıkardığı belirtilmektedir (Patil vd., 2018). Yaşlılar üzerinde yapılan çalışmada genel beslenme yoksunluğunun psikolojik etkileri araştırılmış; yaşlı yetişkinlerin protein ve enerjiden yoksun beslenmeleri neticesinde ruh hallerinin ve algılanan yaşam kalitesinin olumsuz yönde etkilendiği görülmüştür (Cederholm, 2003).

3.6. Duygusal Yeme Davranışı

İnsanlar kendisini kötü hissetmektense iyi hissetmeyi tercih eder. Olumsuz duyguları azaltmak ve ardından olumlu duyguları artırmak için kaygı, depresyon, öfke ve yalnızlık gibi bir dizi olumsuz duyguya tepki olarak yeme davranışı gösterirler. İşte bu yeme

davranışına duygusal yeme davranışı adı verilmektedir (Kemp vd., 2011). Diğer bir ifadeyle duygusal yeme davranışı genellikle anksiyete, depresyon, öfke ve yalnızlık gibi olumsuz duygularla başa çıkmaya tepki olarak bireyin yemek yemesi olarak tanımlanmaktadır (Faith vd., 1997; Kontinen vd., 2010). Obezite riskine yol açan anormal yeme davranışları arasında duygusal yeme, kontrolsüz yeme ve düşük bilişsel kısıtlama yer almaktadır. Duygusal yeme ile kontrolsüz yeme arasındaki temel fark duygusal yeme davranışı olumsuz duygular nedeniyle kişinin yediklerine engel olamaması iken kontrolsüz yeme davranışında durum dışsal tetikleyicinin etkisiyle tükettiği kişinin yiyecek miktarını kontrol edememesidir. Bilişsel yeme kısıtlamasının düşük olması ise bireylerin vücut ağırlıklarını kontrol edebilmek için kendine hâkim olamayarak gıda alımını kısıtlayamama durumudur. Obezitenin tedavisinde bireyin yeme davranışının değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir (Nevanperä vd., 2012).

Olumlu ve olumsuz duygular kişilerin yemek yemelerinde etkin rol oynamaktadır (Geliebter ve Aversa, 2003). Yapılan çalışmaya göre bireyler strese girdiğinde, deneklerin %81'inin iştahta bir değişiklik yaşadığı ve bunlardan %62'sinin ise stres altında iştahlarında artış olduğu belirlenmiştir. Stresli oldukları dönemlerde iştahı artmış deneklerin daha fazla tatlı yiyecekleri tercih ettikleri ve karışık yemek türlerini seçtikleri tespit edilmiştir. Yaygın olarak tüketilen tatlı yiyecekler tatlılar, çikolatalar, şekerlemeler, dondurmalar, kekler, taze veya konserve meyveler iken, yaygın olarak yenilen karışık yemekler ise hamburger veya sandviç arası etli ürünler, pizza, güveç, taco ve fast food olarak tercih edilmiştir (Kandiah vd., 2006).

Yapılan çalışmada stres faktörünün neden olduğu kortizol ve ghrelin değişikliklerinin duygusal ve duygusal olmayan yiyiciler arasında farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Duygusal yeme davranışı gösteren kişiler duygusal olmayan kişilere kıyasla yeme düzenlemesine katkıda bulunan kortizol ve bireyin ne zaman yemek yemeye başlayacağı ana karar veren ghrelin hormonlarında farklılıkların olduğu, duygusal yiyicilerin yemeklerden sonra ghrelin seviyelerinde bir düşüş göstermediği tespit edilmiştir. Ayrıca açlığın stres etkisi altında bulunan kadınlar için daha fazla gıda alımıyla ilişkili olduğu bildirilmiştir (Raspopow vd., 2014).

Depresif belirtiler ile vücut kitle indeksi arasında duygusal yeme davranışının aracılık etkisinin olup olmadığını tespit etmek ve depresyon belirtilerinin duygusal yeme davranışı ve vücut kitle indeksi üzerindeki etkisini belirlemek için yapılan çalışmada depresif belirtilerin hem kadınlar hem de erkeklerdeki duygusal yeme davranışı ile ilişkili

olduğu bildirilmiştir. Duygusal yeme davranışı vücut kitle indeksi ile ilişkilidir. Aynı zamanda duygusal yeme davranışı depresif belirtiler ile vücut kitle indeksi arasında aracılık etkisine sahiptir (Lazarevich vd., 2016).

Duygusal yeme davranışı gösteren kişiler tatlı ve karışık yiyeceklere karşı koyamadıkları için bu durumun bireylerin ağırlıklarında artışa neden olabileceği düşünölmektedir (Koenders ve van Strien, 2011). Duygusal yemenin depresyon ile bireyin 7 yıllık süredeki vücut kitle indeksi ve bel çevresindeki artışta etkisinin olup olmadığının incelendiği 3735 kişi üzerinde geręekleřtirilen çalışmada depresyon ve duygusal yemenin pozitif yönde ilişkili olduğu ve her iki durumunda vücut kitle indeksinde, bel çevresinde 7 yıllık süreçte daha yüksek artış gösterdiği belirtilmektedir (Konttinen vd., 2019). Kişilerin kilo verdikten sonra kilo kaybını koruyabilmeleri oldukça zordur. Bu durumla başa çıkmak için bireylerin olumsuz duygulara ve strese maruz kalmaması önemlidir (Elfhag ve Rössner, 2005).

3.7. Yeme Bozuklukları

Yeme bozuklukları yaklaşık yüzyıldır bilinmektedir. Ancak yeme bozuklukları 1980'lerden sonra daha çok araştırılmış ve incelenmiş bir psikiyatrik hastalıktır. Genel adı yeme bozukluğu olarak tanımlanan bu psikiyatrik hastalıkların en başında blumiya nervoza, anoreksiya nevroza ve atipik yeme bozuklukları gelmektedir (Gürdal, 1999; Vardar ve Erzengin, 2011). Bu hastalıkların yanında 2013 yılında yeme bozukluklarının tanısının konulması için yayınlanan kitapta ruminasyon bozukluğu (geri çıkarma bozukluğu), pika sendromu (besleyici değerı olmayan yiyeceklerin aşırı tüketilmesi), kısıtlayıcı gıda alımı bozukluğu, tıkanırcasına yeme bozukluğu şeklinde ayrıca atipik yeme bozuklukları çeşitlendirilmiştir (Association, 2013).

Anoreksiya nervoza sendromunun literatürde tanımlanması 19. yüzyılın sonlarını bulmuştur. Hastalığın adlandırıldığı dönemde bulunan klinik özellikler ile günümüzdeki hastalarda var olan özellikler arasında oldukça benzer durumlar vardır. Anoreksiya nervoza Yunancada "iştah kaybı" demektir. Kişinin yemeği reddederek sonucunda aşırı kilo kaybı yaşamasıdır (Öyekçin ve şahin, 2011).

Anoreksiya tanısı konulabilmesi için bireyin yaş ve boy açısından önemli ölçüde zayıf olması gerekir. Tüm bireyler için oluşturulabilecek kilo kaybı standardını belirlemek mümkün olmasa da vücut kitle indeksinin 18,5'un altında olması yetişkinler için normalin alt sınırı olarak kabul edilmektedir. Anoreksiya nervozalı bireyler kilo alıp almamaya

aşırı reaksiyon gösterirler. Kişinin kilosu yarım kilo kadar artsa bile yoğun bir şekilde sıkıntı hissedebilir. Anoreksiya nervozanın iki tipi vardır. Birinci tipinde birey gıda alımı ile ilgili aşırı kısıtlayıcı bir tavır sergilerken, ikinci tipinde birey tıka basa yiyecek şekilde gıda alımı gerçekleştirir ve peşinden çıkartma evresi yaşar (Glasofer vd., 2015).

Yeme bozukluğu olduğu düşünülen hastaya anoreksiya nervoza tanısının konulabilmesi için bazı tanı ölçütleri geliştirilmiştir. Hastanın ergenlik döneminde olduğu durumda beklenen durumla karşılaştırıldığında yeterli ölçüde kilo alamaması, kişinin kendini kusturması, diyare olmak için ilaçları kullanması, bireyin şişmanlamaktan çok korkması ve kendini şişmanlatacağını düşünülen yiyeceklerden uzak durulması, vücut ağırlığına ve vücudunun biçimine kişinin aşırı önem verilmesi gösterilmektedir (Edition, 2013; Gürdal, 1999).

Blumiya nervoza da anoreksiya nervozada olduğu gibi bireyin vücut ağırlığını kontrol etmeye çalışmasıdır. Blumiya nervoza hastalarının vücut ağırlıklarının anoreksiya nervozadan farklı olarak normalin altında olmadığı görülmektedir. Blumiya nervozalı hastaların kendilerini yemek yeme konusunda durduramadıkları, kısa bir zaman içinde çok yüksek kalorili yiyecekleri tükettikleri görülmektedir. Bireyler bu yeme davranışını sergilediklerinde psikolojik olarak rahatlama duygusunu yaşarlar. Kısa bir zaman sonra yedikleri yüzünden aşırı kilo alacaklarını ve aslında o yiyecekleri tüketmemeleri gerektiğini düşünürler. Almış oldukları kalorileri vücutlarından atabilmek için kusma eylemini gerçekleştirirler. Bunun yanında metabolizmalarının hızlı çalışmasını sağlayacak kabızlık gideren ilaç ya da bitkisel ürünler kullanabilirler. Ayrıca hastaların kalori harcamak için aşırı egzersiz yaptıkları da görülmektedir. (Erbay ve Seçkin, 2016; Fairburn ve Brownell, 2005). Blumiya nervoza daha çok genç kadınların %1 ila %3'ünü etkilemektedir (Ertan, 2008).

Blumiya nervozalı hastalara tanı konulabilmesi için bireyde karşı koyamadığı bir yeme isteği olması beklenir. Bununla beraber kişinin kalori yakmak için yoğun enerji harcaması, istemli ya da istemsiz kusma refleksi göstermesi, müshil veya iştahın baskılanmasını sağlayan ilaçları kullanması ve hatta insülin tedavisi gören hastaların insülin almayı reddetmesi bile görülebilmektedir. Blumiya nervoza hastası olan kişide ciddi boyutlarda şişmanlama korkusu bulunmaktadır. Blumiya nervoza kusma olan ve kusma olmayan şeklinde iki tip olarak karşımıza çıkmaktadır. Tanı konulurken hangi tipte bir hastalık olduğu da belirtilmelidir (Edition, 2013; Gürdal, 1999; Yücel, 2009).

Atipik yeme bozukluğunun var olduğu bildirilen hastaların belirtileri ne anoreksiya nervoza ne de blumiya nervoza ait kriterleri karşılamaktadır. Anoreksiya ya da blumiya nervoza tanısı konulabilmesi için daha önce ifade edildiği gibi çok ciddi belirtilerin olması beklenir. Ancak yeme bozukluğu olan kişilerin anoreksiya ve blumiyadaki ciddi belirtileri göstermedikleri durumlarda atipik yeme bozukluğunun varlığından bahsedilmektedir. Yani yeme bozukluğu tanımını karşılayan ancak anoreksiya nervoza veya blumiya nervoza kriterlerini karşılamayan koşulların olduğu durumlarda atipik yeme bozukluğunun varlığından bahsedilebilmektedir. Yapılan çalışmada yeme bozukluğu olduğu düşünülen 80 hasta incelenmiş bunların sadece 45 tanesinin anoreksiya ve blumiya nervozalı olduğu 35 kişinin ise atipik yeme bozukluğu olduğu bulunmuştur (Fairburn ve Brownell, 2005; Mitrany, 1992). Yapılan başka bir çalışmada 531 hastanın % 14'ünde anoreksiya nervoza, % 38'inde blumiya nervoza, % 42'sinde ise atipik yeme bozukluğu olduğu belirtilmektedir (Millar, 1998). Bu çalışmalarda atipik yeme bozukluğu oranının anoreksiya ve blumiya hastalarının oranından daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde atipik yeme bozukluğunun en az anoreksiya ve blumiya nervoza kadar önemli olduğu belirtilebilir. Atipik yeme bozukluğu tanısı konması için aranılan kriterler arasında kişinin normal kiloda olması ama bunun yanında anoreksiya nervoza hastalarındaki normal kiloda olamamak haricindeki tüm kriterleri karşılıyor olması, kişinin blumiya nervozadaki gibi tıknırcasına yemek yeme eyleminin oldukça seyrek olması buna karşın blumiya nervoza tanısındaki tüm belirtileri göstermesi, kadınlardaki düzenli adet görme harici anoreksiya nervozadaki tüm belirtilerin gözükmesi, normal vücut ağırlığı olan birisi olmasına rağmen bireyin az miktarda yemek yemesi ve almış olduğu kaloriyi tüketmek için faaliyetlerde bulunulması gibi belirtilere bakılmaktadır (Association, 2013; Fairburn ve Brownell, 2005).

3.8. Yeme Bozuklukları, Karar Verme Durumu ve Risk Alma Davranışları

Dürtüsellik genel anlamda bireyin davranışlarına belirli bir sınır koymasında sorun yaşamasıdır. Başka bir ifade ile istenmeyen sonuçlara yol açabilecek davranış olarak tanımlanmıştır. Riskli ya da olumsuz sonuçların gerçekleşebileceği durumlar için uygun değildir (Barkley, 1997). Dürtüsellik çeşitli alt kategorilerinin bileşiminden oluşmakla birlikte riskli kararlar verme bu alt kategorilerden biridir (Howard vd., 2018).

Yeme bozuklukları, risk algısı ve karar verme süreçleri üzerine yapılan çalışmalar genellikle blumiya nervoza ve anoreksiya nervoza tanısı konmuş hastalar üzerinde yapılmıştır. Bu hastalık tanısı konan kişilerin risk algılarını ölçmek için genellikle Iowa

kumar testi kullanılmıştır. Yapılan çalışmalarda 1994 yılında Bechara ve arkadaşlarının geliştirdiği lowa kumar testi uygulanmıştır. (Bechara vd., 1994). Başlangıçta 1994 yılında geliştirilen lowa kumar testi, karar vermede kullanılan en yaygın deneysel ölçülerden biri olmuştur (Dunn vd., 2006). Bu hastalıkları olan kişilerin dürtü kontrolü ile ilgili sorunları olduğu bazı çalışmalar bulunsa da (Newton vd., 1993) bazı çalışmalarda sağlıklı bireyler ile karşılaştırıldığında herhangi bir fark bulunamamıştır (Southgate vd., 2008).

Yeme bozukluğu olan kişilerin sağlıklı bireylerle karşılaştırıldığında hasta olanların daha yüksek riskli kararlar verdikleri ve bu kişilerin riskli varlıklara yatırım yapma konusunda oldukça kötü performans gösterdikleri bulunmuştur (Boeka ve Lokken, 2006; Brogan vd., 2010; Cavedini vd., 2004; Chan vd., 2014; Liao vd., 2009; Tchanturia vd., 2007).

Çalışmada kontrol grubu ve uygulama grubu olarak 20'şer kişilik iki grup oluşturulmuştur. Çalışmanın konusu blumiya nervozalı kadınların lowa kumar testindeki kararlarındaki durumunu tespit etmektir. Lowa kumar testi görevi uygulanmış bu çalışma sonucunda blumiya nervozalı grubun kontrol grubuna göre anlamlı olarak kötü performans gösterdiği belirtilmektedir. Elde edilen bulgulara göre blumiya nervozalı bireylerin karar verme açıklarının varlığına dair kanıtların olduğu bildirilmektedir (Boeka ve Lokken, 2006).

Anoreksiyalı ve blumiya nervozalı bireylerde karar verme bozukluklarının altında yatan süreçler incelenmiştir. Bu hastaların finansal risk performansları lowa kumar testi ile ölçülmüştür. Lowa kumar testi performansları anoreksiyalı bireylerde bozulmuş hafıza fonksiyonlarıyla ve ceza duyarlılığıyla, blumiya nervozalı bireylerin ise cezaya karşı aşırı duyarlılık gösterdiği hipotezi ile ortaya çıkarılmıştır. Lowa kumar testi 94 anoreksiyalı, 63 Blumiya nervozalı ve 67 sağlıklı toplam 224 bireye uygulanmıştır. Anoreksiyalı bireyler sağlıklı bireylere göre marjinal olarak bozulan lowa kumar testi performansı göstermiştir. Performansları hafıza fonksiyonlarındaki bozukluklarla karakterize edilmiştir. Blumiya nervozalı bireylerde sağlıklı bireylere göre önemli ölçüde bozulmuş lowa kumar testi performansı bulunmuştur. Kayıplara karşılık kazançlara sağlıklı bireylerden daha fazla görece duyarlılık göstermişlerdir. Anoreksiyalı bireylerin hafıza fonksiyonları vücut kitle indeksi ile pozitif korelasyon göstermiştir. Bu bulgular neticesinde anoreksiyalı bireylerin karar vermesindeki bozulmanın hafıza işlemlerini bozabileceği blumiya nervozalı olan kişilerin ise ödül ve ceza hassasiyetini değiştirebileceği düşünülmektedir (Chan vd., 2014).

Blumiya ve anoreksiya nervoza teşhisi konulan hastalarda lowa kumar görevi kullanılarak karar verme davranışları araştırılmıştır. Çalışmaya 26 blumiya nervoza hastası, 51 sağlıklı birey ve 29 anoreksiyalı hasta katılmıştır. Bulgular sonucunda blumiya nervoza teşhisi konulan hastalar lowa kumar testindeki performanslarının düşük olduğu belirtilmektedir (Liao vd., 2009).

Anoreksiyalı 59 hasta ve 82 kontrol deneyi kullanılarak yapılan çalışmada anoreksiyalı bireylerin gerçek hayattaki karar verme süreçlerini yansıtması amacıyla lowa kumar testi uygulanmıştır. Anoreksiyalı bireylerde karar verme eksikliği olduğu doğrulanmıştır. Kumar görevindeki düşük performansın sadece açlığın bir sonucu olmadığı bireyin diğer kişisel özellikleri ile de bağlantılı olduğu bulunmuştur (Cavedini vd., 2004).

Anoreksiyalı ve blumiya nervozalı bireylerin karar verme süreçlerini ölçmek için cilt iletkenlik testleri kullanılmaktadır. (Skin conductance responses) SCR derinin elektrik geçirgenliğine göre verdiği tepkinin ölçülmesidir. Bunu ölçmek için 5 voltluk elektrikli çalışan bir cihaz işaret ve orta parmağa bağlanır. Kişi heyecanlandığında elektrik geçirgenliğinde değişiklik gösterir. Lowa kumar testi öncesinde SCR ölçümü başlar. Kişi test esnasında her kart seçtiğinde kayıp ya da kazanç anındaki SCR değerleri ölçülür. Yapılan çalışmalarda Blumiya nervozalı hastalarda iletkenlik ölçümünde azalma görülmemiştir. Anoreksiyalı bireylerde belirgin oranda cilt iletkenlik ölçümü azalmıştır (Liao vd., 2009).

Bu alanda yapılan bir başka çalışmada ise anoreksiya nervozalı hastalardaki ve anoreksiya nervozası iyileşen kişilerdeki karar verme yeteneğinin bozulup bozulmadığı ve karar vermedeki herhangi bir bozulmanın cilt iletkenliğindeki değişimler ile ilişkili olup olmadığını belirlenmesi amaçlanmıştır. Anoreksiya nervozalı 29, sağlıklı 29 ve anoreksiya nervozası iyileşen 14 bireye lowa kumar testi ve cilt iletkenlik testi uygulanmıştır. Anoreksiya nervozalı hastalar kumar testinde sağlıklı bireylere ve anoreksiya nervozası iyileşen bireylere göre daha düşük performans göstermiştir. Anoreksiya nervozası iyileşmiş bireylerin lowa kumar testi performansı ve SCR'si sağlıklı bireylerden farklı çıkmamıştır. Karar verme yeteneği anoreksiya nervozalı hastalarda bozulmuştur ve anoreksiya nervozalı hastalar önemli belirgin oranda cilt iletkenlik ölçümü azaldığı doğrulanmıştır. Bunların hiçbirisi iyileşmiş anoreksiya nervozalı hastalarda rastlanmamıştır. (Tchanturia vd., 2007)

3.9. Açlık-Tokluk, Obezite ve Kolesterolün Karar Verme Durumu- Risk Alma Davranışlarındaki Farklı Yansımaları

Açlık davranışlar üzerinde çok büyük bir etkiye sahiptir. Açlığın genellikle dürtüsel davranışlar ve bilişsel performanslar üzerindeki etkileri araştırılıp ispatlanmıştır. Açlık ile ilgili yapılan çalışmalarda katılımcılar genellikle ya yiyecek kokusu gibi dış uyarıcılara maruz bırakılmakta ya da belirli bir süre yemek yememeleri istenmektedir. Her iki durumda da katılımcıların bilişsel performanslarında farklılıklar olduğu görülmüştür. Açlığın hem genel risk seviyesinde belirleyici etkenlerden olduğu hem de finansal riski etkilediği belirlenmiştir. Yine de, açlığın risk alma davranışını nasıl etkilediği belirsizliğini korumaktadır (Festjens vd., 2018). İnsanlar, belirsizlik altında ekonomik karar verme sırasında rasyonaliteden önemli ölçüde sapma gösterirler. Ancak bu belirsizlik anında bireylerin içinde buldukları ortam ya da uyarıcılar tercih anında farklı etkiler oluşturabilir. Kesin kazanç ya da kumar görevinden birini seçme aşamasında; caydırıcı ve iştah açıcı tesadüfi uyarıcılar bireylerin tercihlerini değiştirebilmektedir (Guitart-Masip vd., 2010).

Yasalar hakimlerin karar verirken uyguladıkları kararları rasyonel yasal nedenlere dayandığını iddia etmektedir. Oysa hukuk alanındaki realistler yasal nedenlerin rasyonel olarak uygulanmasının hakimlerin kararlarını yeterince açıklamadığını psikolojik politik ve sosyal faktörlerin yargı kararlarını etkilediğini savunmaktadır. Hakimlerin verdiği şartlı tahliye kararları ile günlük yemek molaları arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada hâkimin günlük yemek molaları kaydedilmiş ve yemek molalarına göre üç ayrı karar oturumu oluşturulmuştur. Her karar oturumunda olumlu kararların yüzdesinin %65'ten neredeyse sıfıra düştüğünü ve bir aradan sonra aniden tekrar %65 seviyelerine çıktığı gözlemlenmiştir. Çalışmada sadece dinlenme ya da yemek yemenin hâkimin kararlarını etkileyebileceği söylenemese de hâkimlerin molalar dan sonra kararları verirken olumlu kararlarında belirgin bir şekilde değişim görülmüştür (Danziger vd., 2011). Daniel Kahneman hızlı ve yavaş düşünme adlı kitabında bu durumu yargıçların yorgun ve aç olmalarına bağlı olarak tahliye taleplerini reddettiklerini ileri sürmektedir (Kahneman, 2017). Şartlı tahliye gibi önemli bir konu eğer bireyin metabolizmasından etkilenebiliyorsa bireylerin ister yönetici vasfı ile yürüttükleri işlerde olsun ister kişisel durumları ile ilgili aldıkları kararlarda olsun alınacak birçok karar da metabolizmasının etkisi altında kalması olasıdır.

Son dönemde yapılan bir çalışmada yüksek finansal stresin daha düşük sebze, meyve, lif ve kalsiyum alımı ile ilişkili olduğu buna karşın şekerli içeceklerden daha yüksek ilave şeker alımı ve daha yüksek diyet risk puanına neden olduğu bulunmuştur. Öğrencilerin istenmeyen beslenme davranışlarını azaltmak için hem finansal yönetim eğitimi almaları gerektiği hem de uyku eğitimi hizmetlerinden yararlanabilecekleri tavsiye edilmektedir (Du vd., 2021).

Obezite ya da çok zayıf olma durumu doğrudan yeme bozukluğu olarak kabul edilemez. Obezite fazla vücut yağına işaret eder ve psikolojik değil genel bir tıbbi durum olarak görülmektedir. Obezite kültürel, çevresel ve doğuştan gelen biyolojik faktörlerden etkilenen heterojen bir durumdur (Addoum vd., 2017; Glasofer vd., 2015). Bununla beraber kişilerin beslenme alışkanlıklarını değiştirdiklerinde normal vücut ağırlığına doğru bir yönelimin olduğunu gösteren çalışmalar mevcuttur (Kastorini vd., 2010; Panagiotakos vd., 2006; Schröder, 2007; Schröder vd., 2004).

Obezitenin ve adipozitenin (deri altında aşırı yağlanmanın) bilişsel performans ve karar verme üzerinde olumsuz etkilerinin olduğu yapılan çalışmalarda belirlenmiştir. Çocuklar üzerinde yapılan bir çalışmada vücut kitle indeksi yüksek ve vücuttaki yağ oranı fazla olan çocukların bilgisayar ortamında gerçekleştirilen git/gitme görevlerinde düşük performans gösterdikleri belirlenmiştir. Aynı zamanda vücut kitle indeksindeki yükseklik ve yağ kütleindeki fazlalık çocuklardaki düşük akademik başarı ile de ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular adipozitenin, ergenlik öncesi çocuklarda bilişsel kontrol ile olumsuz yönde ve belirgin bir şekilde ilişkili olduğunu bize göstermektedir (Kamijo vd., 2012). Obez olan kadınların zayıf olanlara kıyasla Iowa Kumar görevinde gelecekteki parasal ödüllere karşı daha duyarsız kaldığı ancak erkeklerde bu durumun gerçekleşmediği ifade edilmektedir. Bu durum obezitenin erkek ve kadınlarda finansal risk açısından ayrı ayrı değerlendirilmesi gereken bir durum olabileceği sinyalini vermektedir (Horstmann vd., 2011). Yalnızca ergen kızlar üzerinde yapılan başka bir çalışmada; zayıf ve obez olan kızlara 4 ila 6 saat boyunca aç kaldıktan sonra yiyecek resimleri gösterilmiş ve kızların iştah açıcı yiyeceklere karşı tepkileri görüntülenmiştir. Vücut kitle indeksi yüksek olan ergen kızların iştah açıcı yiyeceklere daha hızlı tepki verdikleri ve vücut kitle indeksi ile aç kalma süresi arasında pozitif yönde ilişki olduğu bulunmuştur. Bu durumdan hareketle dürtüsellik ile vücut kitle indeksinin de pozitif yönlü bir ilişki içinde olduğu kanıtlanmıştır (Batterink vd., 2010). Benzer şekilde obez kadınlar üzerinde yapılan çalışmada yine obez kadınların daha dürtüsel davrandıkları belirtilmektedir (Nederkoorn vd., 2006). Öte

yandan obez bireylerin zayıflara kıyasla gelecekteki parasal ödüllerden ziyade hemen elde edilebilen parasal ödüller karşı daha istekli olmaları obezitenin bir yansıması olarak değerlendirilmiştir (Simmank vd., 2015).

Hayvanlar ve insanlar üzerine yapılan çalışmalarda açlık durumunda daha fazla risk alındığı ortaya konulmuştur (Brogan vd., 2010; Nederkoorn vd., 2006; Symmonds vd., 2010). Bu çalışmalarda bulunan sonuca göre dürtüsel olarak yemek yeme ve risk almaya yönelik diğer kararların altında yatan sebebin metabolizmanın durumuna bağlı olarak gelişen sinyallerin sinirsel aktivasyonu değiştirmesi gösterilmektedir. Sinirsel aktivasyonlar üzerinde hipokampusun önemli bir etkisi bulunmaktadır. Hipokampus hareketlerin davranış biçimine dönüşmesinde önemli etkiye sahip olan ve beynin alt kısmında yer alan deniz atına benzeyen bölgedir. Hipokampusun ghrelin ve leptin hormonlarının etkisiyle değiştirilebildiği tespit edilmiştir (Diano vd., 2006; Harvey vd., 2006).

