

Duygusal Zekâ Perspektifinden Yatırımcı Davranışları

Seda AĞGÜL



ÖZGÜR
YAYINLARI

Duygusal Zekâ Perspektifinden Yatırımcı Davranışları

Seda AĞGÜL

 ÖZGÜR
YAYINLARI

Published by

Özgür Yayın-Dağıtım Co. Ltd.

Certificate Number: 45503

📍 15 Temmuz Mah. 148136. Sk. No: 9 Şehitkamil/Gaziantep

☎ +90.850 260 09 97

📞 +90.532 289 82 15

🖱 www.ozguruyayinlari.com

✉ info@ozguruyayinlari.com

Duygusal Zekâ Perspektifinden Yatırımcı Davranışları

Seda AĞGÜL

Editor: Bener GÜNGÖR

Language: Turkish

Publication Date: 2026

Cover design by Mehmet Çakır

Cover design and image licensed under CC BY-NC 4.0

Print and digital versions typeset by Çizgi Medya Co. Ltd.

ISBN (PDF): 978-625-8998-89-4

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub1315>



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0). To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>
This license allows for copying any part of the work for personal use, not commercial use, providing author attribution is clearly stated.

Suggested citation:

Ağgöl, S., Güngör, B. (ed) (2026). *Duygusal Zekâ Perspektifinden Yatırımcı Davranışları*. Özgür Publications.

DOI: <https://doi.org/10.58830/ozgur.pub1315>. License: CC-BY-NC 4.01

The full text of this book has been peer-reviewed to ensure high academic standards. For full review policies, see <https://www.ozguruyayinlari.com/>



Ön Söz

Finans alanında uzun yıllar boyunca hâkim olan geleneksel yaklaşımlar, yatırımcıların karar alma süreçlerinde tamamen rasyonel hareket ettiklerini varsaymıştır. Ancak zaman içerisinde bireylerin yatırım kararlarını yalnızca bilgi, analiz ve mantık çerçevesinde vermedikleri; aynı zamanda duygu, sezgi ve psikolojik eğilimlerden de önemli ölçüde etkilendikleri anlaşılmıştır. Bu durum, davranışsal finans yaklaşımının ortaya çıkmasına ve yatırımcı davranışlarının psikolojik boyutuyla ele alınmasına zemin hazırlamıştır. İnsan davranışlarının temelinde yer alan duygular, bireylerin günlük yaşamlarında olduğu kadar ekonomik kararlarında da belirleyici bir rol üstlenmektedir. Özellikle belirsizlik ve risk içeren yatırım süreçlerinde bireylerin korku, kaygı, aşırı güven, pişmanlık ya da heyecan gibi duygularının kararlarını etkileyebildiği görülmektedir. Bu bağlamda duygusal zekâ kavramı, yatırımcıların kendi duygularını tanıyabilmeleri, kontrol edebilmeleri ve doğru yönetebilmeleri açısından önemli bir unsur hâline gelmiştir.

Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem yapan bireysel yatırımcıların yatırım kararları ile duygusal zekâ düzeyleri arasındaki ilişki incelenmiş; yatırım tercihleri üzerinde duygusal zekânın ne derece etkili olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın temel amacı, yatırım kararlarının yalnızca ekonomik ve bilişsel unsurlarla değil, aynı zamanda psikolojik ve duygusal faktörlerle de şekillendiğini göstermektir. Böylece davranışsal finans literatürüne katkı sağlanması ve yatırımcı davranışlarının daha bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirilmesi hedeflenmiştir.

Araştırma sürecinde, duygusal zekâ kavramının teorik altyapısı incelenmiş, yatırım kararlarını etkileyen psikolojik önyargılar ele alınmış ve farklı illerde faaliyet gösteren bireysel yatırımcılardan elde edilen veriler ampirik yöntemlerle analiz edilmiştir. Elde edilen bulguların, yatırımcı davranışlarının anlaşılmasına katkı sağlayacağı ve gelecekte yapılacak çalışmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın hazırlanması sürecinde bilgi ve deneyimleriyle katkı sağlayan tüm akademisyenlere, desteklerini esirgemeyen aileme ve araştırmaya katılım gösteren tüm yatırımcılara teşekkür ederim. Hazırlanan bu çalışmanın başta davranışsal finans alanı olmak üzere, finans literatürüne, araştırmacılara ve konuya ilgi duyan tüm okuyuculara faydalı olması temennisiyle...

İçindekiler

Ön Söz	iii
Kısaltmalar Dizini	vii
Giriş	1
1 Duygusal Zekâ	3
Duygusal Zekâ'ya Genel Bir Bakış	3
Duygu Kavramı	5
Zekâ Kavramı	7
Zekâ Kuramları	9
Duygu ve Zekâ İlişkisi	10
Duygusal Zekâ Kavramı	11
IQ (Bilişsel Zekâ) ve EQ (Duygusal Zekâ) Arasındaki İlişki	15
Duygusal Zekâ Modelleri	17
2 Yatırım Kararları	27
Yatırım Kavramı	27
Yatırımın Genel Amaçları	28
Yatırımlarda Risk Kavramı	29
Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler	35
Finansal Araçlar	41
Portföy Analiz ve Yöntemleri	43
Davranışsal Finans	49
Sürü Davranışı	50
3 Araştırma	51
Araştırmanın Amacı ve Önemi	51

Araştırma Yöntemi	51
Veri Analiz Yöntemi	53
Araştırmanın Kısıtları	53
Araştırmanın Bulguları	53
Sonuç ve Öneriler	127
Kaynakça	133

Kısaltmalar Dizini

AFT	: Arbitraj Fiyatlama Tekniđi
BIST	: Borsa İstanbul
CAPM	: Capital Assets Pricing Model
EQ	: Emotional Quotient
FVFM	: Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli
IQ	: Intelligence Quotient
TDK	: Türk Dil Kurumu

Giriş¹

Geleneksel finans teorilerine göre, yatırımcılar yatırım kararlarını verirken büyük oranda akılcı davranmakta ve seçimlerini bu doğrultuda gerçekleştirmektedirler. Bu teorilere göre yatırımcılar, tercihlerini duygusal eğilimlere maruz kalmadan ve risk unsurunu önemli ölçüde göz ardı ederek yapmaktadırlar. Fakat bireylerin her zaman akılcı davranmadıkları ve yatırım kararı verme aşamasında psikolojilerinden de etkilendikleri, yapılan birçok bilimsel çalışma ile kanıtlanmıştır. Bu etkilenmenin temel sebebi, bireylerin duyguları ve onları etkisi altına alan önyargılarıdır.

Davranışsal Finans konusunda çalışan araştırmacılar, geleneksel finans teorilerine karşı, finans literatürüne yeni bir bakış açısı kazandırmış, bireylerin rasyonel davranmalarının yanı sıra, çoğu zaman irrasyonel davrandıklarını ispat etmek için birçok deneysel çalışma yapmışlardır. Özellikle Tversky ve Kahneman'ın hevristik konusunda yaptığı çalışmalar, Davranışsal Finans'ın ortaya çıkmasında büyük bir rol oynamıştır.

Davranışsal Finans alanında, yatırımcıların yatırım kararlarını alma aşamasında, onların bu psikoloji ve önyargılarından nasıl ve ne derece etkilendiğinin ispatını ortaya koymakta ve bireylerin yatırım kararı alma sürecinde yalnızca bilgi ve tecrübelerinden ya da bilişsel zekâlarından değil, duygusal zekâlarından da etkilendikleri konusu üzerinde az sayıda çalışma yer almaktadır. Bu araştırmanın amacı ise, Borsa İstanbul (BIST)'da yatırım yapan bireysel yatırımcıların, yatırım tercihlerini tespit etmek ve yapılan bu tercihler üzerinde, sahip oldukları duygusal zekânın etkisini belirlemektir.