İnsanların para arzusu yiyecek arzusunun modern bir türevidir olduğu savunulmuştur. Riskli karar vermeyi etkileyebilecek birçok unsur olmakla birlikte özellikle son yıllarda aç kalmanın performans üzerindeki etkisine büyük ilgi gösterilmiştir (Benau vd., 2014; Fessler, 2003). Uzun süreli açlık ile dürtü davranışlarındaki değişiklikler ilişkilendirilmiştir (Fessler, 2003). Açlık durumu ile finansal kaynaklara olan arzunun arttığının tespit edildiği çalışmada 3 adet farklı çalışma grubu oluşturulmuştur. İlk grupta aç olan insanların tok olanlara göre bağış kurumlarına yatırım yapma olasılıklarının daha düşük olduğu görülmüştür. İkinci durumda yemek kokusu olan bir ortamdaki katılımcıların koku olmayan odadaki katılımcılara göre bağış kurumlarına daha az para teklifinde buldukları belirlenmiştir. Üçüncü ve son durumda ise gıda alımı engellenmeyen katılımcılar arasında para arzusunun katılımcıların gıda testinde yedikleri şekerleme miktarını etkilediği belirlenmiştir (Briers vd., 2006).

Önceki araştırmalarda sağlıklı bireylerin kısa süreli aç kalmasının riskli karar almadaki durumları ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Kısa süreli aç kalmanın 4 dürtüsellik türü üzerindeki etkisi incelenmek için sağlıklı bireyler kullanılarak deneysel bir çalışma yapılmıştır. Sağlıklı bireyler bir kez 20 saat aç bırakıldığında, bir kez de tokken test yapılmıştır. Riskli karar verme için açlık ve tokluk seansları arasında performans açısından önemli bir fark bulunamamıştır (Howard vd., 2018).

Mahrum kalmanın insani karar vermedeki sistematik etkileri çeşitli ödül türlerinde incelenmiştir. Para, gıda ve su ödülleri üzerindeki risk durumlarının metabolik

durumlardaki etkisiyle değişip değişmediği araştırılmıştır. Elde edilen bulgular da ortalama olarak insanlar aç kaldıkları durumlarda daha fazla risk iştahı gösterdikleri tok olduklarında ise riskten kaçınma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (Levy vd., 2013). Bu çalışmaya paralel olarak obez bireyler daha çabuk acıktıkları için bu bireylerde daha fazla risk arayışı olabileceği öngörülmektedir. Diyet yapan kişileine ghrelin seviyelerinde bir artış yaşanması durumunda ya da mide küçültme ameliyatı gibi cerrahi işlemler neticesinde, bu durumun bireylerin karar verme sürecine etkilerinin olabileceği belirtilmiştir (Symmonds vd., 2010).

Obez ve fazla kilolu bireylerin yürütücü işlev performanslarına bakılan çalışmada 4904 obez ve aşırı kilolu katılımcı yer almıştır. Obez katılımcıların öncelikli olarak karar verme, idrak edememe, bilişsel esneklik (alternatif yolların seçilememesi) işlevleri ile ilgili geniş bozukluklar gösterdiği bulunmuştur. Bunun yanı sıra aşırı kilolu katılımcılar idrak edememekte ve çalışma belleğinde önemli eksiklikler göstermektedir (Yang vd., 2018).

Kolesterol seviyesindeki artış ile davranışsal dürtüsellik göstergesi arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde kolesterol seviyesi arttıkça katılımcıların hedef dışı uyaranlara verilen yanıtları tutma yeteneğinin azaldığı ve hedefleri hedef olmayanlardan ayırt edemedikleri bulunmuştur (Gendle, M. H., Glazer, K. S., Olszewski, E. A., ve Novak, 2011).

Yapılan önceki çalışmalarda yağ alımı ve kolesterol seviyelerinin hem insanların hem de hayvanların davranışlarındaki değişiklikler ile ilişkili olduğunu bunun yanında yağ alımının bilişsel işlevselliği etkileyebileceği desteklenmektedir (Kaplan vd., 1991; Reitan ve Shipley, 1963). Mevcut bulgular kolesterol değerleri ile bilişsel etkinlik arasında bir ilişki olduğunu bildirmektedir. Erkek deneklere göre kadınlarda bu ilişki doğrusal ve daha tutarlı sonuçlar vermektedir. Yapılan çalışmada kolesterol bir takım diyet ve ilaçlarla düşürülmemiş düşük kolesterolü olan kişilerle çalışma yapılmıştır. Kolesterol seviyesinin büyük ölçüde genetik faktörleri yansıttığının bilindiği vurgulanmaktadır. Çalışmada kolesterol seviyesini düşürme girişiminin nöral işlevselliği etkileyebileceği, diyetten elde edilen yağ asitlerinin sinir sistemi kompozisyonunu ve fonksiyonunu değiştirdiği düşünülmektedir (Benton, 1995).

Kolesterol seviyesi ile risk alma durumu arasındaki ilişkinin tespiti üzerine yapılan çalışmada, düşük kolesterol düzeyleri ile Iowa Kumar görevindeki performanslar arasındaki ilişki standart bir karar alma ölçüsü olarak incelenmiştir. Toplam kolesterol

140'ın altında olanlar 140'ın üstünde olanlardan önemli ölçüde kötü performans göstermiştir. Düşük kolesterole sahip bireyler artan ve öngörülemeyen kayıplara mahkûm olmalarına rağmen görevdeki uyarıcıları tercih etmeye devam etmişlerdir. Bu durum toplam kolesterolü 140'ın altında olanların kararsızlık durumu ve artan davranışsal dürtüsellik gibi önemli bozukluklar ile ilişkili olduğunu göstermektedir. Olumsuz bilişsel ve davranışsal sonuçlar çok düşük toplam kolesterol seviyesi ile ilişkilendirilebilir (Gendle vd., 2015).

BÖLÜM 4: BESLENME ALIŞKANLIKLARINDAKİ DEĞİŞİKLİĞİN, DUYGUSAL YEME DAVRANIŞININ VE VÜCUT KİTLE İNDEKSİNİN FİNANSAL RİSK İŞTAHI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ TESPİT ETMEK ÜZERİNE ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Finansal alanda 1950’li yıllardan itibaren her ne kadar psikolojinin etkileri incelenmeye başlanmış olsa da Daniel Kahneman ve Tversky ile 1970’lerden sonra davranışsal finans kavramı literatürde sıklıkla araştırmalara konu olmaktadır. Yatırımcıların finansal kararlar verirken rasyonel kararlardan uzaklaşmaları ve neticede irrasyonel kararlar vermelerine neden olan durumların başında; yatırım yapmayı düşündükleri finansal araçlarla ilgili bireylerin risk algılarındaki farklılıkların geldiği bilinmektedir. Yatırımcıların finansal risk alma davranışı günümüzde hala tam anlamıyla tüm detayları ile açıklanamamıştır. Bu durumun altında yatan temel sebep, davranışların birçok farklı prensipten etkilenmesidir. Literatürde risk alma davranışını etkilediği düşünülen yaş, eğitim, gelir, cinsiyet gibi demografik faktörlerin yanında biyolojik, kalıtsal, ruhsal, çevresel etmenlerin varlıkları araştırılmıştır. Tez çalışmasında Halé Sofia Schatz’ın “ne yersen aslında osun” sloganından hareketle hormon, ruhsal durum, kan şekeri, sinir sistemi gibi bedenimizdeki birçok mekanizma ile ilişkili olan beslenmenin finansal risk alma davranışı ile ilişkisi incelenmiştir. Bu kapsamda literatürde finansal risk alma davranışını etkileyen faktörler arasında beslenme alışkanlıklarının, duygusal yeme davranışının ve vücut kitle indeksinin bir rol üstlenip üstlenmediği araştırılmıştır. Beslenme alışkanlığı ile risk alma davranışının birlikte incelenmek istenmesinin nedeni; finansal risk alma davranışının altında yatan ve literatürde daha önce birçok farklı sebep gösterilmesine rağmen asıl kaynak olan beslenme alışkanlıklarına odaklanan çalışmalara rastlanılmamış olmasıdır. Bu bağlamda finansal risk alma davranışını etkilediği tespit edilen hormon, ruhsal durum, kan şekeri gibi faktörleri etkileyen esas unsura yani beslenme alışkanlıklarına odaklanılmıştır. Finansal risk iştahı ile beslenme alışkanlıklarının arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Beslenme alışkanlıkları kişinin yaşamını sürdürebilmek için alelade karnını doyurması değildir. Yeterli ve dengeli beslenme alışkanlıklarının sağlık açısından önemi günümüzde

fazlasıyla değer bulmakta ve vurgulanmaktadır. Bireyin yeterli ve dengeli beslenme alışkanlığı gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla literatürde sıklıkla Akdeniz Diyet Kalite İndeksi (KİDMED) kullanılmıştır. Bu şekilde kişilerin Akdeniz tipi beslenme alışkanlığına ne kadar uygun beslendikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Akdeniz tipi beslenme alışkanlığının diyabet, obeziteyi, ruhsal durumu ve kardiyovasküler hastalıkları önlediği tespit edildiğinden bu yeme davranışını gösteren bireylerin yeterli ve dengeli beslendikleri belirtilmektedir (Baysal, 1996) . Akdeniz tipi yeme alışkanlığı olan kişilerin sağlıklı beslendikleri tespit edildiğinden, çalışmada beslenme alışkanlıklarındaki farklılığın finansal risk alma davranışı üzerindeki etkilerini belirlemek için Akdeniz Diyet Kalite İndeksi (KIDMED) kullanılmıştır.

Duygusal yeme davranışı bireyin kendine hâkim olamayarak yeme davranışı göstermesidir. Aldıkları besinler söz konusu olduğunda kendini kontrol edemeyen bireylerin; finansal kararlar alırken de kontrol ve denetleme mekanizması işlevsiz kalabilir. Bu düşünceden hareketle duygusal yeme davranışı gösteren bireylerin finansal risk alma davranışlarında da rasyonellikten uzaklaşacakları ve irrasyonel kararlar verebilecekleri düşünülebilir. Bu durumu tespit etmek amacıyla bireyin duygusal yeme davranışı ile finansal risk iştahı üzerinde oluşturabileceği farklılıklar ve ilişki analiz edilmektedir.

Vücut kitle indeksi Dünya Sağlık Örgütünün belirlediği kriterlere göre hesaplanmakta ve bireyin vücut ağırlığının boyu ile kıyaslanması neticesinde kişiler zayıf, normal, kilolu ve obez olarak sınıflandırılmaktadır. Obez olan bireylerin kendilerini kontrol etmekte güçlük çektikleri bunun yanında karar verme, idrak edememe ve bilişsel esneklik söz konusu olduğunda obez olan bireylerin sorunlarla karşılaştıkları önceki çalışmalarda tespit edilmiştir. Obez olan bireylerdeki karar verme ve idrak edememe sorunlarının varlığı; obez ya da kilolu bireylerdeki finansal risk alma iştahının diğer bireylere göre farklılık gösterebileceği düşünülmektedir. Bu nedenle vücut kitle indeksinin finansal risk alma davranışı ile olan ilişkisini tespit etmek amacıyla bireylerin vücut kitle indeksleri araştırmaya dahil edilmiştir.

Bireylerin finansal risk alma davranışlarının beslenme alışkanlıkları, duygusal yeme davranışı ve vücut kitle indeksi ile olan ilişkisini tespit etmek için yapılan bu çalışmanın amaçları özet olarak şu şekilde ifade edilebilir:

- Bireysel yatırımcıların Akdeniz Kalite İndeksine göre beslenenler ile beslenmeyenlerin finansal risk iştahı arasındaki farkları belirlemek,
- Bireysel yatırımcılardan duygusal yeme davranışı gösterenler ile göstermeyenlerin finansal risk iştahı arasındaki farkları belirlemek,
- Vücut kitle indeksine göre obez, kilolu ve zayıf olanların finansal risk iştahı arasındaki farkları belirlemek,
- Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenmenin finansal risk iştahı üzerinde etkisini belirlemek,
- Duygusal yeme davranışına göre beslenmenin finansal risk iştahı üzerindeki etkisini belirlemek,
- Vücut kitle indeksinin finansal risk iştahı üzerinde etkisini belirlemek,
- Demografik özelliklerine göre finansal risk iştahını belirlemek olarak belirlenmiştir.
- Lojistik regresyon analizi ile bireylerin finansal risk iştahını tahmin etmek.

4.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın uygulama kısmında belirlenen amaçların ortaya çıkarılabilmesi için nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nicel yönelimli sosyal bilim araştırmalarında birçok farklı araştırma deseni kullanılabilir. Tarama araştırması, korelasyon araştırması, deneysel araştırma, meta analizi araştırmaları nicel araştırma desenleri arasında gösterilmektedir. Nicel araştırma desenlerinden tarama araştırmaları çalışmada kullanılmıştır. Tarama araştırmaları ya da anket tipi araştırma desenleri sosyal bilimlerde en çok kullanılan araştırma desenleridir. Kişilerin belirli konulardaki tutum , inanç, görüş, davranış, beklenti ve özelliklerini anketler yardımı ile tespit etmeyi amaçlayan araştırmalara tarama araştırmaları denmektedir (Doğanay Ahmet vd., 2018).

Anket yöntemi ile Akdeniz Diyet Kalite İndeksi, Duygusal Yeme Davranışı, Vücut Kitle İndeksi ve demografik faktörlerin bireylerin finansal risk iştahlarını nasıl etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Anket yöntemi ile toplanan veriler ise SPSS 26.0 programı ile analiz edilmiştir.

4.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırmanın ana kütlesini “18 yaş ve üzerinde olan ve Türkiye’de yaşayan kişiler” oluşturmaktadır. Araştırmanın belirli bir bölge, meslek grubu ya da yaş aralığı ile

kısıtlanmamasının sebebi; hem beslenme alışkanlığının farklı meslek grupları, yaş aralıkları ya da belirli bölgelere göre değişiklik gösterebilmesi ve bu durumun analiz kısmında hatalı kararların çıkmasına neden olabilmesi hem de kapsamın daha geniş tutulması ile daha geniş kitlelere ulaşarak bu konu hakkında daha fazla bilgiye sahip olma hedeflendiği içindir.

Araştırma verileri Nisan- Mayıs 2021 tarihleri arasında Covid-19 salgını nedeniyle yüz yüze gerçekleştirilememiş online olarak yapılmıştır. Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmış ve sosyal medya aracılığı ile araştırma duyurusu yapılmıştır. Araştırmadan elde edilen analizler, sonuçlar ve yorumlar örneklem grubun oluşturduğu veriler ile sınırlıdır.

Evrenin büyüklüğüne bağlı olarak uygun örneklem sayısının belirlenebilmesi için 0,95'lik güven düzeyi çalışmada uygun bulunmuştur. Buna göre $\pm 0,05$ 'lik sapma ile verilerin sağlıklı bir şekilde analizinin yapılabilmesi için en az 384 kişinin çalışmaya katılmış olması gerekmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2007). Örneklem büyüklüğündeki artış çalışmanın analizlerinin ve sonuçlarının güvenilirliğini artıracığından örneklem büyüklüğü minimum sınırın üzerinde tutulmuştur. Bu kapsamda çalışmaya 1280 kişi katılmış ancak gerekli incelemeler yapıldığında bu anketlerden 1217 tanesinin analiz için uygun olduğu tespit edilmiş ve örneklem düzeyi bu sayı ile belirlenmiştir. Toplanan anketlerden 63 adetinin çıkarılma nedeni uç değer analizi testinde bu verilerin istatistiki olarak normal dağılımı olumsuz etkilemesindedir. Ayrıca bu verilerin çıkarılmaması çalışmanın güvenilirliğini olumsuz yönde etkileyebileceğinden çıkarılması daha uygun bulunmuştur.

Araştırmada kullanılan KIDMED anketi genellikle çocukluk çağı ve adolesanlar üzerinde uygulanmıştır. Çalışmada yer alan gurubun büyük çoğunluğu (%90,5'i) yetişkinlik dönemindeki kişilerden oluşmaktadır. Çalışmada bu anketin tercih edilmesinin sebebi anketin on sekiz yaş ve üzerindeki bireylerde nasıl bir sonuç verdiğini test etmek istenmesidir. Ayrıca çocukların ve adolesanlar üzerinde gerçekleştirilen KIDMED anketi, yetişkinler özelinde yapılan Miguel Angel Martínez-González vd., (2012)' nin geliştirdiği Akdeniz Diyeti Uyum Ölçeği anketine göre benzerlik göstermektedir. Ancak KIDMED ölçeği adolesanlar özelinde hazırlandığından daha fazla kalori içermektedir. Daha fazla kalori alan bireylerin bilişsel performanslarında sorun olabileceği ve rasyonel karar vermelerini bu durumun engelleyeceği düşünülmektedir.

4.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmaya ait hipotezler şu şekilde tasarlanmıştır:

H₁: Finansal risk iştahı cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H₂: Finansal risk iştahı medeni hale göre farklılık göstermektedir.

H₃: Finansal risk iştahı yaş aralığına göre farklılık göstermektedir.

H₄: Finansal risk iştahı erkeklerde yaş aralığına göre farklılık göstermektedir.

H₅: Finansal risk iştahı gelire göre farklılık göstermektedir.

H₆: Finansal risk iştahı eğitim düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H₇: Finansal risk iştahı çocuk sahibi olmaya göre farklılık göstermektedir.

H₈: Finansal risk iştahı bütçeden yatırım için pay ayrılmaya göre farklılık göstermektedir.

H₉: Bireysel yatırımcının finansal risk iştahı Akdeniz Diyet Kalite İndeksi düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H₁₀: Akdeniz Diyet Kalite İndeksi düzeyine göre orta seviye ve yetersiz beslenenler ile iyi seviyede beslenenlerin finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

H₁₁: Bireylerin Akdeniz diyeti kalite indeksleri puanlarının finansal risk iştahı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₁₂: Bireylerin finansal risk iştahı duygusal yeme davranışı düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H₁₃: Duygusal yeme davranışı göstermeyen kişiler ile duygusal yeme davranışı gösterenlerin finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

H₁₄: Bireylerin duygusal yeme davranışının finansal risk iştahları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₁₅: Bireylerin finansal risk iştahı vücut kitle indeksi düzeyine göre farklılık göstermektedir.

H₁₆: Vücut Kitle İndeksi düzeyine göre zayıf ve normal kilolu olan kişiler ile kilolu ve obez olanların finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

H₁₇: Bireylerin vücut kitle indekslerinin finansal risk iştahı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H18: Duygusal yeme davranışının vücut kitle indeksi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H19: Bireylerin duygusal yeme davranışının Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H20: Bireylerin Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığının vücut kitle indeksi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H21: Model anket verilerini temsil etmekte başarılıdır.

4.5. Anket Formunun Hazırlanması

Araştırmada kullanılan anket formu Ek-1 de gösterilmektedir. Anket formu toplamda 4 bölümden oluşmakta olup toplamda ankette 50 adet soru vardır. Anketin ilk kısmında yatırımcıların finansal risk iştahlarını belirlemeye yöneliktir. Finansal risk iştahını ölçmek oldukça zor bir durumdur. Çünkü hem hazırlanan sorular bireylerin gerçek risk iştahını ölçemeyebilir hem de geçerlilik konusunda problemlerle karşılaşılabilir. Bu yüzden hem araştırma hem de uygulamada yaygın olarak kullanılan yerleşik bir ölçüm aracı kullanması tercih edilmiştir. Bu kapsamda kullanılan anket Grable ve Lytton'un 1999 yılında önce yirmi soru olarak hazırladığı daha sonra faktör yükleri incelenip on üç soruya revize ettiği; yatırım riski, risk deneyimi ve spekülasyon riski kapsayan aynı zamanda bireyin finansal risk iştahını ölçmektedir (Grable ve Lytton, 1999). On üç sorudan oluşan ankette sorulardaki maddeler riskli olan ifadeler en yüksek puan, daha az riskli olanlara ise daha düşük puanlar verilmesiyle bireyin finansal risk iştahını ölçmektedir. Bireylerin aldıkları puanlar 0-47 arasında olacak şekilde gerçekleştirilmiştir. Ankette ifade edilen maddelerden sadece 1. soru ters kodlanmıştır. Ardından alınan puanlara göre bireylerin risk iştahı seviyeleri 1 en çok riskten kaçınan, 4 risk almaya en istekli bireyler olarak sınıflandırılmıştır. Tablo 1'de finansal risk seviyesinin belirlenmesine yönelik yöneltilen soruların puanlama tablosu gösterilmektedir. Bazı çalışmalarda 9. Ve 10. Sorulardan elde edilen puanların ortalaması alındığı görülmektedir (Nobre vd., 2016).

Tablo 1: Finansal Risk Seviyesini Ölçen Soruların Cevaplarının Puanlandırılması

Sorular	A	B	C	D
1. Soru	4	3	2	1
2. Soru	1	2	3	4
3. Soru	1	2	3	4
4. Soru	1	2	3	-
5. Soru	1	2	3	-
6. Soru	1	2	3	4
7. Soru	1	2	3	4
8. Soru	1	2	3	4
9. Soru	1	3	-	-
10. Soru	1	3	-	-
11. Soru	1	2	3	4
12. Soru	1	2	3	-
13. Soru	1	2	3	4

Kaynak: (Grable ve Lytton, 1999)

Tablo 1’de gösterildiği üzere J. Grable ve Lytton, 1999’da bireylerin aldıkları puanlara göre risk seviyeleri 0-18 puan alanlar düşük düzeyde risk alan, 19-22 puan aralığında olanlar ortalamanın altında risk alan, 23-28 puanı olanlar ortalama düzeyde risk alan, 29-32 puanı olanlar ortalamanın üzerinde risk alan ve 33-47 puan arasında olan kişiler ise yüksek risk alanlar olarak sınıflandırmışlardır. Araştırmada en düşük finansal risk puanı 16 en yüksek puan ise 40 olarak bulunmuştur. Araştırmadaki finansal risk alma puanlarının mod ve medyanı 28 olarak bulunmuştur. 28 puan altında puan alanların risk seviyeleri düşük 29 puan ve üzerinde puan alanlar ise yüksek finansal risk alma eğiliminde oldukları değerlendirilmiştir.

Anketin ikinci kısmında Akdeniz Diyet Kalite İndeksi (KIDMED) anketi kullanılmıştır. 2004 yılında Serra-Majem ve arkadaşları tarafından geliştirilen ve Akdeniz diyetinin özelliklerini içeren bu anket, çocuk, adölesan ve yetişkinlerin Akdeniz diyetine göre ne ölçüde beslendiklerini tespit etmeyi amaçlamaktadır (Serra-Majem vd., 2004). KIDMED indeksine göre katılımcılardan sorulara evet veya hayır cevapları vermeleri istenmiştir. KIDMED indeksine göre katılımcıların Akdeniz diyetine göre beslenip beslenmediklerini gösteren sorulara yönelik verilen “Evet-Hayır” cevaplarına ilişkin puanlamalar Tablo 2 ‘de görülmektedir.

Tablo 2: KIDMED İndeksi Puanlama Tablosu

Sorular	Evet	Hayır
Soru1 Her gün meyve veya taze sıkılmış meyve suyu tüketirim	+1	0
Soru2 Her gün ikinci bir meyve daha tüketirim	+1	0
Soru3 Düzenli olarak günde bir kez taze veya pişmiş sebze tüketirim.	+1	0
Soru4 Günde birden fazla taze veya pişmiş sebze tüketirim	+1	0
Soru5 Düzenli olarak balık tüketirim (haftada en az 2-3 kez).	+1	0
Soru6 Fast-food tarzı restoranlara (hamburger) haftada bir kereden fazla giderim.	-1	0
Soru7 Baklagilleri severim ve haftada bir kereden fazla tüketirim.	+1	0
Soru8 Makarna ve pilavı hemen hemen her gün tüketirim (haftada 5 veya daha fazla)	+1	0
Soru9 Kahvaltıda tahıl (ekmek) veya tahıl ürünleri (tahıl gevreği) tüketirim	+1	0
Soru10 Düzenli olarak kuruyemiş tüketirim (haftada en az 2-3 kez)	+1	0
Soru11 Evde zeytinyağı kullanımım	+1	0
Soru12 Kahvaltı yapmam.	-1	0
Soru13 Kahvaltıda süt ve süt ürünleri tüketirim. (süt, yoğurt....)	+1	0
Soru14 Kahvaltıda hazır fırın ürünleri veya hamur işleri tüketirim.	-1	0
Soru15 Günlük olarak 2 bardak süt/yoğurt ve/veya 1 büyük dilim (40g) peynir tüketirim	+1	0
Soru16 Tatlı, şeker ve şekerlemeleri günde birkaç kez tüketirim	-1	0

Kaynak: (Serra-Majem vd., 2004).

Tablo 2’de görüldüğü üzere 1,2,3,4,5,7,8,9,10,11,13 ve 15. sorulara evet cevabı veren katılımcılar “+1” puan almakta hayır cevabını verenler ise “0” puan almaktadır. Bunun yanında 6,12,14 ve 16. sorulara evet cevabı veren katılımcılara “-1” puan hayır cevabını verenler ise “0” puan verilmektedir. Nihayetinde katılımcıların toplam puanları “0-12 puan” arasında değişmektedir. Bu puanlamaya göre katılımcılar aldıkları puanlara göre üç kategoriye ayrılmaktadır. Bu kategoriler; 8 puandan daha yüksek puan alanlar optimal Akdeniz diyetine sahip olmakta ya da başka bir ifade ile “iyi”, 4-7 arası puan alanlar Akdeniz diyetine göre uygunluğunu geliştirilmesi gerekenler veya başka bir ifade ile “orta”, 3 puanın altında puan alanlar ise Akdeniz diyetine göre çok düşük beslenme kalitesi olanlar ya da diğer bir ifade ile “düşük” olarak ifade edilmektedir.

Anketin üçüncü kısmında duygusal yeme davranışı anketi kullanılmıştır. Kullanılan anket Garaulet ve arkadaşları tarafından 2012 yılında geliştirilmiştir (Garaulet vd., 2012). Tablo 3’de duygusal yeme davranışının ölçülmesi için hazırlanan anket ve puanlaması gösterilmektedir.

Tablo 3: Duygusal Yeme Davranışı Puanlama Tablosu

Sorular	Asla	Bazen	Genellikle	Her Zaman
Sizce hayatınızı tartılar mı yönetiyor? Ve sizin üzerinizde ruh halinizi değiştirecek kadar güçlü etkileri var mı?	0	1	2	3
Belirli yiyecekleri arzuladığımız olur mu?	0	1	2	3
Tatlı şeyler, özellikle de çikolata yemeye başladığımızda kendinizi durdurmakta güçlük çeker misiniz?	0	1	2	3
Yemek yerken, yeme miktarını kontrol etmekte sorun yaşadığımız olur mu?	0	1	2	3
Sıkılmış, gergin veya kızgın hissettiğiniz zamanlarda bir şeyler yer misiniz?	0	1	2	3
Yalnızken sevdiğiniz yiyecekleri daha çok tüketir ve kendinizi kontrol etmekte daha çok zorlanır mısınız?	0	1	2	3
Tatlılar veya atıştırmaçlar gibi yasak yiyecekleri yediğiniz için kendinizi suçlu hissettiğiniz olur mu?	0	1	2	3
Akşamüstü eve yorgun döndüğünüzde yediklerinizi kontrol etmekte daha çok güçlük çekiyor musunuz?	0	1	2	3
Diyetiniz devam ederken, yemeyi kaçırdığınızda diyetten vazgeçip, özellikle şişmanlatıcı yiyecekleri, kontrolsüzce tükettiğiniz olur mu?	0	1	2	3
Sizin yediklerinizi değil, yediklerinizin sizi kontrol ettiği hissine ne sıklıkla kapılırsınız?	0	1	2	3

Kaynak: (Garaulet vd., 2012).

Anket on adet sorudan oluşmaktadır ve soruların cevapları asla, bazen, genellikle ve her zaman ifadelerini içermektedir. On adet sorunun alt kategorilerinde yeme isteğini engelleyememe, suçluluk hissi ve yiyecek türleri bulunmaktadır. Sorular arasında ters madde yoktur. Sorulara asla cevabını verenler “0 puan”, bazen cevabını verenler “1 puan”, genellikle cevabını verenler “2 puan”, her zaman cevabını verenler ise “3 puan” almaktadır. Toplamda alınan puanlar “0-30 puan” arasında oluşmaktadır. En sonunda bireyin aldığı puana göre “0-5” arasında puan alanlar “duygusal yiyici olmayanlar”, “6-10” arasında puan alanlar “düşük düzeyde duygusal yiyici olanlar”, “11-20” arasında puan alanlar “duygusal yiyici olanlar” ve 21-30 arasında puan alanlar ise “çok duygusal yiyici olanlar” şeklinde kategorize edilmektedir.

Anketin dördüncü bölümünde ise bireyin demografik faktörlerini belirlemeyi amaçlayan sorular bulunmaktadır. Bunun yanında aylık beslenmeye ayırdığınız bütçe ortalamaları, finansal yatırımlarınız için ayırdığınız pay soruları yöneltmiştir. Bireyin kendilerini finansal yatırım yaparken nasıl gördüklerini tespit etmek amacıyla “yatırım yaparken finansal risk durumu söz konusu olduğunda kendinizi nasıl konumlandırırırsınız” şeklinde soru bulunmaktadır. Bu soruda katılımcılardan “1-6” arasında “1” risk almayı sevmem “6” çok yüksek risk alırım ifadelerinden kendilerine en uygun olan şikkı işaretlemeleri istenmiştir. Kendilerine finansal risk iştahı söz konusu olduğunda verdikleri puan ile

Grable ve Lytton'un finansal risk alma iştahi ölçeğindeki çıkan sonuçlar karşılaştırılmıştır. Ayrıca dünya sağlık örgütünün belirlediği hesaplama yöntemine göre bireyin vücut kitle indeksinin hesaplanabilmesi için katılımcılardan boy (cm) ve kilo (kg) bilgileri istenmiştir.

4.6. Ölçme Araçlarının Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Güvenilirlik kavramını açıklamadan önce güvenilirliği doğrudan etkileyen önemli bir unsur olduğu için hata kavramının açıklanması daha doğrudur. Hataların bir kısmı kontrol edilebilirken bir kısmı ise kontrol edilememektedir. Tesadüfi hataları kontrol edebilmemiz mümkündür. Güvenilirlik analizi sonucuna göre analiz yapılacak verilerin güvenilir olması için tesadüfi hataları en aza indirmemiz gerekir (Şencan, 2005).

Güvenilirlik kavramı toplanan verilerin ölçmek istediği durumu ya da ifadeyi gerçekten tutarlı ve istikrarlı olarak ölçüp ölçmediğini gösterme derecesidir. 1920'li yıllardan itibaren Charles Spearman tarafından literatüre kazandırılmış olsa da 1951 yılında Lee Joseph Cronbach alfa formülünü tanıtmış daha sonra bu formülü 1963 yılında yeniden şekillendirmişlerdir. Cronbach alfa formülü tek boyutlu ölçeklerde geçerli sonuçlar vermekteyken çok boyutlu ya da çok faktörlü modeller için yeterli sonucu vermemektedir. 2000'li yıllardan itibaren Kimma Vehkalahti ve Lauri Tarkkonen Alfa formülünü geliştirmiş ve bu yıldan sonra "Tarkkonen Alfa Yöntemi" olarak literatürde yerini almıştır (Şencan, 2005).

Ölçeğin güvenilir olup olmadığını tespit edebilmek için test-yeniden test, ikiye bölme, alternatif form ve alfa yöntemi olarak 4 farklı yöntemden ölçeğimize uygun olanı tercih etmemiz gerekir. Genellikle Likert tip ve çoktan seçmeli soruları içeren ölçeklerde Cronbach alfa yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemde alfa katsayısı 0 ila 1 değerleri arasında bir değer alır. Alfa katsayısının 1'e yaklaşması verilerin güvenilirlik derecesini artırır. Tablo 4'te Cronbach alfa katsayıları ve güvenilirlik dereceleri gösterilmiştir (Nakip, 2006). Eğer anket soruları çoktan seçmeli veya Likert tipi sorulardan oluşmuyor "evet-hayır", "yaparım-yapmam" gibi cevaplardan oluşuyorsa Kuder-Richardson 20 (KR-20) yöntemi kullanılmalıdır. Bu yöntem testte analiz edilmek istenen ifadelerin tamamının tutarlılığının olduğunu tespit etmek için kullanılmaktadır. KR-20 yöntemi ile elde edilen güvenilirlik katsayısının yüksek olması gerçekleştirilen anket sorularının tek boyutlu olduğunu gösterir (Bademci, 2011).

Tablo 4: Alfa Katsayısı Güvenirliği

Cronbach Alfa Katsayı	Güvenilirlik Derecesi
0,01- 0,20	Hiç güvenilirmez
0,21-0,40	Güvenilmez
0,41-0,60	Nispeten güvenilir
0,61-0,80	Güvenilir
0,81-1	Çok güvenilir

Kaynak: (Nakip, 2006).

Tablo 4’te gösterildiği üzere analizin güvenilirliğinden bahsedebilmemiz için Cronbach alfa değerinin en az 0,41-0,61 arasında olması gerekmektedir. Cronbach alfa değerinin 0,70’ın üzerinde olması daha çok tercih edilen bir durumdur (Nakip, 2006).

Çalışmada kullanılan anketler birçok araştırmada kullanılmış ve defaatle güvenilirlikleri test edilmiştir. Grable ve Lytton’un 1999 yılında gerçekteşirmiş oldukları finansal risk iştahi anketi, 2004 yılında Serra-Majem ve arkadaşları tarafından hazırlanan KIDMED anketi ve Garaulet ve arkadaşları tarafından 2012 yılında hazırlanan duygusal yeme davranışı anketine ilişkin güvenilirlik derecelerini gösteren Cronbach alfa değerleri aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 5’te gösterilmiştir.

Tablo 5: Finansal Risk İştahi, Akdeniz Diyet Kalite İndeksi, Duygusal Yeme Davranışı Ölçeklerinin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

	Cronbach’s Alpha	Soru Sayısı	Art. Ort.	Std. Spm.
Finansal Risk İştahi Güvenilirlik İştatiği	,648	13	27,73	5,08
Akdeniz Diyet Kalite İndeksi İştatiği	,415	16	8,20	2,25
Duygusal Yeme Davranışı İştatiği	,808	10	9,50	4,91

Tablo 5’te çalışmada kullanılan anketlerin güvenilirlik dereceleri görölmektedir. Tabloda göröldüğu üzere finansal risk iştahına anketi güvenilirlik dereceleri arasından 0,648 çıkmış güvenilir aralıktta bulunduğu tespit edilmiştir. KIDMED anketinin ise Cronbach alfa değerini 0,415 çıkmış verilerin nispeten güvenilir olduğu belirlenmiştir. Duygusal yeme davranışı ile ilgili yapılan anket için toplanan verilerin Cronbach alfa değerini ,808 çıkmış olup bu değerin güvenilirlik derecesine sahip olduğu belirtilebilir. Finansal risk iştahi ve KIDMED anket verilerine ait ölkemizde yapılan başka çalışmalarda Cronbach alfa değerlerinin daha yüksek olduğu görölmektedir (Duran vd., 2019; Kalfa vd., 2015; Kübilay, 2015; Purnamasari, 2014; şahingöz vd., 2019) .

4.7. Araştırmadaki Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik özelliklerinin belirlenmesi amacıyla anketi cevaplayanlara; cinsiyet, medeni hal, yaş, çocuk sayısı, gelir durumu, eğitim seviyesi, finansal yatırımlar için bütçeden ayrılan pay, bütçeden aylık beslenme için ayrılan pay, boy ve kilo ölçümlerinin yanında yatırım yaparken finansal risk durumu söz konusu olduğunda kendilerini nasıl konumlandıklarını ölçen toplam 11 soru sorulmuştur. Demografik değişkenlere ilişkin bilgiler Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6: Demografik Değişkenler ve Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Frekans	(%)	Değişkenler	Frekans	(%)
<i>M Hâl:</i> Evli	608	49,95	<i>Yaş:</i> 20 ve altı	116	9,5
Bekâr	609	49,96	21-30	382	31,4
<i>Cinsiyet:</i> Erkek	496	40,8	31-40	392	32,2
Kadın	721	59,2	41-50	217	17,8
<i>Gelir:</i> Gelirim Yok	227	18,7	51 ve üzeri	110	9
1.000-2.000	66	5,4	<i>Eğitim:</i> İlköğretim	13	1,1
2.001-4.000	133	10,9	Lise	155	12,7
4.001-6.000	211	17,3	Ön lisans	225	18,5
6.001-8.000	301	24,7	Lisans	283	23,3
8.001 ve üzeri	279	22,9	Lisansüstü	541	44,5
<i>Çocuk sayısı:</i> Çocuğum Yok	678	55,7	<i>Aylık Beslenmeye Ayrılan Bütçe:</i>		
1	228	18,7	0-500 TL	295	24,2
2	210	17,3	501-1.000 TL	274	22,5
3	80	6,6	1001-1500 TL	289	23,7
4 ve üzeri	21	1,7	1501-2000 TL	359	29,5

Tablo 6' nın devamı

Değişkenler	Frekans	(%)	Değişkenler	Frekans	(%)
<i>Finansal Yatırım İçin Ayrılan Pay:</i>			<i>Finansal Risk Durumunuzu Nasıl Konumlandırırsınız</i>		
1-400 TL	459	37,7			
401-800TL	185	15,2	Risk almayı sevmem	200	16,4
801-1200 TL	157	12,9	Çok Az Risk Alırım	302	24,8
1201-1400TL	111	9,1	Ortalamanın Altında Risk Alırım	368	30,2
1401 TL ve üzeri	305	25,1	Ortalama Risk Alırım	254	20,9
Obezite Durumu(VKİ) kg./ (Boy) ²			Ortalamanın Üstünde Risk Alırım	61	5
<18,5 Zayıf	59	4,8	Yüksek Risk Alırım	32	2,6
18.5 - 24.9 Normal	643	52,8			
25.0 - 29.9 Kilolu	390	32	Toplam (n):	1217	
>30 Obez	125	10,3			

Tablo 6 incelendiğinde 1217 katılımcının %49,95'i evli %49,96'i ise bekar. Katılımcıların çoğunluğunu %59,2 ile kadınlar oluştururken erkeklerin oranı %40,8'dir. Katılımcıların gelirlerinin tek bir grupta yoğunlaşmadığı, homojen dağılım gösterdiği söylenebilmekte olup %24'lük kısmının ya hiç geliri bulunmamakta ya da asgari ücretin altında bir gelir elde etmektedir. Ayrıntılı olarak gelirle ilgili istatistiki verilere bakıldığında 227 kişinin yani %18,7'sinin geliri bulunmamakta, %5,4'ü 1.000TL-2.000TL gelir elde etmekte, %10,9'u 2.001TL-4.000TL arasında geliri bulunmakta, %17,3'ünün geliri 4.001TL-6.000 TL gelir sahibiyken, %24,7'si 6.001TL-8.000TL geliri bulunmakta olup, %22,9'unun ise 8.001 TL ve üzerinde geliri vardır. Katılımcıların büyük çoğunluğunun bekar olmasının da etkisi ile katılımcılardan çocuğu olmayanlarının sayısı 678 kişidir. Çocuğu olmayan katılımcıların % 55,7'si çoğunluğu oluşturmakta olup en az bir çocuk sahibi olan katılımcıların oranı ise %18,7'dir. Genel olarak katılımcıların 20 ila 40 yaşları arasında toplandıkları söylenebilir. Yaş değişkenine bakıldığında katılımcıların %9,5'inin 18-20 yaş aralığında, %31,4'ünün 21-30 yaşlarında, %32,2'sinin 31-40 aralığında, %17,8'inin 41-50 yaş aralığında olduğu görülmekteyken katılımcıların sadece %9'u 51 yaş ve üzerindedir. Yaş ile ilgili demografik değişkenlerin homojenlik göstermemesinin temel nedeni anketin online olarak yapılmış olması ve genellikle 50 yaşın üzerindeki bireylerin internet kullanımının genç ve orta yaşlılara kıyasla daha az

olmasıdır. Eğitim ile ilgili demografik değişkenler incelendiğinde ilköğretim mezunu olanların oranı %1,1, lise mezunu olanlar %12,7, ön lisans mezunları % 18,5, lisans mezunları %23,3 lisansüstü mezunları ise %45,5'lik paya sahiptir. Aylık beslenmeye ayrılan bütçe ile ilgili toplanan verilere bakıldığında %24,2'si 0-500TL arasında beslenmelerine bütçe ayırmakta, %22,5'i 501-1000TL arasında, %23,7'si 1001-1500TL arasında beslenme bütçesi ayırmaktayken %29,5'i ise 1501 TLden daha fazla aylık beslenmelerine bütçe ayırmaktadır. Aylık finansal yatırım için bütçeden ayrılan paylar incelendiğinde 1-400 TL arasında finansal yatırım için bütçeden pay ayıranların oranı %37,7 iken, 401-800TL arasında pay ayıranlar %15,2'dir. Aylık bütçelerinden 801-1200 TL arasında pay ayıranlar %12,9'luk orana sahiptir. 1201-1400TL arasında yatırım için pay ayıranların oranı %9,5 iken, 1401 TL ve üzeri pay ayıranlar %25,1'lik orana sahiptir. Katılımcıların genel olarak kilolarının normal olduğu söylenebilir. Normal kilolu olan katılımcıların oranı %52,8, zayıf olanların %4,8, kilolu olanların %32,0 ve obez olanların ise oranı % 10,3'tür. Katılımcıların genellikle ortalama ve ortalamanın altında finansal risk aldıkları görülmektedirken katılımcılar yüksek risk almaktan çekinmektedir. Katılımcıların yalnızca %7,6'sı ortalamanın daha üzerinde risk aldıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların %41,2'si ise ortalamanın altında risk aldıklarını yada hiç risk almadıklarını diğer bir ifade ile finansal risk almaktan çekindiklerini belirtmişlerdir.

4.8. Finansal Risk İştahı Tanımlayıcı İstatistikleri

Bireylerin finansal risk iştahlarını belirlemek amacıyla yöneltilen 13 soruluk anketten elde edilen bilgiler neticesinde en düşük risk puanının 14 en yüksek risk puanının ise 41 olduğu tespit edilmiştir. Ankete katılan bireylerin finansal risk puanlarının ortalaması 27,73 puan iken; ortancası ve modu yani tepe değeri 28 puan, standart sapması 5,085 'dir. Finansal risk iştahına ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7: Finansal Risk İştahı Tanımlayıcı İstatistikleri

	Kişi Sayısı	Min.	Maks.	Ort.	Mod	Medyan	Std. Sapma	Varyans
FRI TOP.	1217	14	41	27,7362	28,00	28,00	5,08516	25,859

Finansal risk iştahı ile Akdeniz Diyet Kalite İndeksi, Duygusal Yeme Davranışı, Vücut Kitle İndeksi ve demografik değişkenlere ait farklılık analizleri toplam finansal risk iştahı puanlarına göre yapılacaktır.

4.9. Finansal Risk İştahı Kümeleme Analizi Sonuçları

Finansal risk iştahı puanları ile duygusal yeme davranışı, vücut kitle indeksi, Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığı ve demografik değişkenler dahil edildiğinde 1217 kişilik örneklemi kümeleme analizi yöntemiyle sınıflandırarak grup üyelerinin aralarındaki benzerlikler ve farklılıklar tespit edilmeye çalışmıştır. Bu analizin yapılma amacı örneklem içindeki katılımcıları gruplara ayırarak ortak özelliklerinin neler olduğu konusunda fikir edinmek istenmesidir. Kümeleme analizi birey ve nesnelere birbirine benzeyenlerin sınıflandırılmasına yarayan analize birçok değişkenin dahil edilebildiği analiz türüdür. Bu analiz türünde bağımlı ve bağımsız değişken olarak değişkenler arasında ayırım yapılmamaktadır. Ayrıca ayırma analizinde olduğu gibi gruplar önceden belirlenmez. Gruplara ayırma işlemi analiz sonucunda belirlenmektedir. Kümeleme analizinde küme içindeki homojenlik ve kümeler arasındaki ayrışmalar maksimum seviyede tutulmaktadır. Diğer bir ifadeyle kümelerin içindeki bireyler birbirine benzerken, diğer kümeye dahil olan bireylerden ayrışmaktadır (Nakip, 2006). Bu şekilde örneklem içindeki gelir, medeni hal, eğitim düzeyi, yaş aralığı, cinsiyet, vücut kitle indeksi ve duygusal yeme davranışı göre hangi kişilerin düşük, orta ya da yüksek düzeyde finansal risk iştahına sahip olduğu belirlenebilecektir. Hiyerarşik kümeleme ve hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemleri bulunmaktadır. Hiyerarşik yöntemde tüm gözlemler tek bir kümede toplanır ve ardından kümedeki en farklı gözlemler birer birer içinde bulunduğu kümeden ayrıştırılarak yeni küme oluşturulmaktadır. Hiyerarşik olmayan kümede ise k-ortalama kümeleme yöntemi kullanılmakta ve kaç gruba ayrılacağı önceden belirlenmektedir (Nakip, 2006).

Verilere ilişkin iki aşamalı kümeleme yöntemi olan (two step cluster) analizi sonucunda 4 küme oluşturulmuştur. Kümeleme analizi sonucuna göre oluşan kümeler Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: Cevapların Ortalamalarına Göre Kümelerin Özellikleri

Grp	n	Eğit. Sev.	Gelir Düzeyi	Yaş Aralığı	Cinsi yet	Med. Hal	VKI Sınıf.	DYD Düzeyi	FRI Ort.
1	260	Lisansüstü	4001 TL +	31-40 Yaş	Erkek	Evli	Kilolu	Düş. Düz. Duyg. Yiyici	Ort. Düz. Fin. Risk Alan
2	264	Lisans	4001 TL +	41-50 Yaş	Erkek	Evli	Kilolu	Duygusal Yiyici	Çok Az Risk Alan
3	317	Lisansüstü	4001 TL +	31-40 Yaş	Kadın	Evli	Normal	Düş. Düz. Duyg. Yiyici	Risk Almayı Sevmeyen
4	375	Ön lisans	4000 TL -	21-30 Yaş	Kadın	Bekar	Normal	Duygusal Yiyici	Ort. Düz. Fin. Risk Alan

Analizler sonucunda birinci kümeye bakıldığında toplam örneklem içinde 260 kişi ile %21,4'lük bir paya sahiptir. Birinci kümeyi oluşturan kişilerin %50,2'sinin 31-40 yaş aralığında olan bu kişilerin %51,9'unun kilolu bireylerden oluştuğu tespit edilmiştir. Birinci kümenin tamamı erkeklerden oluşmaktadır. Erkek bireylerin %80'inin lisansüstü eğitim seviyesine sahip ve evli olduğu görülmektedir. Bunun yanında bu bireylerin büyük çoğunluğunun 4001 TL'nin üzerinde gelir elde ettiği, yaklaşık %43'ünün düşük düzeyde duygusal yeme davranışı gösterdiği ve %35,2'sinin ise ortalama düzeyde %25'ininise ortalamanın üzerinde finansal risk aldığı belirlenmiştir.

İkinci kümede yer alan 264 kişinin toplam örneklem içindeki payı %21,7'dir. Bu kümede yer alan bireylerin %37'si 41-50 yaş aralığındadır. Bu gruptaki kişilerin %45'inin kilolu, %74'ünün evli ve %54'ünün erkek bireylerden oluştuğu görülmektedir. İkinci kümede yer alan bireylerin %89'unun 4001 TL'nin üzerinde gelire sahip olduğu, %71'inin lisans eğitimi aldığı, %45'inin duygusal yiyici olduğu ve yaklaşık %30'unun çok az finansal risk aldığı, %27'sinin ise ortalamanın altında finansal risk aldığı tespit edilmiştir.

Üçüncü kümede yer alan 317 kişinin toplam örneklem içindeki payı %26'dır. Bu gruptaki kişilerin %54'ü 31-40 yaş aralığındadır. Normal kilodaki bu grupta yer alan bireylerin %58'i evli ve tamamının kadınlardan oluştuğu görülmektedir. %92'sinin lisansüstü eğitim aldığı ve 4001 TL'nin üzerinde gelire sahiptir. %42'sinin düşük düzeyde duygusal yeme davranışı gösterdiği, %35'inin ise duygusal yiyici olduğu bu gruptaki kişilerin, %22'sinin finansal açıdan risk almayı sevmediği, %32'sinin ise ortalamanın altında finansal risk aldığı belirlenmiştir.

Dördüncü kümede yer alan 375 kişinin toplam örneklem içindeki payı %30,8'dir. Bu kümedeki kişilerin %66'sı 21-30 yaş aralığında ve yaklaşık %67'sinin normal kiloda olduğu görülmektedir. %95'inin bekar ve %75'inin kadınların oluşturduğu bu gruptaki bireylerin %97'sinin 4001 TL'nin altında gelire sahip olduğu, %42'sinin ön lisans %32'sinin ise lise mezunu olduğu, yaklaşık %40'ının duygusal yeme davranışı gösterdiği belirlenmiştir. Bu kişilerin yaklaşık %29'u ortalama düzeyde finansal risk alırken, %24'ü ise ortalamanın üzerinde finansal risk almaktadır.

4.10. Demografik Değişkenler ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları

Finansal risk iştahı ile Akdeniz Diyet Kalite İndeksi, Duygusal Yeme Davranışı, Vücut Kitle İndeksi ve demografik değişkenlere ait farklılıkların olup olmadığını test edilebilmesi için ikiden fazla kategorisi olan bağımsız değişkenler için tek yönlü ANOVA analizi ve iki değişkeni olanlar için ise t testi analizi kullanılmıştır. T Testi bağımlı değişkenin aralıklı ölçek bağımsız değişkenin ise cinsiyet ya da medeni hal gibi iki adet kategorik değişkenden oluştuğu durumda, bağımsız değişkenlerin ortalamaları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek için kullanılan bir testtir. Tek yönlü ANOVA testi varyans analizi ya da F Testi olarak da bilinmektedir. Tek yönlü ANOVA testinde ise bağımsız değişken eğitim, yaş, gelir gibi ikiden fazla kategoriden oluşmakta ve her bir kategorik değişken sabit tutularak diğer değişkenler ile teker teker ortalamalar karşılaştırılarak aralarında anlamlı bir farklılık olup olmadığına bakılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2014).

Finansal risk iştahı ile cinsiyet açısından anlamlı farklılığın olup olmadığını test etmek amacıyla **H₁ hipotezi** geliştirilmiştir;

H₁: Finansal risk iştahı cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

Bireylerin finansal risk iştahları ortalamalarındaki farklılıklar arasında cinsiyete göre anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t Testi yapılmıştır.

Tablo 9: Finansal Risk İştahı ve Cinsiyet ve Medeni Hali Gösteren t Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
Erkek	496	29,147	5,137	1215	-8,247	,000
Kadın	721	26,765	4,817			

Tablo 9 incelendiğinde erkeklerin finansal risk iştahı ortalamalarının 29,147 kadınların ortalamalarının ise 26,765 olduğu görülmektedir. Yani erkekler daha fazla finansal risk

almaya isteklidirler. t Testi analizine göre ($t_{(1215)}=-8,247, p<,05$) olduğundan **H₁ hipotezi kabul edilmiştir**. Literatürde bu durumu destekleyen ve erkeklerin kadınlardan daha fazla risk alma iştahına sahip olduğunu gösteren birçok çalışma mevcuttur (Anbar ve Melek, 2010; Grable, 2000; Jianakoplos ve Bernasek, 1998; Montford ve Goldsmith, 2016; Ryack, 2011; Wong ve Carducci, 2013).

Literatürde medeni hal ile finansal risk iştahı arasında farklılığın olup olmadığını tespit etmede ihtilaflar bulunmaktadır (Anbar ve Melek, 2010; Grable, 2000; Ryack, 2011; Sulaiman, 2012). Bazı çalışmalar bekar olanların evlilere göre daha fazla finansal risk almaya istekli olduklarını ifade etseler de (Grable ve Lytton, 1998; Jianakoplos ve Bernasek, 1998; Raheja ve Dhiman, 2017) evli bireylerin bekarlara göre daha fazla finansal risk aldıklarına dair çalışma da mevcuttur (Grable, 2000). Finansal risk iştahlarının kişilerin medeni halleri ile anlamlı farklılığının olup olmadığını test etmek amacıyla **H₂ hipotezi** geliştirilmiştir;

H₂: Finansal risk iştahı medeni hale göre farklılık göstermektedir.

Bireylerin finansal risk iştahları ortalamalarındaki farklılıklar arasında medeni hale göre anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t Testi yapılmıştır.

Tablo 10: Finansal Risk İştahı ve Medeni Hali Gösteren t Testi Sonuçları

Medeni Hal	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
Bekar	609	28,013	5,161	1215	1,903	,057
Evli	608	27,458	4,996			

Tablo 10 incelendiğinde bireylerin bekar ve evli olmaları risk alma iştahlarının ortalamaları açısından anlamlı farklılık oluşturmuştur. Bekar olanların finansal risk iştahları 28,013 iken, evli olanların 27,458'dir. T Testi analizine göre ($t_{(1215)}=1,903, p<,05$) olduğundan **H₂ hipotezi kabul edilmiştir**.

Bireylerin yaşları arttığında geçmiş tecrübelerinin de etkisiyle finansal risk iştahları bakımından özellikle erkeklerde ciddi bir azalma olduğu görülmektedir (Gibson vd., 2013; Grable, 2000; Löckenhoff ve Rutt, 2015; Shao ve Lee, 2014). Bu durumu test etmek amacıyla **H₃ hipotezi** oluşturulmuş ve finansal risk iştahı bakımından yaş faktörleri arasında farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla ANOVA analizi gerçekleştirilmiştir.

H₃: Finansal risk iştahı yaş aralığına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 11: Finansal Risk İştahı ve Yaş İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

Yaş Aralığı	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
20 ve altı	116	27,931	4,726			
21-30 Yaş	382	27,782	4,988			
31-40 Yaş	392	27,727	5,147	4,1212	,443	,778
41-50 Yaş	217	27,861	5,258			
51 yaş ve üzeri	110	27,154	5,257			
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 11 incelendiğinde tüm yaş gruplarının finansal risk iştahlarının birbirine oldukça yakın ve ortalamalarının 27 puan civarında olduğu görülmektedir. Yaş aralıkları ile finansal risk iştahı arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ($F_{(4,1212)}=,443$, $p>,05$) tespit edilmiştir. Bu nedenle **H₃ hipotezi reddedilmiştir**. Literatürdeki diğer çalışmaların aksine anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Ancak yaş ile finansal risk iştahı arasında anlamlı bir farklılığın bulunmadığını tespit eden ve elde edilen sonucu destekleyen başka çalışmalar da vardır (Anbar ve Melek, 2010; Rolison vd., 2013).

Cinsiyetin finansal risk iştahında önemli farklılıklar oluşturduğu ve erkeklerin kadınlara kıyasla daha fazla finansal risk alma davranışı gösterdikleri belirlenmiştir. Ancak yaş arttıkça erkeklerin finansal risk iştahında azalma olduğuna yönelik çalışma da mevcuttur (Rolison vd., 2013). Yalnızca erkeklerin finansal risk iştahlarında yaş faktörü dikkate alındığında anlamlı farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla erkek katılımcılar 30 yaş altı ve 31 yaş ve üzeri olarak iki kategoriye ayrılmıştır. Erkeklerin yaşları arttıkça finansal risk iştahlarındaki farklılığı tespit etmek amacıyla **H₄ hipotezi oluşturulmuş** ve erkeklerin finansal risk iştahı bakımından yaş faktörleri arasında farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t testi analizi gerçekleştirilmiştir.

H₄: Finansal risk iştahı erkeklerde yaş aralığına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 12: Erkeklerin Finansal Risk İştahı ve Yaşını Gösteren t Testi Sonuçları

Medeni Hal	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
30 Yaş Altı	124	30,040	4,481	247	2,442	,015
31 Yaş ve Üzeri	372	28,849	5,310			

Tablo 12 incelendiğinde 30 yaş altındaki erkeklerin finansal risk iştahı ortalamaları 30,04 iken 31 yaş ve üzerindeki erkeklerin finansal risk iştahı ortalamaları ise 28,84'tür. T Testi analizine göre ($t_{(247)}=2,442$, $p<,05$) olduğundan **H₄ hipotezi kabul edilmiştir.**

Yatırımcıların gelir seviyeleri arttıkça risk alma iştahlarının da arttığını ifade eden çalışmalar olsa da (Donkers vd., 2001; Grable vd., 2006; Grable, 2000; Raheja ve Dhiman, 2017; Sulaiman, 2012); anlamlı bir sonuç elde edilememiş çalışmaya da literatürde rastlanmaktadır (Kannadhasan, 2015). Bu durumu belirlemek amacıyla **H₅ hipotezi** geliştirilmiş gelir düzeyleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla ANOVA analizi gerçekleştirilmiştir. Tek faktörlü varyans analizi sonuçları ve çoklu karşılaştırmaya ilişkin sonuçlar Tablo 13 ve Tablo 14 'de yer almaktadır.