Akıl ya da bilişsel zekâ, insan hayatında elbette önemli bir yer teşkil etmektedir. Fakat insanoğlu, aklın yetmediği durumlarda duygularına başvurmakta ve hislerine göre bir yol çizmektedir. Geleneksel finans teorilerinin

1 Bu çalışma Seda NAKTİYOK (AĞGÜL) isimli öğrencinin “Yatırımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Aldıkları Yatırım Kararları Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul'da İşlem Yapan Bireysel Yatırımcılar Üzerinde Bir Araştırma” isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

savunduğunun aksine, bireyler yatırım kararlarını verirken de duygularından etkilenmekte ve aslında, yatırım tercihleri ile duygusal zekâ düzeyleri arasında önemli anlamlı farklılıklar bulunmaktadır.

Doğru kararlar alabilmemizin özü, duygularımızdan geçmektedir. Bireyin daha kaliteli bir yaşam sürmesi, sadece bilişsel zekâsının yüksekliği ile mümkün olmamakta ve bireyin hayatı anlamlandırıp, duygularını kontrol ederek onlara yön vermesi, başkalarının da duygularını anlayarak daha sağlıklı ilişkiler kurabilmesi, duygusal zekâsı ile mümkündür. Hem duygusal hem de bilişsel zekâ katsayısı yüksek olan bireyler, hayatın her aşamasında diğer bireylere göre daha başarılı olmakta ve olayları muhakeme gücünden empati yapabilme yetisine kadar, daha üstün vasıflara sahip olmaktadır.

Tüm bu sebeplerden ötürü son zamanlarda duygusal zekâ ile ilgili yapılan çalışmalara daha fazla ağırlık verilmekte ve duygusal zekânın yatırım karar ve performansına nasıl yansıdığını konu edinen Davranışsal Finans literatürüne yapılan katkılar da günden güne artmaktadır.

Duygusal zekânın yatırım kararları üzerindeki etkisini araştıran bu çalışma ise üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, duygusal zekânın kavramsal çerçevesi, duygu-zekâ ilişkisi, duygusal zekâ ve boyutlarına farklı bakış açıları yer almaktadır.

İkinci bölümde, yatırım kararlarına etki eden birtakım önyargılar ve bu önyargı ile psikolojik faktörlerin yatırım tercihlerine nasıl yansıdığı ile bazı portföy kuramları ve davranışsal finans ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde ise, Erzurum, Kars, Ağrı, Bayburt, Erzincan ve Van illerindeki bireysel yatırımcılara, duygusal zekâ düzeyleri ile yatırım kararları arasındaki anlamlı farklılıkları ortaya koymak amacıyla uygulanan ampirik bir araştırma ve araştırma sonuçlarına yönelik bulgu ve değerlendirmeler yer almaktadır.

Araştırmanın sonunda ise, sonuç ve kaynakça bölümleri yer almaktadır. Birçok kaynaktan yararlanılarak hazırlanan bu çalışmanın, başta Davranışsal Finans literatürü olmak üzere, tüm topluma ve bilime faydalı olması umulmaktadır.

Duygusal Zekâ

1.1. Duygusal Zekâ'ya Genel Bir Bakış

Sosyal bir varlık olan insan, diğer insanlarla devamlı iletişim halindedir. Fakat iyi bir yaşam sürmek ve daha kaliteli bir ömür geçirmek adına, bu iletişimin mümkün olduğunca iyi olması gerekir. Dolayısıyla bu zorunluluk, karşıdakini anlama, insanlara onların duygularına göre tepkiler verebilme, empati kurma, kendinin farkında olma ve kendini yönetebilme, stresle başa çıkabilme gibi duygusal yeteneklere sahip olma ve benzeri zorunlulukları da beraberinde getirmektedir. İşte “duygusal zekâ” kavramı, tam da bu noktada devreye girmektedir.

Duygusal zekânın benzeri olan ve bireyin yaşantısına, özellikle diğer bireylerle olan ilişkisine önemli katkılarda bulunan sosyal zekâyâ verilen ehemmiyetin artması ve zekânın birçok çeşidinin olduğu düşüncesinin kabul edilmesi ile birlikte, kişilerin başarısında farklı zekâ türlerinin de rol aldığı düşüncesi, tartışılmaya başlanmıştır (Arıcıoğlu, 2002: 27). Sosyal zekâ kavramını, bireyin kendisi ve karşındaki bireylerin duygu ve düşüncelerini anlayıp bu anlayış doğrultusunda karşılık vermesi, kısaca “insanları anlayabilme ve yönetebilme” yetisi olarak tanımlayan Thorndike, bu sayede sosyal zekâyâ diğer zekâ türlerinden farklı bir bakış açısı kazandırmıştır. Diğer zekâ türlerinden tam olarak ayrılamamasının sebebi ise sosyal zekânın çok geniş bir tanım alanına sahip olmasıdır (Aşan ve Özyer, 2003: 153).