H₅: Finansal risk iştahı gelire göre farklılık göstermektedir.

Tablo 13: Finansal Risk İştahı ve Gelir Düzeyi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

Gelir Düzeyi	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
Gelirim Yok	227	27,334	4,839			
1-2000TL	66	28,681	5,017			
2001-4000 TL	133	28,962	5,093			
4001-6000TL	211	27,355	4,870	5,1211	3,703	.002
6001-8000 TL	301	27,166	4,961			
8001 TL ve üzeri	279	28,157	5,447			
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tek faktörlü varyans analiz sonuçları incelendiğinde farklı gelir düzeyine sahip kişilerin finansal risk iştahları arasında anlamlı farklılık vardır ($F_{(5,1211)} = 3,703$, $p<,05$). Bu sonuçlar dikkate alındığında **H₅ hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 14: Finansal Risk İştahı ile Farklı Gelir Düzeyindeki Çoklu Karşılaştırma Tukey Testi Sonuçları

Gelir Düzeyi	Gelirim				8001 TL ve üzeri
	Yok	1-2000TL	2001-4000 TL	4001-6000TL	
Gelirim Yok			*		
1-2000TL					
2001-4000 TL	*			*	*
4001-6000TL			*		
6001-8000 TL			*		
8001 TL ve üzeri					

Farklılığın hangi gelir grubundan kaynaklandığını gösteren Tukey testi sonuçlarına Tablo 14'den bakıldığında 1-2000 TL gelire sahip olanlar (Ort.= 28,68; SS. = 5,01) ve 8001 TL ve üzeri gelir elde edenlerin (Ort.= 28,15; SS. = 5,44) finansal risk iştahlarında anlamlı bir farklılık yoktur. Bunun yanında 2001-4000 TL gelir sahibi olanların (Ort.= 28,96; SS. = 5,09); geliri olmayan, 4001-6000 TL ve 6001-8000 TL gelir elde edenlerin finansal risk iştahları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir ($p < .05$)

Yatırımcıların eğitim düzeyleri arttığında finansal açıdan daha cesaretli olmakta ve beraberinde yatırımcılar daha fazla risk alma eğilimi göstermektedir (Donkers vd., 2001; Grable, 2000; Grable ve Lytton, 1998; Gumus ve Dayioglu, 2015; T. A. Hallahan vd., 2004). Bahsi geçen çalışmalardan yola çıkarak **H₆ hipotezi** geliştirilmiş ve eğitim düzeyi ile finansal risk alma arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla ANOVA analizi gerçekleştirilmiştir. Tek faktörlü varyans analizi sonuçları ve çoklu karşılaştırmaya ilişkin sonuçlar Tablo 15 'de yer almaktadır.

H₆: Finansal risk iştahı eğitim düzeyine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 15: Finansal Risk İştahı ve Eğitim Düzeyi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

Eğitim Düzeyi	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
İlköğretim	13	27,538	2,875			
Lise	155	28,129	5,245			
Ön lisans	225	27,835	4,837			
Lisans	283	28,024	5,411	4,1212	,956	,431
Lisansüstü	541	27,436	5,001			
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 15 incelendiğinde tüm eğitim seviyelerinin finansal risk iştahlarının birbirine oldukça yakın ve ortalamalarının 27 ve 28 puan civarında olduğu görülmektedir. Eğitim seviyeleri ile finansal risk iştahı arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ($F_{(4,1212)}=,956$, $p>,05$) tespit edilmiştir. Bu nedenle **H₆ hipotezi reddedilmiştir**. Literatürdeki diğer çalışmaların aksine anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Evli bir çiftin sahip olduğu çocuk sayısının, kardeşler arasındaki ortalama yaş farkının ve evli oldukları sürede gerçekleşen doğumların zamanlamasının aile tasarruflarını etkilediği kanıtlanmaktadır. Evliliğin ilk yıllarında çocuk sahibi olmanın varlık büyümesini engellediğini ve bu etkilerin bir çiftin yaşamı boyunca devam ettiği belirtilmektedir. Çocuk sahibi olmak yatırımların şekillenmesinde oldukça önemli bir paya sahiptir. Küçük çocuklar genç ailelerde tasarrufları azaltmakta, ancak beş yıldan uzun süreli evliliklerde ise tasarruflar artmaktadır. Bu durumun en büyük sebebi kadınların çocuk olduktan sonra iş gücünden çekilmesi olarak gösterilmektedir (Baker ve Ricciardi, 2014). Bu durumların tümü değerlendirildiğinde çocukların ailelerde hem tasarrufları hem de finansal risk alma iştahını değiştirdiği söylenebilir. Çocuklar hem ailelerin üzerindeki sorumluluğu artırmakta hem de bütçe içerisinde yeni bir gider kalemi oluşturmaktadır. Bu minval üzere finansal yatırım esnasında verilecek kararlarda bireylerin daha temkinli davranacakları düşünülmektedir. Çocuk sahibi olmanın finansal risk iştahını azalttığını belirten çalışmalar olsa da (Browne vd., 2016, 2021; Chaulk vd., 2003) ; çocuk sahibi olmanın risk iştahı üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığını bildiren çalışmalar da mevcuttur (Anbar ve Melek, 2010). Çocuk sahibi olmanın genellikle bir-iki yıl içerisinde etkisini yitirdiği ve bireyin finansal risk alma iştahının eski seviyesine döndüğü iddia edilmektedir (Browne vd., 2021). Bahsi geçen çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde bireylerin finansal risk iştahları üzerinde çocuk sahibi olmalarının farklılık oluşturulabileceği düşünülmektedir. Finansal risk iştahlarında çocuk sahibi olma ile anlamlı farklılığının olup olmadığını test etmek amacıyla **H₇ hipotezi** geliştirilmiş, çocuk sahibi olma ile finansal risk alma iştahındaki ortalamalar arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t Testi analizi gerçekleştirilmiştir. T testi analizi sonuçları ve çoklu karşılaştırmaya ilişkin sonuçlar Tablo 16 'da yer almaktadır.

H₇: Finansal risk iştahı çocuk sahibi olmaya göre farklılık göstermektedir.

Tablo 16: Finansal Risk İştahı ve Çocuk Sahibi Olma İle Farklılığını Gösteren t Testi Analizi Sonuçları

Çocuk Sahibi Olma Durumu	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
Çocuğum Yok	678	27,640	4,985			
Çocuğum Var	539	27,857	5,209	1215	-,736	,462
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 16 incelendiğinde çalışmaya katılan kişilerden çocuk sahibi olmayanların çocuk sahibi olanlara kıyasla daha fazla olduğu görülmektedir. Bireylerin çocuk sahibi olmaları ile çocuk sahibi olmamaları finansal risk alma iştahlarının ortalamalarını kayda değer ölçüde değiştirmemiştir. Çocuk sahibi olmayanların ortalamaları 27,64 iken çocuk sahibi olanların ortalamaları ise 27,85'tir. T Testi analizine göre ($t_{(1215)}=-,736$; $p>,05$) olduğundan **H7 hipotezi reddedilmiştir.**

Bireysel yatırımcıların bütçelerinden finansal yatırımlar için pay ayırmaları finansal olaylara karşı daha hassas davranmalarına neden olabilecektir. Çünkü finansal yatırım için bütçeden her ay ortalama bir bedel ayrılması neticesinde bireyler daha fazla araştırma yapacaktır; bu durum ise kişinin kendine güvenerek daha fazla risk almasını sağlayabilecektir. Bu değerlendirmelere göre **H8 hipotezi geliştirilmiştir.** Katılımcıların aylık finansal yatırım yapmak için bütçeden ne kadar pay ayırdıkları sorulmuş; 1200 TL'nin altında ve üstünde olmak üzere katılımcılar iki kategoriye ayrılarak finansal risk iştahlarında anlamlı bir farklılığın olup olmadığı t Testi analizi ile gerçekleştirilmiş. T testi analizi sonuçları ve çoklu karşılaştırmaya ilişkin sonuçlar Tablo 17 'de yer almaktadır.

H8: Finansal risk iştahı bütçeden yatırım için pay ayrılmaya göre farklılık göstermektedir.

Tablo 17: Finansal Risk İştahı ve Bütçeden Yatırım İçin Ayrılan Pay İle Farklılığını Gösteren t Testi Analizi Sonuçları

Bütçeden Yatırım İçin Ayrılan Pay	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
1200 TL ve altı	801	27,445	5,028			
1201 TL ve üzeri	416	28,315	5,143	1214	-2,818	,005
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 17 incelendiğinde bireylerin bütçelerinden yatırım için ayırdıkları payın finansal risk iştahlarında farklılık oluşturduğu görülmektedir. 1200 TL'nin altında bütçeden finansal yatırım için pay ayıran kişilerin finansal risk iştahları ortalaması 27,445 iken 1201 TL ve üzerindeki bireylerin finansal risk iştahları ise 28,315'tir. T Testi analizine göre ($t_{(1214)}=-2,818$ $p<,05$) olduğundan **H₈ hipotezi kabul edilmiştir.**

4.11. Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları

Bireysel yatırımcının finansal risk iştahının Akdeniz diyet kalite indeksine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla tek yönlü ANOVA testi yapılmıştır. Bağımlı değişken bireylerin finansal risk iştahına ait 13 adet soruya verdikleri puanların toplamı, bağımsız değişken ise Akdeniz Diyet kalite İndeksinde alınan toplam puanlara göre bireylerin aldıkları KIDMED ölçeği puanlarıdır. Bireylerin aldıkları KIDMED puanlarından 8 puandan daha yüksek olanların “iyi”, 4-7 arası puan alanların “orta”, 3 puanın altında puan alanların ise “düşük” beslenme kalitesine sahip oldukları ölçeğin gerektirdiği gibi sınıflandırılmış ve bu bağımsız değişkenler arasında farklılıkların anlamlılığına bakılmıştır. Bu bilgiler ışığında geliştirilen **H₉ hipotezi** şu şekildedir:

H₉: Bireysel yatırımcının finansal risk iştahı Akdeniz Diyet Kalite İndeksi düzeyine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 18: Finansal Risk İştahı ve Akdeniz Diyet Kalite İndeksi Derecesi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

KIDMED Derecesi	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
Düşük	169	27,177	4,895			
Orta	733	27,702	5,030	2,1214	1,909	,149
İyi	315	28,114	5,291			
Toplam	1217	27,736	5,085			

Akdeniz Diyetine Göre iyi, orta ve yetersiz beslenen kişilerin finansal risk iştahlarında anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek için yapılan ANOVA testinin sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir. Bu verilere göre beslenme derecelerine göre finansal risk puanlarının ortalaması artmaktadır. Ancak bu durumun ($F_{(2,1214)}=1,909$, $p>,05$) olduğundan anlamlı bir farklılık gözükmemektedir. **H₉ hipotezi reddedilmiştir.**

KIDMED ölçeğine göre beslenen yetişkinlerin yeterli kalori alımı gerçekleştirmeleri nedeniyle bilişsel performanslarında farklılıkların oluşabileceği ve neticede daha fazla finansal risk alma isteği gösterebilecekleri düşünülmektedir. Bu durumu tespit etmek amacıyla geliştirilen **H₁₀ hipotezi** şu şekildedir:

H₁₀: Akdeniz Diyet Kalite İndeksi düzeyine göre orta seviye ve yetersiz beslenenler ile iyi seviyede beslenenlerin finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

Akdeniz diyet kalite indeksine göre yetersiz ve orta düzeyde beslenen kişiler ile iyi derecede beslenenlerin finansal risk iştahları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan t testi analizi yapılmıştır.

Tablo 19: Finansal Risk İştahı ve KIDMED Ölçeği t Testi Sonuçları

KIDMED	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
Yetersiz ve Orta Düzeyde Beslenen	896	27,541	4,952			
İyi Düzeyde Beslenen	321	28,280	5,410	524	-2,146	,003
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 19 incelendiğinde KIDMED ölçeğine göre iyi düzeyde beslenen kişilerin finansal risk iştahları 28,28 puan iken yetersiz ve orta düzeyde beslenenlerin 27,54 çıkmıştır. Aralarındaki bu fark ($t_{(524)}=-2,146$ $p<,05$) olduğundan anlamlıdır. **H₁₀ hipotezi kabul edilmiştir.** Bu durumun temel sebebinin KIDMED ölçeğine göre iyi düzeyde beslenen kişilerdeki daha fazla kalori alımından kaynaklanabileceği düşünülmektedir. Önceki çalışmalarda fazla miktarda kalori alımının bilişsel performansı etkileyebileceği görülmektedir. Ayrıca bu durumu destekleyebilecek başka bir çalışmada oruç tutmanın bilişsel performansa pozitif katkı sağladığı ve rasyonel karar vermeyi olumlu yönde etkileyebileceği tespit edilmiştir (Benton, 1995; Cherif vd., 2016; Fusco ve Pani, 2013; Gendle, M. H., Glazer, K. S., Olszewski, E. A., ve Novak, 2011; Gendle vd., 2015).

Literatürde diyabet hastalarının, obez olan bireylerin, yeme bozukluğu olanların, kolesterol seviyesi yüksek olanların, hormonal bozukluk yaşayanların bilişsel performanslarında farklılıklar olduğu ve finansal risk iştahlarında da benzer durumların yaşandığı görülmektedir. Akdeniz diyeti kalite indeksine göre beslenen bireylerde insülin seviyelerinin istenilen düzeylerde seyrettiği ve Tip-2 diyabet hastalığı görülme

ihtimalinin düşük olduğu (Consortium, 2011; Esposito vd., 2015, 2017; Koloverou vd., 2014; Schröder, 2007), Akdeniz diyeti kalite indeksine göre beslenen kişilerde obezite görülme sıklığının azaldığı (Greco vd., 2014), kolesterolün kontrol altına alınmasında bu beslenme alışkanlığının etkin bir rol oynadığı (Fitó vd., 2007; Hernáez vd., 2017; Schröder vd., 2011) ve yeterli ve dengeli bir beslenme alışkanlığında Akdeniz diyetine göre beslenmenin önemli olduğu birlikte değerlendirildiğinde; Akdeniz diyetine göre beslenme alışkanlığının finansal risk iştahı üzerinde de etkili olabileceği düşünülmektedir. Çünkü Akdeniz diyetine göre beslenmenin diyabet, obezite, yeme bozukluğu, kolesterol ve hormonal bozuklukların düzenleyicisi ve önleyici etkisi bulunmaktadır. Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H₁₁ hipotezi** geliştirilmiştir. Beslenme alışkanlıkları ile finansal risk iştahı arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi; bağımlı bir değişken ile bu bağımlı değişkenin üzerinde etkisi olduğu düşünülen bağımsız bir değişken arasındaki neden sonuç ilişkisini ifade etmektedir. Bağımlı değişken üzerinde tek bir bağımsız değişkenin etkisi araştırıldığından hipotez testinde basit regresyon analizi yapılmıştır. Basit regresyon denklemi $Y = \alpha + \beta X + \varepsilon$ şeklindedir. Bu denklemde α kesim noktasını, β doğrunun eğimini, ε ise hata terimini göstermektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014). Bağımlı değişkenin finansal risk iştahı bağımsız değişkenin ise Akdeniz diyet kalite indeksinin olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 20’de yer almaktadır.

H₁₁: Bireylerin Akdeniz diyeti kalite indeksleri puanlarının finansal risk iştahı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 20: Akdeniz diyeti kalite indeks puanları finansal risk iştahları Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Akdeniz diyeti kalite indeksi	5,9680	2,109	,154	,069	,064

Not: Bağımlı Değişken: Finansal Risk İştahı; $R^2=,004$; Düz. $R^2=,003$; $F_{(1,1215)}= 5,009$; $p<.05$

Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlıklarının finansal risk iştahını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 21’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [$F_{(1,1215)}= 5,009$; $p<.05$]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi Finansal Risk İştahı= $26,814 + ,154$ (KIDMED Puanı) şeklindedir. Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığındaki bir birimlik artış finansal riski ,154 birim

artırmaktadır. Bu nedenle **H₁₁ hipotezi kabul edilmiştir**. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R² değeri ise ,003 çıkmıştır. Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığı finansal risk iştahındaki değişimin ,003'lük kısmını açıklamaktadır.

4.12. Duygusal Yeme Davranışı ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları

Duygusal yeme davranışı gösteren kişiler duygusal olmayan kişilere kıyasla yeme düzenlemesine katkıda bulunan kortizol ve bireyin ne zaman yemek yemeye başlayacağı zamana karar veren ghrelin hormonlarında farklılıkların olduğu, duygusal yiyicilerin yemeklerden sonra ghrelin seviyelerinde bir düşüş göstermediği tespit edilmiştir (Raspopow vd., 2014). Kortizol ve ghrelin hormonlarının bireylerin finansal kararları üzerinde farklılıklar oluşturduğu bilinmektedir (Briers vd., 2006; Gailliot vd., 2007; Hagger vd., 2010; Kandasamy vd., 2014; Wang ve Dvorak, 2010). Bu iki durum birlikte değerlendirildiğinde bireylerin finansal risk iştahları ile duygusal yeme davranışı gösterenler ile göstermeyenler arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını tespit etmek için tek yönlü ANOVA analizi yapılmıştır. Analizde bağımlı değişken olarak bireylerin finansal risk puanlarının toplamı bağımsız değişken olarak da duygusal yeme davranışlarına göre bireyleri kategorize eden duygusal yiyici olmayanlar, düşük düzeyde duygusal yiyici olanlar, duygusal yiyici olanlar ve çok duygusal yiyici olanlar olarak farklı kategoriler kullanılmaktadır. Bu durumu tespit etmek amacıyla geliştirilen **H₁₂ hipotezi** şu şekildedir:

H₁₂: Bireylerin finansal risk iştahı duygusal yeme davranışı düzeyine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 21: Finansal Risk İştahı ve Duygusal Yeme Davranışı Düzeyleri İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

DYD Derecesi	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
Duygusal Yiyici Olmayanlar	282	28,244	5,311			
Düşük Düzeyde Duygusal Yiyici Olanlar	463	27,576	4,814			
Duygusal Yiyici Olanlar	439	27,644	5,241	3,1213	1,476	,219
Çok Duygusal Yiyici Olanlar	33	26,848	4,535			
Toplam	1217	27,736	5,085			

Tablo 21 incelendiğinde duygusal yeme davranışı düzeyleri ile finansal risk iştahlarının ortalamaları arasında ($F_{(3,1213)}=1,476, p>,05$) olduğundan anlamlı farklılık bulunmamıştır.

Bu nedenle H₁₂ hipotezi reddedilmiştir.

Duygusal yemek yeme davranışı göstermeyenler ile duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin finansal risk alma iştahları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla duygusal yeme davranışı anketinde 0-5 puan arasında puan alarak duygusal yeme davranışı göstermeyenler ile daha yüksek puan alarak duygusal yeme davranışını gösterenler arasında anlamlı farklılığın olup olmadığı belirlenmek istenmiştir. Bu bilgiler ışığında geliştirilen **H₁₃ hipotezi** şu şekildedir:

H₁₃: Duygusal yeme davranışı göstermeyen kişiler ile duygusal yeme davranışı gösterenlerin finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

Bireylerin finansal risk iştahları ortalamalarındaki farklılıklar arasında duygusal yeme davranışı göstermeyenler ile duygusal yeme davranışı gösterenlerde anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t testi yapılmış ve sonuçlar tablo 22’de gösterilmiştir.

Tablo 22: Finansal Risk İştahı ve Duygusal Yeme Davranışı Ölçeği t Testi Sonuçları

DYD	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
DYD Göstermeyen	282	28,244	5,311			
DYD Gösteren	935	27,582	5,007	1215	1,286	,005
Toplam	1217	27,742	5,082			

Tablo 22 incelendiğinde duygusal yeme davranışı göstermeyenlerin finansal risk puanları (28,24), duygusal yeme davranışı gösterenlerin ise (27,58) olduğu görülmektedir. Duygusal yeme davranışı göstermeyenlerin daha yüksek risk aldıkları tespit edilmiş ve finansal risk iştahlarındaki bu farkın ($t_{(1215)}=1,286$, $p<,05$) anlamlı olduğu bulunmuştur.

H₁₃ hipotezi kabul edilmiştir.

Duygusal yeme davranışı bireylerin anksiyete, depresyon, yalnızlık ve öfke gibi psikolojik durumlara tepki olarak gösterdikleri bir yeme davranışı olarak tanımlanmaktadır (Garaulet vd., 2012). Aynı zamanda yapılan çalışmalarda obez bireylerin %60’ından fazlasının duygusal yeme davranışı gösterdikleri, stres anında duygusal yeme davranışının arttığı ve duygusal yeme davranışı göstermenin obeziteyi tetiklediği görülmüştür (Elfhag ve Rössner, 2005; Frayn ve Knäuper, 2018; Ganley, 1989; Koenders ve van Strien, 2011; Lazarevich vd., 2016). Bununla beraber duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin ghrelin ve kortizol hormon seviyelerinde de farklılıkların olduğu belirlenmiştir (Raspopov vd., 2014). Ayrıca duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin kendilerine hâkim olamadıkları ve yaygın olarak tatlılar, çikolatalar,

şekerlemeler, dondurmalar, kekler ve taze veya konserve meyveler, hamburger veya sandviç arası etli ürünler, pizza, güveç, taco ve fast food gibi aşırı kalorili yiyeceklere yöneldikleri tespit edilmiştir (Kandiah vd., 2006). Tüm bu değerlendirmeler ışığında duygusal yeme davranışı göstermenin kişilerin finansal risk iştahlarını etkilediği düşünülmektedir. Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H14 hipotezi** geliştirilmiştir. Bağımlı değişkenin finansal risk iştahı bağımsız değişkenin ise duygusal yeme davranışının olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 23’de yer almaktadır.

H14: Bireylerin duygusal yeme davranışının finansal risk iştahları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 23: Duygusal Yeme Davranışı ile Finansal Risk İştahı Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Duygusal Yeme Davranışı	,7683	,422	-,662	,345	-,055

Not: Bağılı Değişken: Finansal Risk İştahı; $R^2=,003$; Düz. $R^2=,002$; $F_{(1,1215)}= 3,678$ $p<.05$

Bireylerin duygusal yeme davranışının finansal risk iştahını etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Duygusal yeme davranışını gösteren toplam puanlar yerine kişilerin duygusal yeme davranışı göstermeyenlerin “0” duygusal yeme davranışı gösterenlerin ise “1” olarak kodlandığı kukla değişken regresyon analizinde kullanılmıştır. Tablo 26’da görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [$F_{(1,1215)}= 3,678$, $p<.05$]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi Finansal Risk İştahı= $28,245 - ,662$ (DYD) şeklindedir. Diğer tüm değişkenler sabit kabul edildiğinde bireylerin duygusal yeme davranışı göstermeleri finansal risk iştahlarını 0,66 oranında azalttığı görülmektedir. Bu nedenle duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiş ve **H14 hipotezi kabul edilmiştir.**

4.13. Vücut Kitle İndeksi ve Finansal Risk İştahı Analiz Sonuçları

Bireylerin finansal risk iştahı Vücut Kitle İndeksi düzeyine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla tek yönlü ANOVA testi yapılmıştır. ANOVA testinde bağımlı değişkeni finansal risk iştahı puanlarının toplamını oluştururken , bağımsız değişkeni ise bireylerin vücut kitle indeksleri baz alınarak Dünya Sağlık Örgütünün tavsiye ettiği Vücut kitle indeksi 18,50’den küçük olanlar zayıf, 18,50-24,90 arasında Vücut kitle indeksine sahip olanlar normal kilolu, 25-29,99 arasında olanlar fazla

kilolu, 30-ve üzerinde Vücut kitle indeksine sahip olanlar ise Obez olarak sınıflandırılmışlardır ve ANOVA testinde bu sınıflandırmaya göre farklılıklara bakılmıştır. Bu veriler ışığında **H₁₅ hipotezi** test edilmiş ve sonuçlar tablo 24'te gösterilmiştir.

H₁₅: Bireylerin finansal risk iştahı Vücut Kitle İndeksi düzeyine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 24: Finansal Risk İştahı ve Vücut Kitle İndeksi İle Farklılığını Gösteren ANOVA Testi Sonuçları

VKI Derecesi	N	Ort.	Std. Spm.	SD	F	p
Zayıf	58	26,741	5,130			
Normal	641	27,564	4,855			
Kilolu	392	28,036	5,277	3,1212	1,764	,152
Obez	125	28,144	5,547			
Toplam	1216	27,742	5,082			

Tablo 24 incelendiğinde vücut kitle indeksine göre zayıf, normal, kilolu ve obez olanların finansal risk iştahlarının ortalamaları arasında ($F_{(3,1212)}=1,764, p>,05$) olduğundan anlamlı farklılık bulunmamıştır. **Bu nedenle H₁₅ hipotezi reddedilmiştir.**

Zayıf ve normal kilolu olan bireyler ile kilolu ve obez olanların finansal risk iştahları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığını belirlemek istenmiştir. Kilolu ve obez olanların normal ve zayıf olanlara göre daha fazla az alma isteği gösterebilecekleri düşünülmektedir. Bu durumu belirlemek amacıyla geliştirilen **H₁₆ hipotezi** şu şekildedir:

H₁₆: Vücut Kitle İndeksi düzeyine göre zayıf ve normal kilolu olan kişiler ile kilolu ve obez olanların finansal risk iştahları farklılık göstermektedir.

Bireylerin finansal risk iştahları ortalamalarındaki farklılıklar arasında zayıf ve normal kilolu olanlar ile kilolu ve obez olanlarda anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t Testi yapılmıştır.

Tablo 25: Finansal Risk İştahı ve Zayıf-Normal kilolular ile Kilolu-Obezlerin t Testi Sonuçları

VKI	N	Ort.	Std. Spm.	SD	t	p
Zayıf ve Normal	688	27,396	4,782			
Kilolu ve Obez	528	28,193	5,419	1214	-2,715	,008
Toplam	1216					

Tablo 25 ‘deki t testi analizi sonucundaki bilgiler incelendiğinde kilolu ve obez olanların finansal risk puanları 28,193 iken; zayıf ve normal kilolu olanların ise 27,396 puandır. Tablo 25 incelendiğinde kilolu ve obez olanların daha fazla risk alma isteği gösterdikleri ve aradaki bu farkın $t_{(1214)}=-2,715$, $p<,05$) olduğundan anlamlı bulunmuştur. Bu nedenle **H₁₆ hipotezi kabul edilmiştir**. Vücut kitle indeksi daha fazla olanların portföy çeşitlendirmesinde daha az riskli olanları tercih ettikleri, obez olan bireylerin daha az risk alma eğiliminde olduklarına yönelik çalışmalara literatürde rastlanmış ancak bu durum bizim çalışmamızda tersi yönünde çıkmıştır (Addoum vd., 2017; Agrawal ve Lim, 2018; Sutter vd., 2013).

Obez olan bireylerin sağlıksız, kalorisi yüksek yiyeceklere olan zafiyetlerinin altında yatan sebeplerden birisi, obezitenin dürtüsellik, karar verme ve öğrenme üzerindeki olumsuz etkilerinin olduğu düşünülmektedir. Obezitenin finansal kararlar üzerindeki etkileri incelendiğinde, obez olan bireylerin normal kilolu olanlara göre gelecekteki parasal ödüllere karşı daha az duyarlı oldukları diğer bir ifadeyle bugünü gelecekte daha değerli gördükleri, Iowa Kumar görevlerinde de benzer durumların yaşandığı ifade edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde obezitenin aslında sadece tıbbi bir durum olmadığı, aynı zamanda bilişsel performanstaki zayıflığın güçlü bir göstergesi olduğu söylenmektedir (Batterink vd., 2010; Brogan vd., 2010; Horstmann vd., 2011; Kamijo vd., 2012; Nederkoorn vd., 2006; Pignatti vd., 2006; Simmank vd., 2015). Obezitenin hemen elde edilebilen parasal ödüllerdeki, dürtüsellikteki ve karar vermedeki etkilerinin varlığı düşünüldüğünde finansal risk alma iştahında da benzer bir durumun gerçekleşebileceği varsayılmaktadır. Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H₁₇ hipotezi geliştirilmiştir**. Bağımlı değişkenin finansal risk iştahı bağımsız değişkenin ise vücut kitle indeksi olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 22’de yer almaktadır.

H₁₇: Bireylerin Vücut kitle indekslerinin finansal risk iştahı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 26: Vücut Kitle İndeksi İle Finansal Risk İştahı Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Vücut Kitle İndeksi	24,485	3,974	,148	,036	,116

Not: Bağımlı Değişken: Finansal Risk İştahı; $R^2=,013$; Düz. $R^2=,013$; $F_{(1,1214)}= 16,567$ $p<,01$

Bireylerin vücut kitle indekslerinin finansal risk iştahını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 22’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [$F_{(1,1214)}= 16,567;p<.01$]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi Finansal Risk İştahı= $24,693+ ,148$ (VKI Derecesi) şeklindedir. Vücut kitle indeksindeki bir birimlik artış finansal riski ,148 birim artırmaktadır. Bu nedenle **H₁₇ hipotezi kabul edilmiştir**. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R² değeri ise ,013 çıkmıştır. Akdeniz diyet kalite indeksinin finansal risk iştahı üzerindeki etkisi ile kıyaslandığında vücut kitle indeksinin finansal risk iştahını etkileme düzeyinin daha fazla olduğu görülmektedir. Bu değere göre, finansal risk iştahının yaklaşık %1’lik varyansın vücut kitle indeksine bağlı olduğu görülmektedir.

4.14. Duygusal Yeme Davranışı, Vücut Kitle İndeksi ve Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı Analiz Sonuçları

Duygusal yeme davranışı bireylerin yemek yeme konusunda kendilerini kontrol edememekle ilgili durumlarını inceleyen psikolojik bir kavramdır. Duygusal yeme davranışı genellikle anksiyete, depresyon, öfke ve yalnızlık gibi olumsuz duygularla başa çıkmaya tepki olarak bireyin istemsizce yemek yemesidir. Bireyler yeme konusunda kendilerini kontrol edemediklerinde vücut kitle indekslerinde bir artış olduğu dolayısıyla duygusal yeme davranışının obezite üzerinde pozitif yönde ilişkili olduğu önceki çalışmalarda tespit edilmiştir (Koenders ve van Strien, 2011; Kontinen vd., 2019; Lazarevich vd., 2016). Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H₁₈ hipotezi** geliştirilmiştir. Bağımlı değişkenin vücut kitle indeksi bağımsız değişkenin ise duygusal yeme davranışı olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 27’de yer almaktadır.

H₁₈: Duygusal yeme davranışının vücut kitle indeksi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 27: Duygusal Yeme Davranışı İle Vücut Kitle İndeksi Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Duygusal Yeme Davranışı	9,497	4,914	,141	,023	,175

Not: Bağımlı Değişken: Vücut Kitle İndeksi; R²=,031; Düz. R²=,030; $F_{(1,1214)}= 38,254 p<.01$

Bireylerin duygusal yeme davranışlarının vücut kitle indeksini ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 27’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [$F_{(1,1214)}= 38,254;p<.01$]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi Vücut Kitle

İndeksi= 23,143+ ,141 (Duygusal Yeme Davranış Puanı) şeklindedir. Duygusal yeme davranışındaki bir birimlik artış vücut kitle indeksini ,141 birim artırmaktadır. Bu nedenle **H₁₈ hipotezi kabul edilmiştir**. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R² değeri ise ,030 çıkmıştır. Bu değere göre, vücut kitle indeksinin %3'lük varyansın duygusal yeme davranışına bağlı olduğu görülmektedir.

Duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin Akdeniz diyet kalite indeksine daha az bağlı oldukları belirtilmektedir (López-Guimerà vd., 2014). Çünkü duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin özellikle tatlı, şekerleme gibi uyarıcılara karşı zafiyeti bulunmaktadır. Duygusal yiyiciler aynı zamanda yağ ve kalorisi yüksek yiyeceklere daha yatkındır (Kemp vd., 2011). Akdeniz diyeti ise tahıllar, sebze ve meyve tüketimi ve baklagiller açısından zengin bir beslenme şeklidir. Akdeniz diyetinde kırmızı et ve doymuş yağ az miktarda bulunmaktadır. Et, süt, ceviz, fındık, badem gibi besinlerden aldığımız görünmez yağlar Akdeniz diyetinde düşük miktarlardadır ve bol miktarda sebze, meyve tüketilmektedir (Baysal, 1996). Akdeniz diyetine göre beslenme bireylerin daha sağlıklı bir yaşam sürmesinde destek olacaktır. Buna karşın duygusal yeme davranışı gösteren kişilerin obezite, kardiyovasküler bozukluklar, diyabet gibi hastalıklarla karşılaşma ihtimali yüksek olması ile birlikte bireylerin yaşam kalitesi ile duygusal yeme davranışı arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir (Ayar vd., 2020; Braden vd., 2016; González-Velázquez vd., 2020; Lazarevich vd., 2016; Nevanperä vd., 2012). Duygusal yeme davranışı psikolojik bir durumun yansıması olduğundan ve Akdeniz diyetindeki beklentilerin aksi yönünde bireyin hareket etmesiyle gerçekleştiğinden, Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenmeyi duygusal yeme davranışının negatif yönde etkileyebileceği düşünülmektedir. Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H₁₉ hipotezi** geliştirilmiştir. Bağımlı değişkenin Akdeniz diyet kalite indeksi bağımsız değişkenin ise duygusal yeme davranışı olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 28'de yer almaktadır.

H₁₉: Bireylerin duygusal yeme davranışının Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 28: Duygusal Yeme Davranışı ile Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Duygusal Yeme Davranışı	9,502	4,915	-,032	,012	-,076

Not: Bağımlı Değişken: Ak. Diy. Kal. İndek. Göre Besl. Alış; R²=,006; Düz. R²=,005; F_(1,1215)= 6,975 p<.01

Bireylerin duygusal yeme davranışlarının Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığını ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 28’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır [$F_{(1,1215)}= 6,975;p<.01$]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye ilişkin regresyon denklemi Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme = $6,276-.032$ (Duygusal Yeme Davranış Puanı) şeklindedir. Duygusal yeme davranışındaki bir birimlik artış Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığını ,032 birim azaltmaktadır. Duygusal yeme davranışı literatürü desteklemekte ve Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığını negatif yönde etkilemektedir. Bu nedenle **H₁₉ hipotezi kabul edilmiştir**. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R² değeri ise ,005 çıkmıştır. Bu değere göre, Akdeniz diyet kalite indeksindeki ,005’lik varyansın duygusal yeme davranışına bağlı olduğu görülmektedir.

Yeterli ve dengeli bir beslenme alışkanlığında Akdeniz diyetine göre beslenmenin önemli olduğu bildirilmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde Akdeniz diyet indeksine göre beslenen kişilerin daha sağlıklı ve dengeli beslenmeleri neticesinde obeziteye yakalanma riski de daha düşüktür. Bunu destekleyen literatürde çalışmalar mevcuttur (Greco vd., 2014; Kastorini vd., 2010; Panagiotakos vd., 2006; Schröder, 2007; Schröder vd., 2004). Literatürdeki bu bilgilerden hareketle **H₂₀ hipotezi** geliştirilmiştir. Bağımlı değişkenin vücut kitle indeksi bağımsız değişkenin ise Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme olduğu regresyon analizi sonuçları Tablo 29’da yer almaktadır.

H₂₀: Bireylerin Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığının vücut kitle indeksi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 29: Akdeniz Diyet Kalite İndeksine Göre Beslenme Alışkanlığı ile Vücut Kitle İndeksi Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Ort.	SS.	B	SH.	β
Akdeniz Diyet Kalite İndeksi	5,967	2,109	,012	,054	,006

Not: Bağımlı Değişken: Vücut Kitle İndeksi; R²=,000; Düz. R²=-,001; $F_{(1,1214)}= 0,045 p>.05$

Bireylerin Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığının vücut kitle indeksini etkileyip etkilemediğini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 29’da görüldüğü üzere regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlı değildir [$F_{(1,1214)}= 0,045, p>.05$]. Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme

alışkanlığının vücut kitle indeksi üzerinde herhangi bir etkisi tespit edilmemiştir. Bu nedenle **H₂₀ hipotezi reddedilmiştir.**

4.15. Finansal Risk İştahı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Literatür araştırmalarından elde edilen bulgular ışığında bireylerin finansal risk iştahında farklılığı oluşturabilecek demografik değişkenler ile finansal risk iştahını etkileyebilecek Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme, vücut kitle indeksi ve duygusal yeme davranışı ile ilgili t testi, ANOVA ve regresyon analizleri yapılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında finansal risk iştahı üzerinde etkili olabilen bağımsız değişkenler ile bireylerin finansal risk iştahlarının tahmin edilmesi hedeflenmektedir. Bu nedenle Binary lojistik regresyon analizi ile bireylerin finansal risk iştahı tahmin edilmeye çalışılacaktır. Binary lojistik regresyon iki kategorili bir bağımlı değişkeni bağımsız değişkenler ile tahmin etmek ve açıklamak için formüle edilen özel bir regresyon analizidir. Binary lojistik regresyon analizi diskriminant analizine benzerlik göstermektedir. Diskriminant analizinde de lojistik regresyondaki gibi önceden sınıflandırılmış iki ya da daha fazla grubu birbirinden ayıran faktörleri tahmin etmeye çalışır. Grup dışından alınan bir gözlemin tanımlanan gruplardan hangisine atanabileceğini tahmin etmeye çalışır (Hair vd., 2018). Diskriminant analizinde bağımsız değişken kategorik bağımlı değişken ise aralıklı olma şartı vardır. Aynı zamanda diskriminant analizinde verilerin normal dağılım göstermesi beklenir (Nakip, 2006). Binary lojistik regresyon analizi bağımlı değişkenin kategorik bağımsız değişkenlerin ise kategorik ve aralıklı değişkenlerden her ikisinin de olabildiği istatistiksel analizdir. Lojistik regresyon analizi; diskriminant analizindeki gibi normallik ve gruplar arasında eşit olması istenen ve birçok sosyal bilim araştırmasında karşılanması oldukça zor olan varyans-kovaryans matrisleri arasındaki eşitliğin karşılanmasını istemez (Hair vd., 2018). Çoklu regresyon analizinde bağımlı değişkeni etkileyebilecek birkaç bağımsız değişken analize dahil edilir ancak bağımlı değişkenler aralıklı ölçek olmak zorunda iken bağımsız değişkenler eğer kategorikse kukla değişken tanımlaması yapılması istenir (Gürbüz ve Şahin, 2014). Lojistik regresyon analizi yeni alınacak grup üyesinin bağımsız değişkenlerden yola çıkılarak belirlenen kategorilerden hangisinde olacağının gerçekleşme olasılığını tahmin eder. Bu tahmini gerçekleştirirken en çok olabilirlik yöntemini (maximum likelihood method) kullanır (Hair vd., 2018).

İki durumlu (binary) lojistik regresyon analizi ile bireylerin finansal risk iştahlarında etkili olan faktörler belirlenmek istenmektedir. Bağımlı değişkenin finansal risk iştahı olduğu modelde Grable ve Lytton'un 13 soruluk finansal risk iştahı anketindeki toplam

puanlar kullanılmaktadır. Finansal risk iştahı puanlarının en düşük 14 en yüksek risk puanının ise 41 olduğu tespit edilmiştir. Ankete katılan bireylerin finansal risk puanlarının ortalaması 27,73 iken; ortancası, ve modu yani tepe değeri 28 puandır. Bu nedenle 28 puanın üzerinde puan alan kişilerin yüksek risk aldıkları, belirtilen puana ve bu puanın altında risk puanına sahip olanların ise düşük risk aldıkları belirlenmiştir. Bu konuda yapılan farklı çalışmalarda elde edilen ortanca puana göre farklı puan aralıklarında risk seviyelerinin sınıflandırıldığı görülmektedir (Ceyhan, 2008; Kübilay, 2015). Düşük ve yüksek risk alma iştahı gösteren kişilere yönelik tanımlayıcı istatistikler Tablo 27’de gösterilmiştir.

Tablo 30: Bireylerin Finansal Risk İştahlarına Göre Sınıflandırılması

Finansal Risk Seviyesi	Frekans(f)	Yüzde(%)
Düşük	700	57,5
Yüksek	517	42,5
Toplam	1217	100,0

Tablo 30’da görüldüğü gibi bireylerin çoğu riskten kaçmaktadır. Katılımcıların %57,5’i düşük finansal risk iştahına sahipken, %42,5’i ise yüksek risk almaya isteklidir. Literatürden de bilindiği üzere kadınlar genel olarak erkeklere göre daha az finansal risk almaktadır. Katılımcıların %59’unun kadınlardan oluşması katılımcıların finansal risk alma iştahının %57,5’inin düşük olmasında etkili olabilir.

Tablo 31: Binary Lojistik Regresyon Model Değişkenleri

Bağımlı Değişken:		
Finansal Risk Algısı Puanı:	0=Y≤28	1=Y>28
Bağımsız Değişkenler:		
Cinsiyet	X1	0=Kadın 1=Erkek
Medeni Hal	X2	0=Evli 1=Bekar
Bütçeden Yatırıma Pay	X3	0=1200 TL ve Altı 1=1201 TL ve Üzeri
Aylık Gelir Seviyesi	X4	0=4001 TL ve üzeri 1=4000 TL ve altı
KIDMED Toplam Puanı	X5	2≤KIDMED PUANI≤12
VKI Skoru (Kg/M²)	X6	14,53≤VKI SKORU≤35,06

Binary lojistik regresyon analizine dahil edebilmek cinsiyet, medeni hal, gelir, aylık bütçeden yatırıma ayrılan pay, Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme ve vücut kitle indeksleri bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir. Cinsiyet ve medeni hal kategorik değişkenlerinin yanı sıra, aylık gelir düzeyi ile ilgili 4001 TL'nin altı ve üstü, aylık bütçeden yatırım için ayrılan tutar ile ilgili ise 1201 TL'nin altı ve üstü olarak iki kategorili bağımsız değişken bulunmaktadır. Cinsiyet kategorik değişkeninde referans kategori kadın, medeni hal kategorik değişkeninde referans kategori evli, aylık bütçeden yatırım için pay kategorik değişkeninde referans kategori 1200 TL ve altı, aylık gelir seviyesi kategorik değişkeninde ise referans kategori 4001 TL ve üzeri olarak alınmıştır. Modelin uygun olup olmadığının test edilmesi için Hosmer-Lemeshow Testi yapılmıştır. Bu test kapsamında **H₂₁ hipotezi** geliştirilmiştir.

H₂₁: Model anket verilerini temsil etmekte başarılıdır.

Elde edilen bilgiler Tablo 32'de gösterilmiştir. Hosmer-Lemeshow Testi sonucuna göre p değeri 0,613 çıkmıştır. Elde edilen significant değerine göre kurulan modelin veri setini iyi temsil ettiği görülmektedir. Modeldeki parametrelerin birlikte anlamlı olup olmadığını test etmek için Omnibus Testi gerçekleştirilmiştir. Testten elde edilen sonuca göre modelde yer alan parametrelerin anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle kurulan model bir bütün olarak istatistiksel açıdan anlamlıdır (Prob>chi²=0,000). Bu nedenle **H₂₁ hipotezi** kabul edilmiştir. Modelin grupları doğru sınıflandırma yüzdesi düşük finansal risk alanlar için %80,70 iken, yüksek risk alanlar için bu oran %39,70; toplamda yeni gelen bir kişinin düşük finansal risk mi yoksa yüksek finansal risk mi alacağı ile ilgili doğruluk değeri %63,20'dir.

Tablo 32: Binary Lojistik Regresyon Modeli İçin Test ve Doğru Sınıflandırma Sonuçları

Testler	Test Sonuçları			Sınıf	Sınıflandırma Sonuçları		
	X ²	df	Sig.		Düşük(0)	Yüksek(1)	Doğru Yüzdesi
Hosmer-Lemeshow Testi	6,309	8	0,613	Düşük(0)	564	135	80,70
Omnibus Testi	89,360	6	0,000	Yüksek(1)	312	205	39,70
				Toplam			63,20

Binomial lojistik regresyon analizi sonuçlarına ilişkin olarak katsayı (β), değişkenlerin anlamlılık düzeyini gösteren P değeri, değişkenlerin standart hata değerleri ve ods oranı (OR), güven aralıkları Tablo 28'de gösterilmiştir.

Tablo 33: Bireylerin Finansal Risk İştahlarına İlişkin Lojistik Regresyon Analizi Tahmin Sonuçları

Değişkenler	β	Std. Hata	Wald	P	OR	%95 GA	
						Alt	Üst
Cinsiyet(Referans Kadın)							
Erkek	0,964	0,135	51,041	0,000 ^a	2,621	2,012	3,414
Medeni Hal(Referans Evli)							
Bekar	0,412	0,143	8,282	0,004 ^a	1,510	1,141	2,000
Bütçeden Yatırıma Pay (Referans 1200 TL ve Altı)							
1201 TL ve üzeri	0,437	0,143	9,382	0,002 ^a	1,548	1,170	2,047
Aylık Gelir Seviyesi (Referans 4001 TL ve üzeri)							
4000 TL ve altı	0,438	0,159	7,593	0,006 ^a	1,550	1,135	2,118
KIDMED TOPLAM PUANI	0,105	0,029	12,987	0,000 ^a	1,111	1,049	1,177
VKI (KG/M²)	0,028	0,017	2,857	0,091 ^b	1,029	0,995	1,063
Sabit	-2,549	,478	28,488	,000	,078		

a<.01;b<.10; -2log olabilirlik=1569,031; Coxve Snell R Square ,071; Nagelkerke R Square ,095

Tablo 33'deki veriler incelendiğinde lojistik regresyon analizinde ortaya çıkan sonuca göre finansal risk iştahını etkileyen en önemli bağımsız değişkenin cinsiyet olduğu görülmektedir. Erkeklerin (OR=2,621; %95GA=2,012-3,414) kadınlara göre finansal risk almadaki iştahı odds oranı daha yüksektir.

Bekar olanların (OR=1,510; %95GA=1,141-2,000) evlilere göre finansal risk almadaki iştahı odds oranı daha yüksektir.

Bütçeden yatırım amacıyla pay ayrılmasında 1201 TL'nin üzerinde pay ayıranların (OR=1,548; %95GA= 1,170-2,047) 1200 TL'nin altında yatırım için pay ayıranlara göre finansal risk almadaki iştahı odds oranı daha yüksektir.

Aylık gelir seviyesi 4000TL'nin altında olanların (OR= 1,550; %95GA= 1,135-2,118) 4001TL'nin üzerinde olanlara göre finansal risk almadaki iştahı odds oranı daha yüksektir.

Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığındaki bir birimlik artış finansal risk iştahını 1,111 kat artırmaktadır (OR= 1,111; %95GA= 1,049-1,177).

Vücut kitle indeksindeki alışkanlığındaki bir birimlik artış finansal risk iştahını 1,029 kat artırmaktadır (OR= 1,029; %95GA= 0,995-1,063).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bireylerin risk alma davranışlarını anlamak için hangi unsurların, nasıl etkilediğini belirlemek oldukça önemlidir. Bireyler günlük aktivitelerinin birçok anında risk ile karşı karşıya kalmaktadır. Verilecek kararlardaki alınabilecek riskler, şirketlerin yönetim kararlarında etkin olabilmekte, bireylerin beklenti ve isteklerini değiştirebilmektedir. Karar vermeyi ve beraberinde finansal risk alma davranışını etkileyen oldukça kapsamlı literatür mevcuttur. Bu davranışları gösteren ana aktör insandır ve davranışları etkileyen sinir sistemlerinden, genlere; hormonlardan, şeker seviyelerine; ruh halinden, demografik değişkenlere kadar farklı durumlar söz konusudur. Bu açıdan değerlendirildiğinde finansal risk iştahını etkileyebilecek birbirinden farklı birçok etkenin varlığından söz edilebilir.

Finansal risk iştahı alanındaki geçmiş çalışmalar demografik değişkenlere, biyolojik ve psikolojik durumlara odaklanmaktadır. Bunun yanında yeme bozukluğu olan kişilerin finansal risk iştahları belirlenmiştir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde bireylerin finansal risk iştahları belirlenirken beslenme alışkanlıklarının, vücut kitle indekslerinin ve duygusal yeme davranışlarının da dikkate alınması gerektiği düşünülmektedir. Ancak beslenme alışkanlığı ile finansal risk iştahı arasında var olabilecek ilişkiyi ve beslenme alışkanlığının finansal risk iştahı üzerindeki etkisini tespit eden bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle bu tezin genel amacı bireylerin beslenme alışkanlıklarının finansal risk iştahları ile olan etkileşimini belirlemektir. Bu çerçevede Symmonds vd (2010) 'un bu alanda çalışmaların yapılması gerektiği çağrısına bir cevap niteliğindedir. Çalışmada Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenmenin, bireylerin vücut kitle indekslerinin ve duygusal yeme davranışlarının finansal risk iştahı ile olan ilişkisi ayrıntılı ve kapsamlı bir veri seti ile analiz edilmektedir.

Çalışmada yer alan analizlerden elde edilen sonuçlara göre, bireysel yatırımcıların finansal risk iştahlarının beslenme alışkanlıklarına, vücut kitle indeksine ve duygusal yeme davranışları kıyaslandığında farklılaştığı görülmektedir. Bu kapsamda oluşturulan tez literatürdeki bu alandaki var olan eksikliği gidermeye ve yeni bir görüşü ortaya çıkarmaya odaklanmaktadır.

Literatürde diyabet, obezite ve kolesterolün bilişsel performansı olumsuz etkilediği, neticede finansal risk iştahı üzerinde bu değişkenlerin etkisi olduğu tespit edilmiştir. Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenmenin bireylerdeki insülin, obezite ve

kolesterol düzeylerindeki olumlu etkilerinin var olması, ifade edilen bu değişkenlerinde finansal risk iştahı üzerindeki etkisinin tespit edilmiş olması, çalışmanın Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenme alışkanlığı özelinde yoğunlaşmasında etkili olmuştur.

Araştırmada kullanılan KIDMED anketi genellikle çocukluk çağı ve adolesanlar üzerinde uygulanmıştır. Çalışmada yer alan gurubun büyük çoğunluğu (%90,5'i) yetişkinlik dönemindeki kişilerden oluşmaktadır. Çalışmada bu anketin tercih edilmesinin sebebi anketin on sekiz yaş ve üzerindeki bireylerde nasıl bir sonuç verdiğini test etmek istenmesidir. Ayrıca çocukların ve adölesanlar üzerinde gerçekleştirilen KIDMED anketi, yetişkinler özelinde yapılan Miguel Angel Martínez-González vd., (2012)' nin geliştirdiği Akdeniz Diyeti Uyum Ölçeği anketine göre benzerlik göstermektedir. Ancak KIDMED ölçeği adölesanlar özelinde hazırlandığından daha fazla kalori içermektedir. Daha fazla kalori alan bireylerin bilişsel performanslarında sorun olabileceği ve rasyonel karar vermelerini bu durumun engelleyeceği düşünülmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenen kişilerin daha fazla finansal risk alma isteği gösterdiği; diğer bir ifadeyle KIDMED'e göre beslenmenin finansal risk iştahında anlamlı farklılıklar oluşturduğu belirlenmiştir. Bunun yanında Akdeniz diyet kalite indeksi ile finansal risk iştahı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Bireylerin KIDMED puanları arttıkça finansal risk iştahları da artmaktadır. Bu durumun altında yatabilecek sebepler irdelendiğinde Akdeniz diyet kalite indeksine göre beslenmenin bireylerin kalori alımlarındaki farklılıktan kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Bireylerin anksiyete, depresyon, yalnızlık ya da öfke gibi psikolojik durumlara tepki olarak duygusal yeme davranışı göstermesi ve bu tür psikolojik sorunların finansal risk iştahı üzerinde olumsuz sonuçlar doğurması duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı ile bir bağ kurulabileceğini göstermektedir. Bu nedenle çalışmaya bireylerin duygusal yeme davranışlarının da dahil edilmesi uygun görülmüştür. Elde edilen bulgulardan hareketle bireylerin duygusal yeme davranışı göstermesi ya da göstermemesinin finansal risk iştahı üzerinde anlamlı bir farklılık oluşturduğu söylenebilir. Duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Ancak sonuçlarda düzeltilmiş R² değerinin düşük çıkması duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerindeki etki düzeyinin çok fazla olmadığını göstermektedir. Yine de duygusal yeme davranışının finansal risk iştahı üzerindeki anlamlı ve negatif etkisinin varlığı göz ardı edilmemelidir. Duygusal yeme

davranışı gösteren bireylerin yeme davranışı sergilerken sağlıklı karar veremedikleri ve aynı durumu finansal konularda da gösterebildikleri söylenebilir.

Vücut kitle indeksinin finansal risk iştahını etkileyen diyabet, kolesterol, kardiyovasküler hastalıklar ile olan ilişkisi vücut kitle indeksinin önemini ortaya koymaktadır. Literatürdeki çalışmalar bireylerin vücut kitle indeksleri ile kumar performansları arasında farklılıklar olduğunu tespit etmiştir. Bunun yanında obez bireylerin dürtüsellik ile olan pozitif ilişkisi nedeniyle obez bireylerin gelecekteki parasal ödüllerden ziyade bugünkü parasal ödüllere karşı zafiyet göstermesi bireylerin vücut kitle indekslerinin çalışmaya dahil edilmesini zorunlu kılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre zayıf ve normal kilolu kişilere kıyasla kilolu ve obez olanların finansal risk iştahlarında anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Kilolu ve obez olanların daha fazla finansal risk iştahı gösterdikleri söylenebilir. Vücut kitle indeksinin finansal risk iştahı üzerinde literatürle paralel olarak pozitif yönlü bir etkinin varlığı belirlenmiştir.

Obez bireyler literatürdeki geçmiş çalışmalardan da görüldüğü üzere bugünü gelecekte daha değerli görmektedir. Bu nedenle obezite sorunu yaşayan kişiler bugünkü parasal ödüllere karşı daha fazla zafiyet gösterebilmektedirler. Obezite halk sağlığını tehdit eden önemli bir durumdur. Ancak elde edilen sonuçlar obezitenin sadece halk sağlığı açısından değerlendirilmemesi bunun yanında finansal risk iştahı açısından da bireyleri rasyoneliteden uzaklaştırması nedeniyle hesaba katılması gereken bir değişken olduğu söylenebilir. Günümüzde emeklilik planlamalarının oldukça önemli olduğu düşünüldüğünde aslında obezite ile mücadele edilerek bireylerin gelecekte daha fazla tasarruf yapması sağlanabilecektir. Bu şekilde toplumdaki emeklilik planlamalarının sağlıklı bir şekilde yürütülmesi sağlanabilecektir. Emeklilik planlaması ile ilgili ifade edilen bu durum sigortacılık hizmetleri söz konusu olduğunda da benzer şekilde gerçekleşebilecektir. Çünkü obez bireyler sigorta hizmetleri için hizmeti almaya başlamadan önce belirli bir ücret ödemektedir. Bugünü gelecekte daha değerli gören birey tasarrufunu gelecekte gerçekleşme ihtimali olan bir durum için yatırmak istemeyebilir. Bu nedenle sigorta hizmeti almayı tercih etmeyebilir.

Demografik değişkenler arasında önceki çalışmalar alındığında cinsiyet, medeni hal, çocuk sahibi olma, yaş, gelir seviyesi, eğitim durumu ve bütçeden yatırım için ayrılan payların bireylerin finansal risk iştahlarında anlamlı farklılıklar oluşturduğu tespit edilmiştir. Çalışmaya dahil olan örneklemdaki katılımcıların finansal risk iştahları üzerinde bahsi geçen demografik değişkenlerin oluşturacağı farklar test edilmiştir. Analiz

sonucuna göre erkeklerin kadınlardan, bekârların evli olanlardan, 30 yaş ve altında olan erkeklerin 31 yaş ve üzerinde olanlardan, 1201 TL ve üzerinde bütçeden pay ayıranların 1200 TL'nin altında pay ayıranlardan, 2001 TL-4000 TL arasında gelir elde edenlerin diğer gelir seviyesinde olanlardan daha yüksek finansal risk iştahı gösterdikleri belirlenmiştir. Bunun yanında çocuk sahibi olma ve eğitim düzeyinin bireylerin finansal risk iştahlarında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık oluşturmadığı görülmektedir.