İnsanların, diğer insanlarla daha kaliteli bir iletişim kurup sosyal anlamda başarılı olmalarının temel koşullarından birisi de; bireyin kendini karşındakinin yerine koyup, olaylara onun gözüyle bakması, onu doğru anlayıp, onun hissettiğini hissetmesidir (Karademir ve Çoban, 2011: 35). Duyguları yönetmek,

insanlık tarihi boyunca yapılan en anlamlı keşiflerden biridir. Duygularını yönetmede başarısız olan birinin, aklını da yönetemeyeceği aşıkardır. Bütün zekâ bölümlerinin koordineli çalışması sonucunda akıl yönetilebilir. Bir insan üst düzey bir zekâyâ sahip olsa bile duygularını yönetemiyorsa, ondan başarılı olması beklenemez (Atabek, 2000: 11-12). Teknolojik, sosyal ve bilimsel hayattaki değişiklikler ve gelişmelerle eş zamanlı olarak, birey ve doğal olarak bireylerin oluşturduğu toplum da kendini geliştirmek ve değiştirmek durumundadır.

Bunun için bireyin her alanda kendine yetmesi şarttır. Yani artık kişilerin kendini tanıyabilmesinin yanı sıra, karşısındaki kişileri anlaması, empati kurabilmesi, maruz kaldığı sorunlarda kendini ve duygularını yönetebilmesi gibi duygusal yeteneklerinin olması da önemli bir durum haline gelmiştir. Bu gelişme ve hızlı değişmeye ayak uydurmaya çalışan insan, mütemadiyen sorunlarla karşılaşır. Karşılaşılan bu sorunlar silsilesi, içinden çıkılamayacak kadar zor olsa da, yeterli bilgi ve beceriye sahip olunarak çözüme kavuşturulabilir. Birey sahip olduğu bu bilgi ve becerilerle soruna en uygun çözüm yolunu bulabilecektir. Bu noktada önemli olan, sürecin özenli bir biçimde planlanmasıdır (Arlı, Altunay, Yalçınkaya, 2011: 2-4).

Özellikle son zamanlarda duygusal zekâyâ olan ilgi bir hayli artmıştır. Bunun sebebi, kuvvetle muhtemel, özellikle örgütlerde çalışanların başarımlarındaki değişimin, sadece IQ ve karakter yapılarıyla açıklanamayacağı veya saptanamayacağı şeklindeki görüşün artmasıdır (McBain, 2004: 15). Duygusal zekâ bireylere, sadece kendisinin ve karşısındakinin duygularını anlamayı, değerlendirmeyi ve tanımayı öğretmekle kalmayıp, söz konusu duyguların gücünün gerçek hayata geçirilmesi konusunda da büyük ölçüde yardımcı olur ve birey bu sayede olaylara ve etrafındaki gelişmelere daha anlamlı tepkiler verebilir (Cooper ve Sawaf, 2003).

Aklın insana yetmediği durumlarda, bir harita niteliğinde olan duygular, bireye, mütemadiyen karşılaştığı güçlüklerle meydan okuyabilmesi için adeta yol gösterici bir klavuz olmuştur. İnsanlar, duygulardan ve onların bu gücünden yararlanabildikleri ölçüde başarılı olmuş ve her bireyde duyguların yansımaları, yaşadığı topluma ve kültürel yapıya göre farklı bir biçimde şekillenmiştir (Kaya, 2015: 2).