Finansal risk iştahının erkeklerde kadınlardan daha yüksek çıkması literatürde hemen hemen bütün çalışmalarda benzer şekildedir. Bunun en önemli sebebi olarak erkekler ve kadınlardaki kortizol, testosteron, progesteron hormonlarının farklılaşması gösterilmektedir. Evli olanların bekârlardan daha az finansal risk iştahı almasının altında yatan en önemli sebep olarak evli kişilerin ailelerini düşünmek zorunda olması söylenebilir. Çünkü bireyler sadece kendileri söz konusu olduğunda daha cesur hareket edebilecektir. Ancak söz konusu aileleri olunca onların gelecekları için finansal risk almaktan sakınabilmektedirler. Erkeklerin 30 yaşın altında olanlarının 31 yaşın üzerinde olanlardan daha fazla risk alması gençliğin vermiş olduğu cesaretle açıklanabilir. Yaş ilerledikçe bireyler daha sağlıklı kararlar alabilecektir.

Çalışmada yapılan kümeleme analizi sonucunda katılımcıların cinsiyet, medeni hal, eğitim düzeyi, yaş, gelir seviyesi, vücut kitle indeksi, duygusal yeme davranışı ve finansal risk iştahlarına göre dört ayrı kümeye ayrılacakları belirlenmiştir. Belirlenen dört kümenin ikisi erkek diğer ikisi ise kadınlardan oluşmaktadır. Evli, kilolu, 4001 TL'nin üzerinde gelir elde eden erkeklerin; 31-40 yaş aralığında, lisansüstü mezunu, düşük düzeyde duygusal yiyici olanlarının ortalama düzeyde finansal risk alan kişiler olarak kümelenebileceği; lisans mezunu, 41-50 yaş aralığında, duygusal yiyici olanlarının ise çok az finansal risk alan kümede yer aldığı görülmektedir. Bunun yanında lisansüstü eğitim almış, 4001 TL'nin üzerinde gelir elde eden, normal kilolu, evli, 31-40 yaş aralığında, düşük düzeyde duygusal yiyici olan kadınların finansal risk almayı sevmeyen kümede yer aldıkları; ön lisans mezunu, 4000 TL'nin altında gelir elde eden, 21-30 yaş aralığında, bekâr, duygusal yiyici olan kadınların ise ortalama düzeyde finansal risk alan kümede yer aldıkları tespit edilmiştir.

Binomial lojistik regresyon analizi ile kurulan ve cinsiyet, medeni hal, bütçeden yatırıma ayrılan pay, aylık gelir seviyesi, KIDMED puanları ve vücut kitle indeksinin dahil edildiği modelin anlamlı olduğu bulunmuştur. Kurulan modele göre modelin grupları doğru sınıflandırma yüzdesi düşük finansal risk alanlar için %80,70 iken, yüksek risk

alanlar için bu oran %39,70; toplamda yeni gelen bir kişinin düşük finansal risk mi yoksa yüksek finansal risk mi alacağı ile ilgili doğruluk değeri %63,20'dir.

Elde edilen sonuçlar beslenme alışkanlıklarının, vücut kitle indeksinin, duygusal yeme davranışının finansal risk iştahını etkileyebilen değişkenler olduğunu göstermektedir. Davranışsal finansın farklı disiplinleri bir araya getirmesi ile biyolojik, psikolojik, sosyolojik faktörlerin finansal risk iştahı üzerindeki etkileri araştırılmaya devam etmekte; bunun yanında beslenme alışkanlıklarının da gelecek çalışmalarda bu disiplinler ile beraber değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

Yatırımcıların finansal risk alma iştahları belirlenirken yatırımcılara çeşitli sorular sorularak yatırımların kısa vadeli mi yoksa orta ya da uzun vadeli mi tutulmasının planlandığı, yatırımcının finansal piyasalar konusundaki bilgi düzeyi, yatırım araçlarını ne kadar tanıdığı ve finansal risk iştahları belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu şekilde yatırım danışmanı müşterisini daha iyi tanımakta; yatırımcının beklenti ve isteklerini karşılayacak yatırım tekliflerini müşterisine sunmayı amaçlamaktadır. Yatırım danışmanlık şirketleri finans danışmanlarından müşterilerine özellikle finansal risk iştah anketleri uygulamalarını ve sonucunda yatırımcıların risk alma düzeylerini belirlemelerini istemektedir. Bu şekilde bir uygulama yapılmasının asıl sebebi; yatırımcıların temkinli, dengeli, dinamik ya da atak gibi isimlerle finansal risk iştahlarının belirlemektir. Finansal risk iştahı belirlenen yatırımcıya yatırım tavsiyesi verirken finans danışmanlarının işi kolaylaşmakta ve böylece danışmanlar müşterilerinin de beklentilerini karşılamaktadır. Finansal risk alma iştahını ölçen sorular yatırımcılara yöneltilirken yatırımcıların beslenme alışkanlıklarının, duygusal yeme davranışlarının ve vücut kitle indekslerinin de dikkate alınması önem arz etmektedir. Elde edilen bulgular bu değişkenlerin de finansal risk iştahı üzerinde etkisinin olabileceğini göstermektedir. Ancak bu konu üzerinde daha fazla araştırma yapılması, hangi beslenme alışkanlıklarının finansal risk iştahını ne düzeyde etkilediğinin belirlenmesi gerekmektedir.

Gelecekteki çalışmalarda farklı kültürler üzerinde daha fazla örneklem ile vejetaryen, vegan, pesketaryen, paleo gibi beslenme alışkanlıklarının finansal risk iştahı üzerinde oluşturabileceği farklı etkilerinin araştırılması hedeflenmelidir. Bu açıdan değerlendirildiğinde farklı kültürlerde aynı beslenme alışkanlığını gösteren kişilerdeki finansal risk iştahlarındaki değişimin araştırılması meseleye farklı bir bakış açısı sunabilecektir. Bunun yanında beslenme alışkanlıklarıyla birlikte kişilik faktörlerinin de kullanılması finansal risk iştahının belirlenmesine katkıda bulunabilir. Unutulmamalıdır

ki yediklerimiz bizi biz yapan, karar anında devreye giren en önemli argümanlardan biridir. O halde bireylerin finansal risk iştahlarını belirlemede beslenme alışkanlıklarının ve vücut kitle indekslerinin de ayrı bir faktör olabileceği göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKÇA

- Aarøe, L., ve Petersen, M. B. (2013). Hunger games: Fluctuations in blood glucose levels influence support for social welfare. *Psychological Science*, 24(12), 2550–2556.
- Abreu, M., ve Mendes, V. (2010). Financial literacy and portfolio diversification. *Quantitative Finance*, 10(5), 515–528.
- Adams, G. R. (1980). Social psychology of beauty: Effects of age, height, and weight on self-reported personality traits and social behavior. *The Journal of Social Psychology*, 112(2), 287–293.
- Addoum, J. M., Korniotis, G., ve Kumar, A. (2017). Stature, obesity, and portfolio choice. *Management Science*, 63(10), 3393–3413.
- Agrawal, A., ve Lim, Y. (2018). Local obesity prevalence and corporate policies. *Quarterly Journal of Finance*, 8(02), 1850007.
- Akerlof, G. A., ve Kranton, R. E. (2000). Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715–753.
- Aksoy, T., ve Şahin, I. (2009). Belirsizlik altında karar alma: geleneksel ve modern yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1–28.
- Al-Hajieh, H., Redhead, K., ve Rodgers, T. (2011). Investor sentiment and calendar anomaly effects: A case study of the impact of Ramadan on Islamic Middle Eastern markets. *Research in International Business and Finance*.
<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2011.03.004>
- Almenberg, J., ve Säve-Söderbergh, J. (2011). *Financial literacy and retirement planning in Sweden*.
- Altunöz, U. (2012). *Frontal Lob İşlevleri*.
<http://www.turkpsikiyatri.org/blog/2012/03/31/frontal-lob-islevleri/>
- Anbar, A., ve Melek, E. (2010). An empirical investigation for determining of the relation between personal financial risk tolerance and demographic characteristic. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 10(2), 503–522.
- Apaydın, N., Üstün, S., Kale, E. H., Çelikağ, İ., Özgüven, H. D., Baskak, B., ve Çiçek, M. (2018). Neural mechanisms underlying time perception and reward anticipation. *Frontiers in Human Neuroscience*, 12, 115.
- Ariely, D. (2010). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. Optimist Yayın Grubu.
- Arılı, M., Şanlıer, N., Küçükkömürler, S., ve Yaman, M. (2017). Anne ve çocuk beslenmesi. *Pegem Atıf İndeksi*, 1–233.

- Arshanapalli, B. G., Coggin, T. D., ve Nelson, W. B. (2002). The January effect and the global value-growth premium. *The Journal of Investing*, 11(4), 15–26.
- Ashton, J. K., Gerrard, B., ve Hudson, R. (2003). Economic impact of national sporting success: evidence from the London stock exchange. *Applied Economics Letters*, 10(12), 783–785.
- Ashton, J. K., Gerrard, B., ve Hudson, R. (2011). Do national soccer results really impact on the stock market? *Applied Economics*, 43(26), 3709–3717.
- Association, A. P. (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders (DSM-5®)*. American Psychiatric Pub.
- Ayar, D., Ozturk, C., Bektas, M., Bober, E., ve Grey, M. (2020). The effect of metabolic control, self-efficacy, and quality of life on emotional eating in the adolescents with type 1 diabetes mellitus. *International Journal of Diabetes in Developing Countries*, 40(3), 449–454.
- Baddeley, M. (2018). *Behavioural economics and finance*. Routledge.
- Baddeley, M., Burke, C., Schultz, W., ve Tobler, T. (2010). *Impacts of personality on herding in financial decision-making*.
- Bademci, V. (2011). Kuder-Richardson 20, Cronbach'ın Alfası, Hoyt'un Varyans Analizi, Genellenirlik Kuramı Ve Ölçüm Güvenirligi Üzerine Bir Çalışma. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17, 173–193.
- Baker, H. K., ve Ricciardi, V. (2014). *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing*. John Wiley ve Sons.
- Bannier, C. E., ve Neubert, M. (2016). Gender differences in financial risk taking: The role of financial literacy and risk tolerance. *Economics Letters*, 145, 130–135.
- Barkley, R. A. (1997). Behavioral inhibition, sustained attention, and executive functions: constructing a unifying theory of ADHD. *Psychological Bulletin*, 121(1), 65.
- Bartikowski, B., Laroche, M., Jamal, A., ve Yang, Z. (2018). The type-of-internet-access digital divide and the well-being of ethnic minority and majority consumers: A multi-country investigation. *Journal of Business Research*, 82, 373–380.
- Bashir, T., Azam, N., Butt, A. A., Javed, A., ve Tanvir, A. (2013). Are behavioral biases influenced by demographic characteristics ve personality traits? Evidence from Pakistan. *European Scientific Journal*, 9(29).
- Batman, O., Sarıışık, M., ve Gökçe, A. (2015). Öğrencilerin Beslenme Alışkanlıklarına Dair Kısıtlar Nelerdir? Yükseköğrenim Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma What Constraints Do the Students have for Nutrition Habits? A Research on Higher Education Students. *International Conference On Eurasian Economies*, 257–265.
- Batterink, L., Yokum, S., ve Stice, E. (2010). Body mass correlates inversely with

- inhibitory control in response to food among adolescent girls: an fMRI study. *Neuroimage*, 52(4), 1696–1703.
- Bauer, R., ve Smeets, P. (2015). Social identification and investment decisions. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 117, 121–134.
- Baysal, A. (1981). Beslenme sorunları. *Gıda*, 6(5).
- Baysal, A. (1996). Sağlıklı Beslenme ve Akdeniz Diyeti. *Beslenme ve Diyet Dergisi*, 25(1), 21–29.
- Baysal, A. (1998). Sağlıklı Beslenme: Uzmanların Önerisi Tüketicinin Algılaması. *Beslenme ve Diyet Dergisi*, 27(2), 1–4.
- Bechara, A., Damasio, A. R., Damasio, H., ve Anderson, S. W. (1994). Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex. *Cognition*, 50(1–3), 7–15.
- Becker, G. S., Grossman, M., ve Murphy, K. M. (1990). *An empirical analysis of cigarette addiction*. National Bureau of Economic Research.
- Belcher, L. J. (2010). Prior perceptions, personality characteristics and portfolio preferences among fund managers: an experimental analysis. *Journal of Behavioral Finance*, 11(4), 239–248.
- Bell, D. E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30(5), 961–981.
- Bellisle, F. (2004). Effects of diet on behaviour and cognition in children. *British Journal of Nutrition*, 92(S2), S227–S232.
- Benau, E. M., Orloff, N. C., Janke, E. A., Serpell, L., ve Timko, C. A. (2014). A systematic review of the effects of experimental fasting on cognition. *Appetite*, 77, 52–61.
- Benton, D. (1995). Do low cholesterol levels slow mental processing? *Psychosomatic Medicine*, 57(1), 50–53.
- Białkowski, J., Etebari, A., ve Wisniewski, T. P. (2012). Fast profits: Investor sentiment and stock returns during Ramadan. *Journal of Banking ve Finance*, 36(3), 835–845.
- Bıyıklı, E. T., Bıyıklı, A. E., ve Akbulut, G. (2017). Glisemik İndeks, Glisemik Yük ve Kanser. *Beslenme ve Diyet Dergisi*, 45(1), 70–76.
- Boeka, A. G., ve Lokken, K. L. (2006). The Iowa gambling task as a measure of decision making in women with bulimia nervosa. *Journal of the International Neuropsychological Society*, 12(5), 741–745.
- Bouman, S., ve Jacobsen, B. (2002). The Halloween indicator, " Sell in May and go away":

- Another puzzle. *American Economic Review*, 92(5), 1618–1635.
- Braden, A., Flatt, S. W., Boutelle, K. N., Strong, D., Sherwood, N. E., ve Rock, C. L. (2016). Emotional eating is associated with weight loss success among adults enrolled in a weight loss program. *Journal of Behavioral Medicine*, 39(4), 727–732.
- Briers, B., Pandelaere, M., Dewitte, S., ve Warlop, L. (2006). Hungry for money: The desire for caloric resources increases the desire for financial resources and vice versa. *Psychological Science*, 17(11), 939–943.
- Brogan, A. M. Y., Hevey, D., ve Pignatti, R. (2010). Anorexia, bulimia, and obesity: shared decision making deficits on the Iowa Gambling Task (IGT). *Journal of the International Neuropsychological Society*, 16(4), 711–715.
- Browne, M. J., Jaeger, V., Richter, A., ve Steinorth, P. (2016). *Family transitions and risk attitude*.
- Browne, M. J., Jäger, V., Richter, A., ve Steinorth, P. (2021). Family changes and the willingness to take risks. *Journal of Risk and Insurance*.
- Bruyneel, S. D., Dewitte, S., Franses, P. H., ve Dekimpe, M. G. (2009). I felt low and my purse feels light: Depleting mood regulation attempts affect risk decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 22(2), 153–170.
- Buckholtz, J. W., ve Meyer-Lindenberg, A. (2008). MAOA and the neurogenetic architecture of human aggression. *Trends in Neurosciences*, 31(3), 120–129.
- Caldú, X., ve Dreher, J. (2007). Hormonal and genetic influences on processing reward and social information. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1118(1), 43–73.
- Case, A., ve Paxson, C. (2008a). Height, health, and cognitive function at older ages. *American Economic Review*, 98(2), 463–467.
- Case, A., ve Paxson, C. (2008b). Stature and status: Height, ability, and labor market outcomes. *Journal of Political Economy*, 116(3), 499–532.
- Cavedini, P., Bassi, T., Ubbiali, A., Casolari, A., Giordani, S., Zorzi, C., ve Bellodi, L. (2004). Neuropsychological investigation of decision-making in anorexia nervosa. *Psychiatry Research*, 127(3), 259–266.
- Cederholm, T. (2003). Psychological effects of generalized nutritional deprivation in the elderly. *Scandinavian Journal of Nutrition*, 47(3), 143–146.
- Cesarini, D., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Sandewall, Ö., ve Wallace, B. (2008). *Is Financial Risk-Taking Behavior Genetically Transmitted?* IFN Working Paper.
- Ceyhan, G. (2008). Yaşam biçimlerinin finansal risk toleransına olan etkileri üzerine bir uygulama. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*,

Ankara.

- Chan, T. W. S., Ahn, W., Bates, J. E., Busemeyer, J. R., Guillaume, S., Redgrave, G. W., Danner, U. N., ve Courtet, P. (2014). Differential impairments underlying decision making in anorexia nervosa and bulimia nervosa: a cognitive modeling analysis. *International Journal of Eating Disorders*, 47(2), 157–167.
- Chandra, P. (2020). *Behavioural Finance*. McGraw-Hill Education.
- Chang, C.-C., DeVaney, S. A., ve Chiremba, S. T. (2004). Determinants of subjective and objective risk tolerance. *Journal of Personal Finance*, 3(3), 53–67.
- Charles, A., ve Kasilingam, R. (2014). Do Investors' Emotions Determine their Investment Personality? *Parikalpana: KIIT Journal of Management*, 10(2), 45–60.
- Charness, G., ve Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 83(1), 50–58.
- Chaulk, B., Johnson, P. J., ve Bulcroft, R. (2003). Effects of marriage and children on financial risk tolerance: A synthesis of family development and prospect theory. *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3), 257–279.
- Chaumet, G., Taillard, J., Sagaspe, P., Pagani, M., Dinges, D. F., Pavy-Le-Traon, A., Bareille, M.-P., Rascol, O., ve Philip, P. (2009). Confinement and sleep deprivation effects on propensity to take risks. *Aviation, Space, and Environmental Medicine*, 80(2), 73–80.
- Chen, H., ve Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 11(3), 289–307.
- Cherif, A., Roelands, B., Meeusen, R., ve Chamari, K. (2016). Effects of intermittent fasting, caloric restriction, and Ramadan intermittent fasting on cognitive performance at rest and during exercise in adults. *Sports Medicine*, 46(1), 35–47.
- Chester, D. S., DeWall, C. N., Derefinko, K. J., Estus, S., Peters, J. R., Lynam, D. R., ve Jiang, Y. (2015). Monoamine oxidase A (MAOA) genotype predicts greater aggression through impulsive reactivity to negative affect. *Behavioural Brain Research*, 283, 97–101.
- Chira, I., Adams, M., ve Thornton, B. (2008). *Behavioral bias within the decision making process*.
- Christensen, L. (1997). The effect of carbohydrates on affect. *Nutrition*, 13(6), 503–514.
- Coates, J., ve Gurnell, M. (2017). Combining field work and laboratory work in the study of financial risk-taking. In *Hormones and Behavior* (Vol. 92, pp. 13–19). <https://doi.org/10.1016/j.yhbeh.2017.01.008>
- Coates, J. M., ve Herbert, J. (2008). Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(16),

6167–6172.

- Cobb-Clark, D. A., Dahmann, S., ve Kettlewell, N. (2019). *Depression, Risk Preferences and Risk-Taking Behavior*.
- Cohen, L. (2009). Loyalty-based portfolio choice. *The Review of Financial Studies*, 22(3), 1213–1245.
- Consortium, I. (2011). Mediterranean diet and type 2 diabetes risk in the European Prospective Investigation into Cancer and Nutrition (EPIC) study: the InterAct project. *Diabetes Care*, 34(9), 1913–1918.
- Cook, T. B., Brenner, L. A., Cloninger, C. R., Langenberg, P., Igbide, A., Giegling, I., Hartmann, A. M., Konte, B., Friedl, M., ve Brundin, L. (2015). “Latent” infection with *Toxoplasma gondii*: association with trait aggression and impulsivity in healthy adults. *Journal of Psychiatric Research*, 60, 87–94.
- Cooper, R. (2000). Simple heuristics could make us smart; but which heuristics do we apply when? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 746.
- Corbalán, M. D., Morales, E. M., Canteras, M., Espallardo, A., Hernández, T., ve Garaulet, M. (2009). Effectiveness of cognitive–behavioral therapy based on the Mediterranean diet for the treatment of obesity. *Nutrition*, 25(7–8), 861–869.
- Danziger, S., Levav, J., ve Avnaim-Pesso, L. (2011). Extraneous factors in judicial decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(17), 6889–6892.
- Darrat, A. F., Li, B., Liu, B., ve Su, J. J. (2011). A Fresh Look at Seasonal Anomalies: An International Perspective. *International Journal of Business ve Economics*, 10(2).
- De Bondt, W., Mayoral, R. M., ve Vallelado, E. (2013). Behavioral decision-making in finance: An overview and assessment of selected research. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 42(157), 99–118.
- Desmettre, T. (2020). Toxoplasmosis and behavioural changes. *Journal Francais d’ophtalmologie*.
- Diano, S., Farr, S. A., Benoit, S. C., McNay, E. C., da Silva, I., Horvath, B., Gaskin, F. S., Nonaka, N., Jaeger, L. B., ve Banks, W. A. (2006). Ghrelin controls hippocampal spine synapse density and memory performance. *Nature Neuroscience*, 9(3), 381.
- Dietrich, C. (2010). Decision making: Factors that influence decision making, heuristics used, and decision outcomes. *Inquiries Journal*, 2(02).
- Dinç Aydemir, S., ve Aren, S. (2017). Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy? *Kybernetes*, 46(10), 1706–1734. <https://doi.org/10.1108/K-10-2016-0281>
- Doğanay Ahmet, Ataizi Murat, Şimşek Ali, Balaban Salı Jale, ve Akbulut Yavuz. (2018).

Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (Şimşek Ali (ed.); Eskişehir).

- Donkers, B., Melenberg, B., ve Van Soest, A. (2001). Estimating risk attitudes using lotteries: A large sample approach. *Journal of Risk and Uncertainty*, 22(2), 165–195.
- Dowling, M., ve Lucey, B. M. (2008). Robust global mood influences in equity pricing. *Journal of Multinational Financial Management*, 18(2), 145–164.
- Dreber, A., Apicella, C. L., Eisenberg, D. T. A., Garcia, J. R., Zamore, R. S., Lum, J. K., ve Campbell, B. (2009). The 7R polymorphism in the dopamine receptor D4 gene (DRD4) is associated with financial risk taking in men. *Evolution and Human Behavior*, 30(2), 85–92.
- Du, C., Wang, W., Hsiao, P. Y., Ludy, M.-J., ve Tucker, R. M. (2021). Insufficient Sleep and Poor Sleep Quality Completely Mediate the Relationship between Financial Stress and Dietary Risk among Higher Education Students. *Behavioral Sciences*, 11(5), 69.
- Dunn, B. D., Dalgleish, T., ve Lawrence, A. D. (2006). The somatic marker hypothesis: A critical evaluation. *Neuroscience ve Biobehavioral Reviews*, 30(2), 239–271.
- Duran, S., Durmuşçelebi, E., Yalçın, M., Karmil, G., ve Radonciq, A. (2019). Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Birinci ve İkinci Öğretiminde Okuyan Öğrencilerin Uyku Durumları ve Beslenme Alışkanlıklarının Karşılaştırılması. *Eurasian Journal of Family Medicine*, 8(2), 78–83.
- Durand, R. B., Newby, R., ve Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193–208.
- Durmuşkaya, S., ve Kavas, Y. (2018). Akademik Gelişim Ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkinin Tespiti Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(3), 925–939. <https://doi.org/10.18657/yonveek.441375>
- Eaton, R. D. V, ve Douglas, V. (2000). The psychology behind common investor mistakes. *AJF Journal*, 22(3), 2–5.
- Edition, F. (2013). Diagnostic and statistical manual of mental disorders. *Am Psychiatric Assoc*, 21.
- Edmans, A., Garcia, D., ve Norli, Ø. (2007). Sports sentiment and stock returns. *The Journal of Finance*, 62(4), 1967–1998.
- Elfhag, K., ve Rössner, S. (2005). Who succeeds in maintaining weight loss? A conceptual review of factors associated with weight loss maintenance and weight regain. *Obesity Reviews*, 6(1), 67–85.
- Epley, N., ve Gilovich, T. (2006). The anchoring-and-adjustment heuristic: Why the adjustments are insufficient. *Psychological Science*, 17(4), 311–318.

- Erbay, L. G., ve Seçkin, Y. (2016). Yeme bozuklukları. *Güncel Gastroenteroloji*, 20(4), 473–477.
- Ertan, T. (2008). Psikiyatrik bozuklukların epidemiyolojisi. *Türkiye’de Sık Karşılaşılan Psikiyatrik Hastalıklar Sempozyumu (Eds M Uğur, İ Balcıoğlu, N Kocabaşoğlu)*, 25–30.
- Esposito, K., Maiorino, M. I., Bellastella, G., Chiodini, P., Panagiotakos, D., ve Giugliano, D. (2015). A journey into a Mediterranean diet and type 2 diabetes: a systematic review with meta-analyses. *BMJ Open*, 5(8).
- Esposito, K., Maiorino, M. I., Bellastella, G., Panagiotakos, D. B., ve Giugliano, D. (2017). Mediterranean diet for type 2 diabetes: cardiometabolic benefits. *Endocrine*, 56(1), 27–32.
- Estruch, R., Ros, E., Salas-Salvadó, J., Covas, M.-I., Corella, D., Arós, F., Gómez-Gracia, E., Ruiz-Gutiérrez, V., Fiol, M., ve Lapetra, J. (2013). Primary prevention of cardiovascular disease with a Mediterranean diet. *New England Journal of Medicine*, 368(14), 1279–1290.
- Faff, R., Mulino, D., ve Chai, D. (2008). On the linkage between financial risk tolerance and risk aversion. *Journal of Financial Research*, 31(1), 1–23.
- Fairburn, C. G., ve Brownell, K. D. (2005). *Eating disorders and obesity: A comprehensive handbook*. Guilford Press.
- Faith, M. S., Allison, D. B., ve Geliebter, A. (1997). *Emotional eating and obesity: theoretical considerations and practical recommendations*.
- Ferrara, M., Bottasso, A., Tempesta, D., Carrieri, M., De Gennaro, L., ve Ponti, G. (2015). Gender differences in sleep deprivation effects on risk and inequality aversion: evidence from an economic experiment. *PloS One*, 10(3), e0120029.
- Fessler, D. M. T. (2003). The implications of starvation induced psychological changes for the ethical treatment of hunger strikers. *Journal of Medical Ethics*, 29(4), 243–247.
- Festjens, A., Bruyneel, S., ve Dewitte, S. (2018). An appetite for risk? Failure to replicate the effect of hunger cues on risk taking. *Food Quality and Preference*, 68, 415–419.
- Fitó, M., Guxens, M., Corella, D., Sáez, G., Estruch, R., de la Torre, R., Francés, F., Cabezas, C., del Carmen López-Sabater, M., ve Marrugat, J. (2007). Effect of a traditional Mediterranean diet on lipoprotein oxidation: a randomized controlled trial. *Archives of Internal Medicine*, 167(11), 1195–1203.
- Flegr, J. (2010). Influence of latent toxoplasmosis on the phenotype of intermediate hosts. *Folia Parasitologica*, 57(2), 81.
- Frayn, M., ve Knäuper, B. (2018). Emotional eating and weight in adults: a review. *Current Psychology*, 37(4), 924–933.

- Fung, K. W. T., Demir, E., Lau, C. K. M., ve Chan, K. H. (2015). Reexamining sports-sentiment hypothesis: Microeconomic evidences from Borsa Istanbul. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 34, 337–355.
- Fung, T. T., Rexrode, K. M., Mantzoros, C. S., Manson, J. E., Willett, W. C., ve Hu, F. B. (2009). Mediterranean diet and incidence and mortality of coronary heart disease and stroke in women. *Circulation*, 119(8), 1093.
- Fusco, S., ve Pani, G. (2013). Brain response to calorie restriction. *Cellular and Molecular Life Sciences*, 70(17), 3157–3170.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., ve Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(2), 325.
- Gale, S. D., Brown, B. L., Erickson, L. D., Berrett, A., ve Hedges, D. W. (2015). Association between latent toxoplasmosis and cognition in adults: a cross-sectional study. *Parasitology*, 142(4), 557.
- Gangwisch, J. E., Hale, L., Garcia, L., Malaspina, D., Opler, M. G., Payne, M. E., Rossom, R. C., ve Lane, D. (2015). High glycemic index diet as a risk factor for depression: analyses from the Women’s Health Initiative. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 102(2), 454–463.
- Ganley, R. M. (1989). Emotion and eating in obesity: A review of the literature. *International Journal of Eating Disorders*, 8(3), 343–361.
- Garaulet, M., Canteras, M., Morales, E., López-Guimerà, G., Sánchez-Carracedo, D., ve Corbalán-Tutau, M. D. (2012). Validation of a questionnaire on emotional eating for use in cases of obesity; the Emotional Eater Questionnaire (EEQ). *Nutrición Hospitalaria*, 27(2), 645–651.
- Gavriilidis, K., Kallinterakis, V., ve Tsalavoutas, I. (2016). Investor mood, herding and the Ramadan effect. *Journal of Economic Behavior and Organization*.
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.09.018>
- Geliebter, A., ve Aversa, A. (2003). Emotional eating in overweight, normal weight, and underweight individuals. *Eating Behaviors*, 3(4), 341–347.
- Genauck, A., Quester, S., Wüstenberg, T., Mörsen, C., Heinz, A., ve Romanczuk-Seiferth, N. (2017). Reduced loss aversion in pathological gambling and alcohol dependence is associated with differential alterations in amygdala and prefrontal functioning. *Scientific Reports*, 7(1), 1–11.
- Gendle, M. H., Glazer, K. S., Olszewski, E. A., ve Novak, C. A. (2011). Relationships between total cholesterol levels and specific alterations in impulsivity and attention. *Journal of North Carolina Academy of Science*, 127(1), 13–17.
- Gendle, M. H., Flashburg, A. G., Higgins, K. L., ve Oristian, K. M. (2015). Low total

- cholesterol levels and performance on the Iowa Gambling Task. *Journal of North Carolina Academy of Science*, 131(2), 19–24.
- Gervais, S., ve Odean, T. (2001). Learning to be overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1–27.
- Gibson, R. J., Michayluk, D., ve Van de Venter, G. (2013). Financial risk tolerance: An analysis of unexplored factors. *Financial Services Review*.
- Glasofer, D. R., Attia, E., ve Timothy Walsh, B. (2015). Feeding and eating disorders. *Psychiatry*, 1, 1231–1249.
- Goetzmann, W. N., ve Kumar, A. (2008). Equity portfolio diversification. *Review of Finance*, 12(3), 433–463.
- Gold, A. E., Deary, I. J., ve Frier, B. M. (1997). Hypoglycaemia and non-cognitive aspects of psychological function in insulin-dependent (type 1) diabetes mellitus (IDDM). *Diabetic Medicine*, 14(2), 111–118.
- González-Velázquez, V. E., Pedraza-Rodríguez, E. M., Carrazana-Escalona, R., Moreno-Padilla, M., Muñoz-Bustos, G. A., ve Sánchez-Hechavarría, M. E. (2020). Cardiac vagal imbalance to the isometric sustained weight test in adolescents with emotional eating behavior. *Physiology ve Behavior*, 223, 112994.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625–630.
- Grable, J. E., ve Joo, S. (1997). Determinants of risk preference: Implications for family and consumer science professionals. *Family Economics and Resource Management Biennial*, 2(1), 19–24.
- Grable, J. E., ve Lytton, R. H. (1998). Investor risk tolerance: Testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors. *Journal of Financial Counseling and Planning*.
- Grable, J. E., ve Lytton, R. H. (1999). Assessing financial risk tolerance: Do demographic, socioeconomic, and attitudinal factors work. *Family Relations and Human Development/Family Economics and Resource Management Biennial*, 3(1), 80–88.
- Grable, J. E., ve Roszkowski, M. J. (2008). The influence of mood on the willingness to take financial risks. *Journal of Risk Research*, 11(7), 905–923.
- Grable, J., ve Lytton, R. H. (1999). Financial risk tolerance revisited: the development of a risk assessment instrument☆. *Financial Services Review*, 8(3), 163–181.
- Grable, J., Lytton, R. H., O’neill, B., Joo, S.-H., ve Klock, D. (2006). Risk tolerance, projection bias, vividness, and equity prices. *The Journal of Investing*, 15(2), 68–74.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., ve Puri, M. (2013). Managerial attitudes and corporate

- actions. *Journal of Financial Economics*, 109(1), 103–121.
- Greco, M., Chiefari, E., Montalcini, T., Accattato, F., Costanzo, F. S., Pujia, A., Foti, D., Brunetti, A., ve Gulletta, E. (2014). Early effects of a hypocaloric, Mediterranean diet on laboratory parameters in obese individuals. *Mediators of Inflammation*, 2014.
- Gregory-Allen, R., Jacobsen, B., ve Marquering, W. (2010). The daylight saving time anomaly in stock returns: fact or fiction? *Journal of Financial Research*, 33(4), 403–427.
- Grosso, G., Marventano, S., Yang, J., Micek, A., Pajak, A., Scalfi, L., Galvano, F., ve Kales, S. N. (2017). A comprehensive meta-analysis on evidence of Mediterranean diet and cardiovascular disease: are individual components equal? *Critical Reviews in Food Science and Nutrition*, 57(15), 3218–3232.
- Gu, A. Y. (2003). The declining January effect: evidences from the US equity markets. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 43(2), 395–404.
- Guitart-Masip, M., Talmi, D., ve Dolan, R. (2010). Conditioned associations and economic decision biases. *Neuroimage*, 53(1), 206–214.
- Gultekin, M. N., ve Gultekin, N. B. (1983). Stock market seasonality: International evidence. *Journal of Financial Economics*, 12(4), 469–481.
- Gumus, F. B., ve Dayioglu, Y. (2015). An analysis on the socio-economic and demographic factors that have an effect on the risk taking preferences of personal investors. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(1), 136.
- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2014). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. *Ankara: Seçkin Yayıncılık*, s 271.
- Gürdal, A. (1999). Yeme bozuklukları ve tedavisi. *Klinik Psikiyatri Bülteni*, 9(1), 21–27.
- Hagger, M. S., Wood, C., Stiff, C., ve Chatzisarantis, N. L. D. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 136(4), 495.
- Hair, J. F., Black, A. W. C., Babin, B. J., ve E., R. (2018). *Multivariate data analysis* (Eight Edit).
- Halford, J. T., ve Hsu, H. S. (2020). Beauty is wealth: CEO attractiveness and firm value. *Financial Review*, 55(4), 529–556.
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., ve McKenzie, M. D. (2004). An empirical investigation of personal financial risk tolerance. *Financial Services Review-Greenwich-*, 13(1), 57–78.
- Hallahan, T., Faff, R., ve McKenzie, M. (2003). An exploratory investigation of the

- relation between risk tolerance scores and demographic characteristics. *Journal of Multinational Financial Management*, 13(4–5), 483–502.
- Hamermesh, D. S., ve Biddle, J. E. (1993). *Beauty and the labor market*. National Bureau of Economic Research.
- Hanoch, Y., Johnson, J. G., ve Wilke, A. (2006). Domain specificity in experimental measures and participant recruitment: An application to risk-taking behavior. *Psychological Science*, 17(4), 300–304.
- Harper, B. (2000). Beauty, stature and the labour market: A British cohort study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62, 771–800.
- Harrison, Y., ve Horne, J. A. (2000). The impact of sleep deprivation on decision making: a review. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 6(3), 236.
- Harvey, J., Solovyova, N., ve Irving, A. (2006). Leptin and its role in hippocampal synaptic plasticity. *Progress in Lipid Research*, 45(5), 369–378.
- Hassan, M. H., ve Kayser, M. S. (2019). Ramadan effect on stock market return and trade volume: Evidence from Dhaka Stock Exchange (DSE). *Cogent Economics and Finance*. <https://doi.org/10.1080/23322039.2019.1605105>
- He, Q., Xue, G., Chen, C., Lu, Z., Dong, Q., Lei, X., Ding, N., Li, J., Li, H., Chen, C., Li, J., Moyzis, R. K., ve Bechara, A. (2010). Serotonin transporter gene-linked polymorphic region (5-HTTLPR) influences decision making under ambiguity and risk in a large Chinese sample. *Neuropharmacology*, 59(6), 518–526. <https://doi.org/10.1016/j.neuropharm.2010.07.008>
- He, X., Yin, H., Zeng, Y., Zhang, H., ve Zhao, H. (2019). Facial structure and achievement drive: Evidence from financial analysts. *Journal of Accounting Research*, 57(4), 1013–1057.
- Herderich, M., ve Gutsche, B. (1997). Tryptophan-derived bioactive compounds in food. *Food Reviews International*, 13(1), 103–135.
- Hernández, Á., Castañer, O., Goday, A., Ros, E., Pintó, X., Estruch, R., Salas-Salvadó, J., Corella, D., Arós, F., ve Serra-Majem, L. (2017). The Mediterranean Diet decreases LDL atherogenicity in high cardiovascular risk individuals: a randomized controlled trial. *Molecular Nutrition ve Food Research*, 61(9), 1601015.
- Hira, T. K. (2012). Promoting sustainable financial behaviour: implications for education and research. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 502–507.
- Hirshleifer, D., ve Shumway, T. (2003). Good day sunshine: Stock returns and the weather. *The Journal of Finance*, 58(3), 1009–1032.
- Hong, H., Kubik, J. D., ve Stein, J. C. (2004). Social interaction and stock-market participation. *The Journal of Finance*, 59(1), 137–163.

- Horstmann, A., Busse, F., Mathar, D., Mueller, K., Lepsien, J., Schloegl, H., Kabisch, S., Kratzsch, J., Neumann, J., ve Stumvoll, M. (2011). Obesity-related differences between women and men in brain structure and goal-directed behavior. *Frontiers in Human Neuroscience*, 5, 58.
- Howard, M., Roiser, J., Gilbert, S. J., Burgess, P. W., Dayan, P., ve Serpell, L. (2018). Short-term fasting selectively influences impulsivity in healthy individuals. *BioRxiv*, 468751.
- Isen, A. M. (1984). The influence of positive affect on decision making and cognitive organization. *ACR North American Advances*.
- Jacobsen, B., ve Marquering, W. (2008). Is it the weather? *Journal of Banking ve Finance*, 32(4), 526–540.
- Jenkins, R. (2014). *Social identity*. Routledge.
- Jianakoplos, N. A., ve Bernasek, A. (1998). Are women more risk averse? *Economic Inquiry*. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01740.x>
- Johnson, E. J., ve Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1), 20.
- Kahneman, D. (2017). Hızlı ve Yavaş Düşünme, çev. Osman Çetin Deniztekin, Filiz Nayır Deniztekin, Varlık Yayınları, İstanbul.
- Kahneman, D., ve Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: a failure to disagree. *American Psychologist*, 64(6), 515.
- Kahneman, D., ve Tversky, A. (1980). Prospect theory. *Econometrica*, 12.
- Kalfa, V. R., Çakır, E., ve Akar, G. S. (2015). Üniversite öğrencilerinin finansal risk algılarında etkisi olan demografik faktörlerin belirlenmesi: Pamukkale Üniversitesi örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 336–355.
- Kamijo, K., Khan, N. A., Pontifex, M. B., Scudder, M. R., Drollette, E. S., Raine, L. B., Evans, E. M., Castelli, D. M., ve Hillman, C. H. (2012). The relation of adiposity to cognitive control and scholastic achievement in preadolescent children. *Obesity*, 20(12), 2406–2411.
- Kamstra, M. J., Kramer, L. A., ve Levi, M. D. (2000). Losing sleep at the market: The daylight saving anomaly. *American Economic Review*, 90(4), 1005–1011.
- Kamstra, M. J., Kramer, L. A., ve Levi, M. D. (2003). Winter blues: A SAD stock market cycle. *American Economic Review*, 93(1), 324–343.
- Kamstra, M. J., Kramer, L. A., Levi, M. D., ve Wermers, R. (2017). Seasonal asset allocation: Evidence from mutual fund flows. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(1), 71–109.

- Kanarek, R. (1997). Psychological effects of snacks and altered meal frequency. *British Journal of Nutrition*, 77(S1), S105–S120.
- Kandasamy, N., Hardy, B., Page, L., Schaffner, M., Graggaber, J., Powlson, A. S., Fletcher, P. C., Gurnell, M., ve Coates, J. (2014). Cortisol shifts financial risk preferences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(9), 3608–3613.
- Kandiah, J., Yake, M., Jones, J., ve Meyer, M. (2006). Stress influences appetite and comfort food preferences in college women. *Nutrition Research*, 26(3), 118–123.
- Kannadhasan, M. (2015). Retail investors' financial risk tolerance and their risk-taking behaviour: The role of demographics as differentiating and classifying factors. *IIMB Management Review*, 27(3), 175–184.
- Kaplan, J. R., Manuck, S. B., ve Shively, C. (1991). The effects of fat and cholesterol on social behavior in monkeys. *Psychosomatic Medicine*.
<https://doi.org/10.1097/00006842-199111000-00005>
- Karaağaoğlu, N., ve Samur, G. E. (2017). *Anne ve çocuk beslenmesi*. Pegem Akademi.
- Kastorini, C. M., Milionis, H. J., Goudevenos, J. A., ve Panagiotakos, D. B. (2010). Mediterranean diet and coronary heart disease: is obesity a link?—A systematic review. *Nutrition, Metabolism and Cardiovascular Diseases*, 20(7), 536–551.
- Kemp, E., Bui, M., ve Grier, S. (2011). Eating their feelings: Examining emotional eating in at-risk groups in the United States. *Journal of Consumer Policy*, 34(2), 211–229.
- Keys, A. (1995). Mediterranean diet and public health: personal reflections. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 61(6), 1321S–1323S.
- Khan, K., Nasir, M. A., ve Rossi, M. (2017). The calendar anomalies on performance and volatility of stock market: the effects of Ramadan on Karachi Stock Exchange. *Global Business and Economics Review*, 19(1), 54–69.
- Kishore, R. (2004). Theory of behavioural finance and its application to property market: a change in paradigm. *Australian Property Journal*, 38(2), 105–110.
- Klapproth, F. (2008). Time and decision making in humans. *Cognitive, Affective, ve Behavioral Neuroscience*, 8(4), 509–524.
- Kniffin, K. M., Bogan, V. L., ve Just, D. R. (2019). “Big men” in the office: The gender-specific influence of weight upon persuasiveness. *PloS One*, 14(11), e0222761.
- Knutson, B., Taylor, J., Kaufman, M., Peterson, R., ve Glover, G. (2005). Distributed neural representation of expected value. *Journal of Neuroscience*, 25(19), 4806–4812.
- Koenders, P. G., ve van Strien, T. (2011). Emotional eating, rather than lifestyle behavior, drives weight gain in a prospective study in 1562 employees. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 53(11), 1287–1293.

- Koloverou, E., Esposito, K., Giugliano, D., ve Panagiotakos, D. (2014). The effect of Mediterranean diet on the development of type 2 diabetes mellitus: a meta-analysis of 10 prospective studies and 136,846 participants. *Metabolism*, 63(7), 903–911.
- Kontou, N., Psaltopoulou, T., Panagiotakos, D., Dimopoulos, M. A., ve Linos, A. (2011). The mediterranean diet in cancer prevention: a review. *Journal of Medicinal Food*, 14(10), 1065–1078.
- Kontinen, H., Männistö, S., Sarlio-Lähteenkorva, S., Silventoinen, K., ve Haukkala, A. (2010). Emotional eating, depressive symptoms and self-reported food consumption. A population-based study. *Appetite*, 54(3), 473–479.
- Kontinen, H., Van Strien, T., Männistö, S., Jousilahti, P., ve Haukkala, A. (2019). Depression, emotional eating and long-term weight changes: a population-based prospective study. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 16(1), 1–11.
- Koot, S., Zoratto, F., Cassano, T., Colangeli, R., Laviola, G., Van Den Bos, R., ve Adriani, W. (2012). Compromised decision-making and increased gambling proneness following dietary serotonin depletion in rats. *Neuropharmacology*.
<https://doi.org/10.1016/j.neuropharm.2011.11.002>
- Kowert, P. A., ve Hermann, M. G. (1997). Who takes risks? Daring and caution in foreign policy making. *Journal of Conflict Resolution*, 41(5), 611–637.
- Krishnan, R., ve Beena, F. (2009). Measurement of Conformity to Behavior Finance Concepts and Association with Individual Personality. *IUP Journal of Behavioral Finance*, 6.
- Kübilay, B. (2015). Yatırım Psikolojisi Açısından Yatırımcı Önyargıları, Finansal Risk Toleranse ve Finansal Kişilik: Bireysel Yatırımcılar Üzerine Bir Alan Araştırması. *PhD. Diss., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi*.
- Küçükali, R. (2006). ÇOCUKLARDA BESLENME BOZUKLUKLARI VE BESLENMENİN OKUL ÇOCUKLARININ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14, 223–239.
- Küçüksille, E., ve Özmutaf, N. M. (2015). Is There Ramadan Effect in Turkish Stock Market? *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İletme Fakültesi Dergisi*, 7(3).
- Kuhnen, C. M., ve Chiao, J. Y. (2009). Genetic determinants of financial risk taking. *PloS One*, 4(2), e4362.
- Kuhnen, C. M., ve Knutson, B. (2005). The neural basis of financial risk taking. *Neuron*.
<https://doi.org/10.1016/j.neuron.2005.08.008>
- La Vecchia, C. (2004). Mediterranean diet and cancer. *Public Health Nutrition*, 7(7), 965–968.

- Lai, Y. W., ve Windawati, A. (2017). Risk, return, and liquidity during Ramadan: Evidence from Indonesian and Malaysian stock markets. *Research in International Business and Finance*. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.04.054>
- Lanchava, L., Carlson, K., Šebánková, B., Flegr, J., ve Nave, G. (2015). No evidence of association between *Toxoplasma gondii* infection and financial risk taking in females. *PLoS One*, *10*(9), e0136716.
- Lassale, C., Batty, G. D., Baghdadli, A., Jacka, F., Sánchez-Villegas, A., Kivimäki, M., ve Akbaraly, T. (2019). Healthy dietary indices and risk of depressive outcomes: a systematic review and meta-analysis of observational studies. *Molecular Psychiatry*, *24*(7), 965–986.
- Lazarevich, I., Camacho, M. E. I., del Consuelo Velázquez-Alva, M., ve Zepeda, M. Z. (2016). Relationship among obesity, depression, and emotional eating in young adults. *Appetite*, *107*, 639–644.
- Lazarou, C., Panagiotakos, D. B., ve Matalas, A.-L. (2010). Physical activity mediates the protective effect of the Mediterranean diet on children’s obesity status: The CYKIDS study. *Nutrition*, *26*(1), 61–67.
- Leclerc, F., Schmitt, B. H., ve Dube, L. (1995). Waiting time and decision making: Is time like money? *Journal of Consumer Research*, *22*(1), 110–119.
- Leonard, T. C. (2008). *Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Springer.
- Levy, D. J., Thavikulwat, A. C., ve Glimcher, P. W. (2013). State dependent valuation: the effect of deprivation on risk preferences. *PLoS One*, *8*(1), e53978.
- Liao, P.-C., Uher, R., Lawrence, N., Treasure, J., Schmidt, U., Campbell, I. C., Collier, D. A., ve Tchanturia, K. (2009). An examination of decision making in bulimia nervosa. *Journal of Clinical and Experimental Neuropsychology*, *31*(4), 455–461.
- Libedinsky, C., Smith, D. V., Teng, C. S., Namburi, P., Chen, V. W., Huettel, S. A., ve Chee, M. W. L. (2011). Sleep deprivation alters valuation signals in the ventromedial prefrontal cortex. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, *5*, 70.
- Lin, H.-W. (2011). Elucidating the influence of demographics and psychological traits on investment biases. *International Journal of Economics and Management Engineering*, *5*(5), 424–429.
- Lin, S. A. E. N., Lyons, M. J., Scherrer, J. F., Griffith, K., True, W. R., Goldberg, J., ve Tsuang, M. T. (1998). Familial influences on gambling behavior: an analysis of 3359 twin pairs. *Addiction*, *93*(9), 1375–1384.
- Lindová, J., Příplatová, L., ve Flegr, J. (2012). Higher extraversion and lower conscientiousness in humans infected with *Toxoplasma*. *European Journal of Personality*, *26*(3), 285–291.

- Lo, A. W., ve Repin, D. V. (2002). The psychophysiology of real-time financial risk processing. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 14(3), 323–339.
- Löckenhoff, C. E., ve Rutt, J. L. (2015). Age differences in time perception and their implications for decision making across the life span. In *Aging and Decision Making* (pp. 213–233). Elsevier.
- Loomes, G., ve Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92(368), 805–824.
- López-Guimerà, G., Dashti, H. S., Smith, C. E., Sánchez-Carracedo, D., Ordovas, J. M., ve Garaulet, M. (2014). CLOCK 3111 T/C SNP interacts with emotional eating behavior for weight-loss in a Mediterranean population. *PloS One*, 9(6), e99152.
- Martínez-González, Miguel A, García-López, M., Bes-Rastrollo, M., Toledo, E., Martínez-Lapiscina, E. H., Delgado-Rodríguez, M., Vazquez, Z., Benito, S., ve Beunza, J. J. (2011). Mediterranean diet and the incidence of cardiovascular disease: a Spanish cohort. *Nutrition, Metabolism and Cardiovascular Diseases*, 21(4), 237–244.
- Martínez-González, Miguel Angel, García-Arellano, A., Toledo, E., Salas-Salvado, J., Buil-Cosiales, P., Corella, D., Covas, M. I., Schröder, H., Arós, F., ve Gómez-Gracia, E. (2012). A 14-item Mediterranean diet assessment tool and obesity indexes among high-risk subjects: the PREDIMED trial.
- Mayfield, C., Perdue, G., ve Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17(3), 219–236.
- Mazzoli, C., ve Marinelli, N. (2011). The role of risk in the investment decision process: traditional vs behavioural finance. In *Risk Tolerance in Financial Decision Making* (pp. 8–66). Springer.
- McKelvie, S. J. (2000). Quantifying the Availability Heuristic with Famous Names. *North American Journal of Psychology*, 2(2), 347–356.
- Mela, D. J., ve Rogers, P. J. (2013). *Food, eating and obesity: The psychobiological basis of appetite and weight control*. Springer.
- Melamed, T. (1994). Correlates of physical features: Some gender differences. *Personality and Individual Differences*, 17(5), 689–691.
- Mendelsohn, D., Riedel, W. J., ve Sambeth, A. (2009). Effects of acute tryptophan depletion on memory, attention and executive functions: a systematic review. *Neuroscience ve Biobehavioral Reviews*, 33(6), 926–952.
- Mendez, M. A., Popkin, B. M., Jakszyn, P., Berenguer, A., Tormo, M. J., Sánchez, M. J., Quirós, J. R., Pera, G., Navarro, C., ve Martinez, C. (2006). Adherence to a Mediterranean diet is associated with reduced 3-year incidence of obesity. *The Journal of Nutrition*, 136(11), 2934–2938.

- Meshi, D., Elizarova, A., Bender, A., ve Verdejo-Garcia, A. (2019). Excessive social media users demonstrate impaired decision making in the Iowa Gambling Task. *Journal of Behavioral Addictions*, 8(1), 169–173.
- Michael Kraten PhD, C. P. A. (2016). Incorporating financial risk tolerance research into the financial planning process. *Journal of Financial Planning*, 29(10), 54.
- Michenaud, S., ve Solnik, B. (2008). Applying regret theory to investment choices: Currency hedging decisions. *Journal of International Money and Finance*, 27(5), 677–694.
- Millar, H. R. (1998). New eating disorder service. *Psychiatric Bulletin*, 22(12), 751–754.
- Mitrany, E. (1992). Atypical eating disorders. *Journal of Adolescent Health*, 13(5), 400–402.
- Montford, W., ve Goldsmith, R. E. (2016). How gender and financial self-efficacy influence investment risk taking. *International Journal of Consumer Studies*. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12219>
- Mouna, A., ve Jarboui, A. (2015). Financial literacy and portfolio diversification: an observation from the Tunisian stock market. *International Journal of Bank Marketing*.
- Muth, J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 315–335.
- Mwangi, E., ve Onsomu, Z. (2018). Effect of financial literacy on portfolio diversification at the Nairobi securities exchange market, Kenya. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 7(4), 1–3.
- Nakip, M. (2006). *Pazarlama araştırmaları teknikler ve (SPSS destekli) uygulamalar*. Seçkin Yayıncılık.
- Nederkoorn, C., Smulders, F. T. Y., Havermans, R. C., Roefs, A., ve Jansen, A. (2006). Impulsivity in obese women. *Appetite*, 47(2), 253–256.
- Nevanperä, N. J., Hopsu, L., Kuosma, E., Ukkola, O., Uitti, J., ve Laitinen, J. H. (2012). Occupational burnout, eating behavior, and weight among working women. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 95(4), 934–943.
- Newton, J. R., Freeman, C. P., Hannan, W. J., ve Cowen, S. (1993). Osteoporosis and normal weight bulimia nervosa—which patients are at risk? *Journal of Psychosomatic Research*, 37(3), 239–247.
- Nobre, L. H. N., Grable, J. E., Da Silva, W. V., ve Da Veiga, C. P. (2016). A cross cultural test of financial risk tolerance attitudes: Brazilian and American similarities and differences. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1), 314–322.