Önceleri, belli bir işi yapabilmek veya bir şeyi başarabilmek için o iş konusunda akademik bir zekâ düzeyine sahip olmak yeterli sayılırken, teknolojik gelişmeler ve giderek makineleşen bir dünyanın, beşeri ilişkilere büyük ölçüde zarar vermesi sonucunda, bireylerin çok iyi akademik bilgi, beceri, eğitim ve zekâ düzeyine sahip olsalar bile mutsuz olmaları; araştırmacı ve psikologların, duygusal zekâ kavramı üzerinde yoğunlaşmalarına sebep olmuş, artık sadece

üst düzey bir IQ'ya sahip olmak, bireyin mutluluğu için yeterli sayılmamıştır (Kocayörük, 2004: 11).

Duygusal zekâyı tam manasıyla anlayabilmek için, öncelikle bileşenleri olan “duygu” ve “zekâ” kavramlarına değinmek, yerinde olacaktır.

1.2. Duygu Kavramı

Duygusal zekâ olgusunun ilk bileşeni duygu kavramıdır. Pek çok bilim adamı, araştırmacı ve örgüt tarafından özellikle günümüzde üzerinde çok çalışılan duygu kavramı, geniş kitlelerin merakını uyandırmış ve uyandırmaya da devam etmektedir.

Psikologların üzerinde tam bir fikir birliği sağlayamadığı bu kavramın, 1994 yılında 22 tanımının olduğu bir tablosunu yayınlayan Van Brakel, kavramın tanımı konusunda bir birlik sağlanamadığını da yayınladığı bu tabloyla göstermiştir (Oatley, 1996: 96). Bilimsel olarak tanımlanmasında güçlük çekilen duygu kavramını, duygusal zekâ üzerine pek çok araştırması bulunan Dr. Daniel Goleman (2005: 359) “Bir his ve bu hisse özgü belirli düşünceler, psikolojik ve biyolojik haller ve bir dizi hareket eğilimi” olarak tanımlamıştır. Geçmişten günümüze kadar sadece “akıl” kavramıyla ilgilenen insanoğlu, duyguları insanın zayıf yönü saymış ve hafife almıştır. Çünkü akıl erkekle, duygu ise kadınla özdeşleştirilip, duyguları dile getirmek sadece sanatla uğraşanlara, kadınlara, şairlere yakıştırılırken, önderlere ve iradesine hâkim olması gerekenlere yakıştırılmamıştır. Bunun sonucunda duygularını yönetemeyen insanoğlu, ağır bedeller ödemek zorunda kalmıştır (Atabek, 2000: 11). “Duygu, duyduğumuz, duyumsadığımız her şey; özellikle tüm tutkularımızın, hafif veya ortalama şiddetteki heyecanlarımız, aşk, sevgi gibi genel hallerimizin, genel ve içgüdüsel eğilimlerimizin genel adıdır” (Cevizci, 1999: 268). Oxford İngilizce Sözlüğünde (2010) ise duygunun tanımı; “herhangi bir his, ihtiras coşkusu veya hareketi, herhangi bir şiddetli veya uyarılan zihinsel bir takım haller” şeklindedir. Duygu, beynimizin bize hissettirdiği bazıları hormonal bazıları da zihinsel sebeplerden oluşan çeşitli hislerdir (<http://www.turkcebilgi.com>). Duygu kavramı Latince’de sahip olduğu derinlik ve güç nedeniyle “bizi harekete geçiren ruh” anlamına gelen “motus anima” olarak ifade edilmiştir (Cooper ve Sawaf, 2003: xi)

Duygu (emotion) sözcüğünün kökü, “-motere” olup Latince’de hareket etmek anlamına gelir. Bu fiile “-e-“ ön eki getirildiğinde anlamı uzaklaşmak olur ki bu da akla her bir duygunun bir harekete yönlendirdiği fikrini getirmektedir. Aslına bakılırsa, tüm duygularımız, harekete geçmemize sebep dürtülerimizdir ve hayat boyu karşılaştığımız zorlukların üstesinden de ancak bu dürtülerin bizi harekete geçirmesiyle gelebiliriz (Goleman, 2005: 20). Türk

Dil Kurumu sözlüğünde duygu “belirli nesne, olay veya bireylerin insanın iç dünyasında uyandırdığı izlenim; nesnelere veya olayları ahlaki ve estetik yönden değerlendirme yeteneği; kendine özgü bir ruhsal hareket ve hareketlilik” olarak geçer (TDK Sözlük 2014). Tüm duygular bir işaret niteliğindedir. Yakalanması gerekli bir fırsatın belirtisidir (Cooper ve Sawaf, 2003: 39).

Tablo 1.1. Goleman’a Göre Bazı Duygu Grupları

<i>Öfke</i>	Hakaret, hiddet, kin, hınç, rahatsızlık, tükenme, düşmanlık, nefret, şiddet, gazap, içerleme vb.
<i>Zevk</i>	Coşku, mutluluk, tatmin, sevinç, eğlence, heyecan, rahatlama, kapris, haz, kendinden geçme vb.
<i>Üzüntü</i>	Acı, kasvet, melankoli, can sıkıntısı, umutsuzluk, kendi kendine acıma, depresyon, keder, içe dönüklük vb.
<i>Sevgi</i>	Dostluk, iyilik, güven, sadakat, muhabbet vb.
<i>Tiksinti</i>	Aşağılama, iğrenme, itici bulma, nefret vb.
<i>Korku</i>	Sinirlilik, tasa, hayret, şüphe, kaygı, kuruntu, çekinme, ürkme, panik olma, vicdan azabı, dehşete düşme vb.
<i>Şaşkınlık</i>	Afallama, merak, şok vb.

Kaynak: Daniel Goleman, Duygusal Zekâ Neden IQ’dan Daha Önemlidir?. (Çev.: Banu Seçkin Yüksel). İstanbul: Varlık Yayınları. 2005, s. 374’ten uyarlanmıştır.

Stephen Davis’e göre (1997: 135) duygu, “iç ve dış uyarıcılar tarafından harekete geçirilen ve davranışsal tepkilere yol açan, bilinçli hislerin hoşnutluğu veya hoşnutsuzluğu” şeklindedir. Kuşkusuz her insanın duyguları vardır. Ancak bu, tek başına yeterli değildir (Cooper ve Sawaf, 2003). Duygu, “özel olarak yaşanan duygusal bir durumun dışavurumu olan gözlenebilir bir davranış yapısı” olarak da tanımlanabilir (Budak, 2000: 231). The American Heritage Sözlüğü’nde ise duygu, bilinçli bir çaba göstermeden, kendiliğinden ortaya çıkan ve beraberinde sevinç, üzüntü, saygı, aşk, öfke ve nefret gibi fizyolojik değişiklikleri meydana getiren zihinsel bir durum olarak ifade edilmektedir (Mersino, 2007: 20).

Duygular, düşünce ve davranışlarımız arasındaki bir bağlantı niteliğindedir. Bir şey düşünür, hemen sonra bir duygu hisseder ve ardından harekete geçeriz (Makwakwa, 2012: 5). Duygularımız geçmişte yaşadıklarımızı, tecrübelerimizi bedenimizden ve zihnimizden çok daha fazla ihtiva etmektedir. İçimizde sürekli aktif halde olan duygular, hayatımızın her anına nüfuz eden enerji niteliğindedir. Duygusal zekâmızı geliştirdikçe yaşam biçimimizi, insan ilişkilerimizi değiştirmek de kolay olacaktır (Cooper ve Sawaf, 2003: 34). Kişinin kendini nasıl hissettiği yani duyguları, onun davranışlarına da olumlu

veya olumsuz bir biçimde yansır. Bireyin kendini iyi hissettiği zamanlarda yaptığı işin verimi, kötü hissettiği zamanlardakine göre çok daha fazladır (Alder, 1998: 161). Tüm bu sebeplerden ötürü duygular insan hayatı için büyük bir önem arz etmektedir. İktisat, psikoloji ve din bilimi gibi birçok alanda, daha akılcı kararlar alabilmemiz için duygularımızın ne kadar önemli olduğu konusunda pek çok öğretici vardır (Makwakwa, 2012: 7)

Salovey ve Mayer, duyguların, düzenlenmiş birtakım sorumluluklar, pek çok psikolojik alt düzenin bir parçası, psikolojik içerikler, kognitif, güdüsel ve deneyimsel sistemler olduğunu söylemişlerdir. Karakteristik olarak duygular, kişinin kendinden veya yaşadığı çevreden kaynaklı bir durum sonucunda ortaya çıkan, sorumluluk duygusunun neden olduğu pozitif veya negatif etkenlerle birlikte yükselişe geçmektedir (Kaya, 2015: 1).