- Nofsinger, J. R., ve Shank, C. A. (2019). DEEP sleep: The impact of sleep on financial risk taking. *Review of Financial Economics*, 37(1), 92–105.
- Ofei, F. (2005). Obesity-a preventable disease. *Ghana Medical Journal*, 39(3), 98.
- Orquin, J. L., ve Kurzban, R. (2016). A meta-analysis of blood glucose effects on human decision making. *Psychological Bulletin*, 142(5), 546.
- Osborn, J., Raetz, J., ve Kost, A. (2014). Seasonal affective disorder, grief reaction, and adjustment disorder. *Medical Clinics*, 98(5), 1065–1077.
- Öyekçin, D. G., ve Şahin, E. M. (2011). Yeme bozukluklarına yaklaşım. *Türkiye Aile Hekimliği Dergisi*, 15(1), 29–35.
- Özen, N. E., ve Rezaki, M. (2007). Prefrontal Korteks: bellek işlevi ve bunama ile ilişkisi. *Türk Psikiyatri Dergisi* 2007; 18: 262, 269.
- P.S., T., D.R., W., S.L., B., ve S.J., C. (2006). Rapid tryptophan depletion improves decision-making cognition in healthy humans without affecting reversal learning or set shifting. In *Neuropsychopharmacology*.
- Panagiotakos, D. B., Chrysohoou, C., Pitsavos, C., ve Stefanadis, C. (2006). Association between the prevalence of obesity and adherence to the Mediterranean diet: the ATTICA study. *Nutrition*, 22(5), 449–456.
- Patil, S., Joglekar, C., Desai, M., Yadav, A., Sonawane, S., Chavan, R., ve Mohite, R. (2018). Nutritional status and psychological impairment in rural adolescent girls: pilot data from “KOKAN” region of Western India. *Frontiers in Public Health*, 6, 160.
- Persico, N., Postlewaite, A., ve Silverman, D. (2004). The effect of adolescent experience on labor market outcomes: The case of height. *Journal of Political Economy*, 112(5), 1019–1053.
- Pignatti, R., Bertella, L., Albani, G., Mauro, A., Molinari, E., ve Semenza, C. (2006). Decision-making in obesity: a study using the Gambling Task. *Eating and Weight Disorders-Studies on Anorexia, Bulimia and Obesity*, 11(3), 126–132.
- Pinegar, J. M. (2002). Losing sleep at the market: Comment. *American Economic Review*, 92(4), 1251–1256.
- Pinjisakikool, T. (2018). The influence of personality traits on households’ financial risk tolerance and financial behaviour. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 30(1), 32–54.
- Pompian, M. M. (2011). *Behavioral finance and wealth management: how to build investment strategies that account for investor biases* (Vol. 667). John Wiley ve Sons.
- Pool, V. K., Stoffman, N., ve Yonker, S. E. (2012). No place like home: Familiarity in

- mutual fund manager portfolio choice. *The Review of Financial Studies*, 25(8), 2563–2599.
- Prandovszky, E., Gaskell, E., Martin, H., Dubey, J. P., Webster, J. P., ve McConkey, G. A. (2011). The neurotropic parasite *Toxoplasma gondii* increases dopamine metabolism. *PloS One*, 6(9), e23866.
- Purnamasari, K. I. (2014). THE IMPACT OF FAMILY RELATIONSHIP, GENDER, AND FINANCIAL KNOWLEDGE ON FINANCIAL RISK TOLERANCE. *Jurnal Manajemen Internasional*, 1–15.
- Raheja, S., ve Dhiman, B. (2017). Does Investor Personality Determine their Risk Tolerance. *International Journal of Engineering Technology, Management and Applied Sciences*, 5(7), 439–448.
- Raspopow, K., Abizaid, A., Matheson, K., ve Anisman, H. (2014). Anticipation of a psychosocial stressor differentially influences ghrelin, cortisol and food intake among emotional and non-emotional eaters. *Appetite*, 74, 35–43.
- Reitan, R. M., ve Shipley, R. E. (1963). THE RELATIONSHIP OF SERUM CHOLESTEROL CHANGES TO PSYCHOLOGICAL ABILITIES. *Journal of Gerontology*. <https://doi.org/10.1093/geronj/18.4.350>
- Robbins, T. W., ve Fray, P. J. (1980). Stress-induced eating: fact, fiction or misunderstanding? *Appetite*, 1(2), 103–133.
- Roberts, R. E., Deleger, S., Strawbridge, W. J., ve Kaplan, G. A. (2003). Prospective association between obesity and depression: evidence from the Alameda County Study. *International Journal of Obesity*, 27(4), 514–521.
- Robinson, S., Walton, R. J., Clark, P. M., Barker, D. J. P., Hales, C. N., ve Osmonde, C. (1992). The relation of fetal growth to plasma glucose in young men. *Diabetologia*, 35(5), 444–446.
- Rolison, J. J., Hanoch, Y., Wood, S., ve Liu, P.-J. (2013). Risk-taking differences across the adult life span: a question of age and domain. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 69(6), 870–880.
- Rosato, V., Temple, N. J., La Vecchia, C., Castellan, G., Tavani, A., ve Guercio, V. (2019). Mediterranean diet and cardiovascular disease: a systematic review and meta-analysis of observational studies. *European Journal of Nutrition*, 58(1), 173–191.
- Rossi, M., Turati, F., Lagiou, P., Trichopoulos, D., Augustin, L. S., La Vecchia, C., ve Trichopoulou, A. (2013). Mediterranean diet and glycaemic load in relation to incidence of type 2 diabetes: results from the Greek cohort of the population-based European Prospective Investigation into Cancer and Nutrition (EPIC). *Diabetologia*, 56(11), 2405–2413.
- Ryack, K. (2011). The impact of family relationships and financial education on financial

- risk tolerance. *Financial Services Review*, 20(3).
- Rzeszutek, M., Szyszka, A., ve Czerwonka, M. (2015). Investors' expertise, personality traits and susceptibility to behavioral biases in the decision making process. *Contemporary Economics*, 9(3), 237–352.
- Sadi, R., Asl, H. G., Rostami, M. R., Gholipour, A., ve Gholipour, F. (2011). Behavioral finance: the explanation of investors' personality and perceptual biases effects on financial decisions. *International Journal of Economics and Finance*, 3(5), 234–241.
- Sagi, A., ve Friedland, N. (2007). The cost of richness: The effect of the size and diversity of decision sets on post-decision regret. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4), 515.
- Sağlık Bakanlığı. (2016). Türkiye Beslenme Rehberi 2015 (TÜBER). *Ankara, Türkiye*.
- Şahingöz, S. A., Özgen, L., ve Yalçın, A. G. E. (2019). Akdeniz Diyet Kalitesi Ölçeğinin (Mediterranean Diet Quality-KIDMED) Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. In *Conference: 5th International Eurasian Congress on Natural Nutrition, Healthy*.
- Salari-Moghaddam, A., Saneei, P., Larijani, B., ve Esmailzadeh, A. (2019). Glycemic index, glycemic load, and depression: a systematic review and meta-analysis. *European Journal of Clinical Nutrition*, 73(3), 356–365.
- Samson, A. (2017). *The behavioral economics guide 2017 (with an introduction by Cass Sunstein)*. Behavioral Science Solutions Ltd.
- Sapienza, P., Zingales, L., ve Maestripieri, D. (2009). Gender differences in financial risk aversion and career choices are affected by testosterone. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(36), 15268–15273.
- Saunders, E. M. (1993). Stock prices and Wall Street weather. *The American Economic Review*, 83(5), 1337–1345.
- Schröder, H. (2007). Protective mechanisms of the Mediterranean diet in obesity and type 2 diabetes. *The Journal of Nutritional Biochemistry*, 18(3), 149–160.
- Schröder, H., Fitó, M., Estruch, R., Martínez-González, M. A., Corella, D., Salas-Salvadó, J., Lamuela-Raventós, R., Ros, E., Salaverría, I., ve Fiol, M. (2011). A short screener is valid for assessing Mediterranean diet adherence among older Spanish men and women. *The Journal of Nutrition*, 141(6), 1140–1145.
- Schröder, H., Marrugat, J., Vila, J., Covas, M. I., ve Elosua, R. (2004). Adherence to the traditional Mediterranean diet is inversely associated with body mass index and obesity in a Spanish population. *The Journal of Nutrition*, 134(12), 3355–3361.
- Şencan, H. (2005). *Güvenilirlik ve geçerlilik*. Hüner Şencan.
- Serra-Majem, L., Ribas, L., Ngo, J., Ortega, R. M., García, A., Pérez-Rodrigo, C., ve

- Aranceta, J. (2004). Food, youth and the Mediterranean diet in Spain. Development of KIDMED, Mediterranean Diet Quality Index in children and adolescents. *Public Health Nutrition*, 7(7), 931–935.
- Seyyed, F. J., Abraham, A., ve Al-Hajji, M. (2005). Seasonality in stock returns and volatility: The Ramadan effect. *Research in International Business and Finance*, 19(3), 374–383.
- Shah, A. K., ve Oppenheimer, D. M. (2008). Heuristics made easy: an effort-reduction framework. *Psychological Bulletin*, 134(2), 207.
- Shao, R., ve Lee, T. M. C. (2014). Aging and risk taking: toward an integration of cognitive, emotional, and neurobiological perspectives. *Neurosci. Neuroecon*, 3, 47–62.
- Sherman, E., ve Wilson, R. C. (2016). Spontaneous Blink Rate Correlates With Financial Risk Taking. *BioRxiv*, 46821.
- Shiller, R. J. (2015). *Irrational exuberance*. Princeton university press.
- Simman, J., Murawski, C., Bode, S., ve Horstmann, A. (2015). Incidental rewarding cues influence economic decisions in people with obesity. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 9, 278.
- Skallová, A., Novotná, M., Kolbeková, P., Gasova, Z., Vesely, V., Sechovska, M., ve Flegr, J. (2005). Decreased level of novelty seeking in blood donors infected with Toxoplasma. *Neuroendocrinology Letters*, 26(5), 480–486.
- Slovic, P. (1999). Trust, emotion, sex, politics, and science: Surveying the risk-assessment battlefield. *Risk Analysis*, 19(4), 689–701.
- Sonjaya, A. R., ve Wahyudi, I. (2016). The Ramadan effect: Illusion or reality? *Arab Economic and Business Journal*. <https://doi.org/10.1016/j.aebj.2016.03.001>
- Southgate, L., Tchanturia, K., ve Treasure, J. (2008). Information processing bias in anorexia nervosa. *Psychiatry Research*, 160(2), 221–227.
- Specker, S., de Zwaan, M., Raymond, N., ve Mitchell, J. (1994). Psychopathology in subgroups of obese women with and without binge eating disorder. *Comprehensive Psychiatry*, 35(3), 185–190.
- Strachan, M. W., Deary, I. J., Ewing, F. M., ve Frier, B. M. (2000). Recovery of cognitive function and mood after severe hypoglycemia in adults with insulin-treated diabetes. *Diabetes Care*, 23(3), 305–312.
- Sulaiman, E. K. (2012). An empirical analysis of financial risk tolerance and demographic features of individual investors. *Procedia Economics and Finance*, 2, 109–115.
- Sutter, M., Kocher, M. G., Glätzle-Rützler, D., ve Trautmann, S. T. (2013). Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior.

American Economic Review, 103(1), 510–531.

- Symmonds, M., Emmanuel, J. J., Drew, M. E., Batterham, R. L., ve Dolan, R. J. (2010). Metabolic state alters economic decision making under risk in humans. *PloS One*, 5(6), e11090.
- Szyszka, A. (2013). *Behavioral finance and capital markets: How psychology influences investors and corporations*. Springer.
- Taft, M. K., Hosein, Z. Z., Mehrizi, S. M. T., ve Roshan, A. (2013). The relation between financial literacy, financial wellbeing and financial concerns. *International Journal of Business and Management*, 8(11), 63.
- Tan, D., ve Vyas, A. (2016). Toxoplasma gondii infection and testosterone congruently increase tolerance of male rats for risk of reward forfeiture. *Hormones and Behavior*, 79, 37–44.
- Tanaka, H., Taira, K., Arakawa, M., Masuda, A., Yamamoto, Y., Komoda, Y., Kadegaru, H., ve Shirakawa, S. (2002). An examination of sleep health, lifestyle and mental health in junior high school students. *Psychiatry and Clinical Neurosciences*, 56(3), 235–236.
- Tchanturia, K., Liao, P.-C., Uher, R., Lawrence, N., Treasure, J., ve Campbell, I. C. (2007). An investigation of decision making in anorexia nervosa using the Iowa Gambling Task and skin conductance measurements. *Journal of the International Neuropsychological Society*, 13(4), 635–641.
- TDK Sözlük, T. (2005). Türkiye Dil Kurumu Sözlük. *TDK Yayınları*, 549.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı/Traditional Finance-Behavioral Finance Distinction in the Context of Expected Utility and Prospect Theories. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75.
- Telzer, E. H., Fuligni, A. J., Lieberman, M. D., ve Galván, A. (2013). The effects of poor quality sleep on brain function and risk taking in adolescence. *Neuroimage*, 71, 275–283.
- Terlemez, M., Üniversitesi, İ. O., Enstitüsü, S. B., Bölümü, Y., Bilimleri, Y., Dalı, A., Sosyal, U., ve Dergisi, B. (2019). Spor Aktivitesinin Özgüven, Serotonin Ve Dopamine Etkisi. *International Journal of Social Science*, 2(2), 1–6. <https://dergipark.org.tr/en/pub/injoss/600452>
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.
- Thut, G., Schultz, W., Roelcke, U., Nienhusmeier, M., Missimer, J., Maguire, R. P., ve

- Leenders, K. L. (1997). Activation of the human brain by monetary reward. *Neuroreport*, 8(5), 1225–1228.
- Todd, P. M., ve Gigerenzer, G. (2000). Précis of " Simple heuristics that make us smart". *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 727–741.
- Trichopoulou, A., Orfanos, P., Norat, T., Bueno-de-Mesquita, B., Ocké, M. C., Peeters, P. H. M., van der Schouw, Y. T., Boeing, H., Hoffmann, K., ve Boffetta, P. (2005). Modified Mediterranean diet and survival: EPIC-elderly prospective cohort study. *Bmj*, 330(7498), 991.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Üngüren, E. (2015). Beynin Nöroanatomik ve Nörokimsiyal Yapısının Kişilik ve Davranış Üzerindeki Etkisi. *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İletme Fakültesi Dergisi*, 7(1).
- Van Rooij, M. C. J., Lusardi, A., ve Alessie, R. J. M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 593–608.
- Vardar, E., ve Erzenin, M. (2011). Ergenlerde yeme bozukluklarının yaygınlığı ve psikiyatrik eş tanıları iki aşamalı toplum merkezli bir çalışma. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 22(4), 205–212.
- Varlı, C., Türköz, İ., Aydemir, S., Emre, S., Şimşek, F., ve Yıldırım, M. T. (2016). Toxoplasmosis. *The Medical Journal of Okmeydani Training and Research Hospital*, 24–28. <https://doi.org/10.5222/otd.2016.024>
- Venkatraman, V., Chuah, Y. M. L., Huettel, S. A., ve Chee, M. W. L. (2007). Sleep deprivation elevates expectation of gains and attenuates response to losses following risky decisions. *Sleep*, 30(5), 603–609.
- Venkatraman, V., Huettel, S. A., Chuah, L. Y. M., Payne, J. W., ve Chee, M. W. L. (2011). Sleep deprivation biases the neural mechanisms underlying economic preferences. *Journal of Neuroscience*, 31(10), 3712–3718.
- Vlaev, I., Kusev, P., Stewart, N., Aldrovandi, S., ve Chater, N. (2010). Domain effects and financial risk attitudes. *Risk Analysis: An International Journal*, 30(9), 1374–1386.
- Von Gaudecker, H.-M. (2015). How does household portfolio diversification vary with financial literacy and financial advice? *The Journal of Finance*, 489–507.
- Wachtel, S. B. (1942). Certain observations on seasonal movements in stock prices. *The Journal of Business of the University of Chicago*, 15(2), 184–193.

- Wagels, L., Votinov, M., Radke, S., Clemens, B., Montag, C., Jung, S., ve Habel, U. (2017). Blunted insula activation reflects increased risk and reward seeking as an interaction of testosterone administration and the MAOA polymorphism. *Human Brain Mapping*, 38(9). <https://doi.org/10.1002/hbm.23685>
- Wang, X.-T., ve Dvorak, R. D. (2010). Sweet future: fluctuating blood glucose levels affect future discounting. *Psychological Science*, 21(2), 183–188.
- Wasiuzzaman, S., ve Al-Musehel, N. A. (2018). Mood, religious experience and the Ramadan effect. *International Journal of Emerging Markets*.
- Wearden, J. (2016). *The psychology of time perception*. Springer.
- Weber, E. U. (1988). A descriptive measure of risk. *Acta Psychologica*, 69(2), 185–203.
- Weber, E. U. (2001). *Decision and choice: Risk, empirical studies*.
- Webley, P., ve Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423–446.
- West, R. F., Toplak, M. E., ve Stanovich, K. E. (2008). Heuristics and biases as measures of critical thinking: Associations with cognitive ability and thinking dispositions. *Journal of Educational Psychology*, 100(4), 930.
- WHO, W. (1946). Constitution of the World Health Organization. *Am J Public Health Nations Health*, 36(11), 1315–1323.
- Wierman, M. E. (2007). Sex steroid effects at target tissues: mechanisms of action. *Advances in Physiology Education*, 31(1), 26–33.
- Wikipedia.org. (2021). <https://tr.wikipedia.org/wiki/Serotonin>
- Wong, A., ve Carducci, B. (2013). Does personality affect personal financial risk tolerance behavior? *IUP Journal of Applied Finance*, 19(3), 5.
- Wurtman, R. J., ve Wurtman, J. J. (1989). Carbohydrates and depression. *Scientific American*, 260(1), 68–75.
- Yang, Y., Shields, G. S., Guo, C., ve Liu, Y. (2018). Executive function performance in obesity and overweight individuals: A meta-analysis and review. In *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2017.11.020>
- Yazıcıoğlu, Y., ve Erdoğan, S. (2007). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Detay Yayıncılık.
- Yereli, K., Balcıoğlu, I. C., ve Özbilgin, A. (2006). Is *Toxoplasma gondii* a potential risk for traffic accidents in Turkey? *Forensic Science International*, 163(1–2), 34–37.
- Yücel, B. (2009). Estetik bir kaygıdan hastalığa uzanan yol: Yeme bozuklukları. *İlk Söz*, 22(4), 39–45.

- Zaidi, F. B., ve Tauni, M. Z. (2012). Influence of investor's personality traits and demographics on overconfidence bias. *Institute of Interdisciplinary Business Research*, 4(6), 730–746.
- Zaleskiewicz, T. (2001). Beyond risk seeking and risk aversion: Personality and the dual nature of economic risk taking. *European Journal of Personality*, 15(S1), S105–S122.
- Zarri, L. (2017). Do personality traits influence investors' portfolios? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 68.
<https://doi.org/10.1016/j.socec.2017.03.001>
- Zauberman, G., ve Kim, B. K. (2012). Time perception and retirement saving: Lessons from behavioral decision research. *Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace*, 206–217.

EKLER

Ek 1: Finansal Risk İştahı Ölçeği

Genel olarak, en iyi arkadaşınız sizin risk alma durumunuzu nasıl tanımlar?

- Risk almayı seven
- Yeterli araştırmayı yaptıktan sonra risk almaya istekli
- İhtiyatlı
- Riskten kaçınan

Bir TV şov programındasınız ve aşağıdakilerden birini seçeceksiniz. Hangisini tercih ederdiniz?

- Kesin olarak 1.000 TL
- %50 kazanma ihtimaliyle 5.000 TL
- %25 kazanma ihtimali ile 10.000 TL
- %5 kazanma ihtimali ile 100.000 TL

“Hayatınızda ilk kez tatile çıkmak için para biriktirdiniz.” Tatile çıkmanıza 3 hafta kala işten kovulduğunuzu öğrendiniz. Ne yapardınız.

- Tatili İptal ederim
- Çok daha mütevazı bir tatil yaparım.
- İş aramaya hazırlanmak için zamana ihtiyacım olduğunu düşünerek planladığım gibi tatile giderim.
- Tatilimi daha da uzatırım. Çünkü belki hayatımda çıkabileceğim ilk ve son tatilim budur.

Beklemediğiniz bir anda yatırım yapmak için 20.000 TL'niz oldu. Ne yaparsınız.

- Bankadan vadeli hesap, katılım hesabı açar ya da para piyasası fonu alıp burada değerlendiririm.
- Güvenilirliği yüksek düzeyde olan tahvil ya da bonolara yatırım yaparım.
- Hisse senedi ya da hisse senedi yatırım fonu alırım.

Tecrübeye dayanarak, hisse senetleri veya yatırım fonları için ne kadar rahat yatırım yaparsınız?

- Hiç de rahat değilimdir
- Biraz rahatım.
- Çok rahatım.

“Risk” kelimesini düşündüğünüzde, aşağıdakilerden hangisi aklınıza gelir?

- Kayıp
- Belirsizlik
- Fırsat
- Heyecan

Bazı uzmanlar, altın, mücevher ve emlak gibi varlıkların değerinin artacağını, vadeli hesapların ise düşebileceğini tahmin ediyor. Buna karşın uzmanlar vadeli hesapların hala güvenli olduğu konusunda hem fikirler. Yatırım varlıklarınızın çoğu şimdi yüksek faizli vadeli hesapta. Ne yapardınız?

- Vadeli hesapta tutarım. Herhangi bir değişiklik yapmam.
- Vadeli hesabı kapatıp, yarısı ile para piyasası araçlarına diğer yarısını ise altın, gümüş, mücevher ve emlak gibi varlıklara yatırırım.
- Vadeli hesabı kapatıp, tamamı ile altın, gümüş, mücevher ve emlak gibi varlıklar alırım.
- Vadeli hesabı kapatıp, tüm paramla altın, gümüş, mücevher ve emlak gibi varlıklar alırım ve daha fazla satın almak için de ek borç alırım.

Aşağıdaki dört yatırım tercihidenden en iyi ve en kötü durumları karşılaştırdığımızda hangisini seçersiniz?

- En iyi durumda 200 TL kazanacak en kötü durumda ise hiç para kazanamayacaksınız.
- En iyi durumda 800 TL kazanacaksınız en kötü durumda ise 200 TL kaybedeceksiniz.
- En iyi durumda 2600 TL kazanacaksınız en kötü durumda ise 800 TL kaybedeceksiniz.
- En iyi durumda 4.800 TL kazanacaksınız en kötü durumda ise 2400 TL kaybedeceksiniz.

Sahip olduğunuz varlıklara ek olarak size 1.000 TL verilmiştir. Aşağıdaki seçeneklerden hangisini seçersiniz?

- Kesin 500 TL kazanma durumu.
- %50 ihtimalle 1.000 TL kazanma, %50 ihtimalle hiçbir şey kazanmama durumu.

Sahip olduğunuz varlıklara ek olarak size 2.000 TL verilmiştir. Aşağıdaki seçeneklerden hangisini seçersiniz?

- Kesin olarak 500 TL kaybetme durumu
- %50 ihtimalle 1.000 TL kaybetme ve %50 ihtimalle hiçbir şey kaybetmeme durumu.

Bir akrabanızdan 100.000 TL tutarında miras kaldığını varsaydığımızda aşağıdaki seçimlerden birisine tüm parayı yatıracak olsanız hangisini seçerdiniz?

- Vadeli hesap ya da para piyasası yatırım fonu alırdım.
- Hisse senetleri ve tahvillerin olduğu bir yatırım fonu alırdım.
- 15 farklı şirkete ait hisse senetlerinin olduğu bir portföy alırdım.
- Altın, gümüş gibi yatırım araçları alırdım.

20.000 TL yatırım yapmak zorunda olsaydınız aşağıdaki yatırım seçeneklerinden hangisini seçerdiniz?

- a. %60'ını düşük riskli, %30'unu orta risk riskli, %10'unu ise yüksek riskli yatırımlara yatırırdım.
- b. %30'unu düşük riskli, %40'ını orta risk riskli, %30'unu ise yüksek riskli yatırımlara yatırırdım.
- c. %10'unu düşük riskli, %40'ını orta risk riskli, %50'sini ise yüksek riskli yatırımlara yatırırdım.

Güvenilir, mesleği de jeolog (yer bilimci) olan bir arkadaşınız maden arama çalışması için yatırımcıları bir araya getiriyor. Eğer belirlediği yerde bir maden bulursa yatırdığınız paranın 50 ila 100 katını size geri vermeyi taahhüt ediyor. Eğer herhangi bir maden bulamazsa yatırdığınız tüm parayı kaybedeceksiniz. Arkadaşınız başarı şansının %20 olduğunu söylüyor. Bu durumda paranız olsaydı ne kadar yatırım yapardınız?

- a. Hiçbir yatırım yapmazdım
- b. 1 aylık maaşımı yatırırdım.
- c. 3 aylık maaşımı yatırırdım.
- d. 6 aylık maaşımı yatırırdım.

Ek 2: Duygusal Yeme Davranışı Ölçeği

	Asla	Bazen	Genellikle	Her zaman
Sizce hayatınızı tartılar mı yönetiyor? Ve sizin üzerinizde ruh halinizi değiştirecek kadar güçlü etkileri var mı?				
Belirli yiyecekleri arzuladığınız olur mu?				
Tatlı şeyler, özellikle de çikolata yemeye başladığınızda kendinizi durdurmakta güçlük çeker misiniz?				
Yemek yerken, yeme miktarını kontrol etmekte sorun yaşadığınız olur mu?				
Sıkılmış, gergin veya kızgın hissettiğiniz zamanlarda bir şeyler yer misiniz?				
Yalnızken sevdiğiniz yiyecekleri daha çok tüketir ve kendinizi kontrol etmekte daha çok zorlanır mısınız?				
Tatlılar veya atıştırmalıklar gibi yasak yiyecekleri yediğiniz için kendinizi suçlu hissettiğiniz olur mu?				
Akşamüstü eve yorgun döndüğünüzde yediklerinizi kontrol etmekte daha çok güçlük çekiyor musunuz?				
Diyetiniz devam ederken, yemeyi kaçırdığınızda diyetten vazgeçip, özellikle şişmanlatıcı yiyecekleri, kontrolsüzce tükettiğiniz olur mu?				
Sizin yediklerinizi değil, yediklerinizin sizi kontrol ettiği hissine ne sıklıkla kapılırsınız?				

Ek 3: Akdeniz Diyeti Kalite İndeksi (Kıdmed İndeksi) Ölçeği ve Vücut Kitle İndeksi Ölçümleri

	EVET	HAYIR
Her gün meyve veya taze sıkılmış meyve suyu tüketirim		
Her gün ikinci bir meyve daha tüketirim		
Düzenli olarak günde bir kez taze veya pişmiş sebze tüketirim.		
Günde birden fazla taze veya pişmiş sebze tüketirim		
Düzenli olarak balık tüketirim (haftada en az 2-3 kez).		
<u>Fast-food tarzı restoranlara (hamburger) haftada bir kereden fazla giderim.</u>		
Baklagilleri severim ve haftada bir kereden fazla tüketirim.		
Makarna ve pilavı hemen hemen her gün tüketirim (haftada 5 veya daha fazla)		
Kahvaltıda tahıl (ekmek) veya tahıl ürünleri (tahıl gevreği) tüketirim		
Düzenli olarak kuruyemiş tüketirim (haftada en az 2-3 kez)		
Evde zeytinyağı kullanırım		
<u>Kahvaltı yapmam.</u>		
Kahvaltıda süt ve süt ürünleri tüketirim. (süt, yoğurt....)		
<u>Kahvaltıda hazır fırın ürünleri veya hamur işleri tüketirim.</u>		
Günlük olarak 2 bardak süt/yoğurt ve/veya 1 büyük dilim (40g) peynir tüketirim		
<u>Tatlı, şeker ve şekerlemeleri günde birkaç kez tüketirim</u>		

	Ölçümler
Boy(cm)	
Ağırlık (kg)	
Vücut Kitle İndeksi (kg/m²)(BKİ)	

Ek 4: Demografik Değişkenler

1. **Cinsiyetiniz:** Erkek Kadın

2. **Medeni durumunuz :** Evli Bekar

3. **Çocuk sayınız :** Çocuğum yok 1 2 3 4 ve üzeri

4. **Yaşınız :** 20 ve altı 21-30 31-40 41-50 51 yaş ve üzeri

5. **Eğitim Durumunuz:** İlköğretim Lise Ön Lisans - Lisans
 Lisansüstü

6. **Aylık geliriniz (TL) :** 1-2000 2001-4000 4001-6000 6001-8000

8001 ve üzeri

7. **Bütçenizden finansal yatırımlarınız için ayırdığınız pay ne kadardır?**

Yatırım için bütçemden pay ayırmıyorum. 1-400 401-800 801-1200

1201-1400 1401 ve üzeri

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı: Yusuf Bahadır Kavas

Mail Adresi:

ÖĞRENİM DURUMU

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Yılı
Doktora	Sakarya Üniversitesi/ İşletme Enstitüsü/Muhasebe ve Finansman	2022
Yüksek Lisans	Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Muhasebe Denetimi	2013
Lisans	Marmara Üniversitesi/İşletme	2010
Lise	Amasya Anadolu Öğretmen Lisesi	2006

İŞ DENEYİMİ

Yıl	Yer	Görev
2013- Halen	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	Öğretim Görevlisi
2012-2013	T.C Ziraat Bankası	Müşteri İlişkileri Asistanı
2008	Türk Hava Yolları	Çağrı Merkezi

YABANCI DİL

İngilizce

ESERLER

1. Paylan Mehmet Ali, Kavas Yusuf Bahadır (2021). The Effect Of Reduced Perceived Financial Well-Being On Domestic Product Purchasing Behavior: The Case Of Turkey During Covid-19. International Journal of Economics, Management and Accounting, 29(2), 331-360. (Yayın No: 7354474) (ESCI)

2. Paylan Mehmet Ali, Kavas Yusuf Bahadır (2020). A Study in the Covid-19 Process on Determining the Moderated Mediation Effect of Consumer Confidence Between Perceived Financial Well-Being, Prosocial Consumer Ethnocentrism Tendencies and Domestic Product Purchase Behaviour. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19, 398-412., Doi: 10.21547/jss.779471 (Yayın No: 6598653) (TRDİZİN)
3. Durmuşkaya Sedat, Kavas Yusuf Bahadır (2018). Akademik Gelişim Ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkinin Tespiti Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(3), 925-939., Doi: <https://dx.doi.org/10.18657/yonveek.441375> (Yayın No: 4671755) (TRDİZİN)
4. Erkan Mustafa Kenan, Kavas Yusuf Bahadır (2021). Boy, Obezite ve Finansal Risk Alma Davranışı. 8. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi, 252-259. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No:7288909)
5. Paylan Mehmet Ali, Kavas Yusuf Bahadır (2020). The Effect Of Perceived Financial Well-Being On Domestic Product Purchase During Covid-19: Moderating Role Of Prosocial Consumer Ethnocentrism And Income. 8th International Conference On Contemporary Marketing Issues, Virtual Conferece, 81-88. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No:6682204)
6. Durmuşkaya Sedat, Kavas Yusuf Bahadır (2019). Topsis İle Finansal Performans Ölçümü: Turizm Sektörü Üzerine Bir Uygulama. I. Uluslararası İktisat, İşletme Ve Sosyal Bilimler Kongresi, 328-333. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No:5384418)
7. Muhasebe-Organizasyon-Pazarlama: Anlayış, Tartışma ve Gelişmeler (1. Basım), Bölüm Adı:(Kümeleme Analizi İle Finansal Okuryazarlık Ve İrrasyonel Satın Alma Davranışlarına Yönelik Bir Araştırma) (2021)., Paylan Mehmet Ali, Kavas Yusuf Bahadır, Gazi Kitabevi, Editör: Karabulut Şahin, Basım Sayısı:1, Sayfa Sayısı 471, ISBN:978-625-7358-87-3, Türkçe (Bilimsel Kitap), (Yayın No: 7070794)