1.3. Zekâ Kavramı

Günümüzde, bireylerin fiziksel güçlerinden ziyade, zekâ seviyeleriyle ön plana çıkmaları sebebiyle zekâ kavramına verilen önem bir hayli artmıştır. Bu kavram da pek çok tanımı bulunan ve üzerinde tam bir fikir birliği sağlanamayan, geniş kapsamlı bir kavramdır. Fakat yapılan tanımların pek çok ortak yanı da bulunmaktadır.

Zekâ olgusu değişik dönemlerde, değişik şekillerde tanımlanmıştır. Diogenes'ten Pythagoras "rüzgar", Descartes "hatadan doğruyu bulma yetisi" gibi tanımlamalar kullanmış, en çok kabul gören tanımı yapan Wechsler ise zekâyı "amaçlı bir biçimde hareket etmek, rasyonel düşünebilmek ve çevresiyle etkili bir şekilde ilgili olmak için bireyin genel kapasitesi veya bu olguların birleşimi" şeklinde tanımlamıştır (Kaya, 2015: 5).

Tanımlanması konusundaki zorluklar, zekânın ölçülebilirliğiyle, kapsadığı farklı yeteneklerle veya genetik yapısıyla ilgili konuşmayı da zorlaştırmıştır. Zekâ ile ilgili yapılan tanımlamalara bakacak olursak, zekânın tek bir genel yetenekten oluştuğu (tek etmen teorisi), ayrıca bazı özel yetenekleri de içine aldığı (çift etmen teorisi) ve hatta bu özel yeteneklerle birlikte başka alanlardaki yetenekleri de kapsadığı (çok etmen teorisi) gibi birçok fikrin varlığını görebiliriz (Baymur, 1978: 231-232). Stephen J Gould ise zekâyı, "beklenmedik bir durumda karşılaşılan bir problemle yüzleşme kabiliyeti" olarak belirtmiştir (Kaya, 2015: 5).

En güncel tanımıyla zekâ: "Herhangi bir çevresel bağlamı seçme, biçimlendirme ve kendine göre uyumlu hale getirmek için gerekli olan zihinsel yeteneklerdir." Fakat günümüzde bile bu yeteneklerden hangisinin genel zekâ bileşeni olduğu konusunda farklı görüşler vardır. Mesela herhangi bir toplumda zekice olarak değerlendirilebilen bir tutum, bir davranış, farklı bir

kültürde aynı şekilde yorumlanmayabilir (Erkuş, 1999: 42). Zekâ, kavramlar ve algılar vasıtasıyla, soyut veya somut objeler arasındaki ilişkiyi anlayabilme, soyut düşünebilme, karşılaştırma yapabilme gibi bilişsel fonksiyonları uyumlu bir biçimde kullanabilme becerisi olarak da tanımlanabilir (<http://www.tzv.org.tr>). Zekâ konusunda en eski tanımlardan birini yapan Descartes'e göre zekâ, doğruyu yanlıştan ayırt edebilme yeteneğidir (Salovey ve Mayer, 1990: 186). Spearman'a göre; kolay ve hızlı bir şekilde problem çözebilmektir (Mahrabian, 2000: 136). Genel olarak zekâ, diğer yetenekler arasında, akıl yürütme, plan yapma, problem çözme, soyut düşünme, karmaşık fikirleri kavrama gibi mental yetenekleri içeren zihinsel bir kapasitedir (Ivcevic, Brackett ve Mayer, 2007). TDK zekâyı; "İnsanın düşünme, akıl yürütme, objektif gerçekleri algılama, yargılama ve sonuç çıkarma yeteneklerinin tamamı, anlayış, dirayet, zeyreklik, feraset şeklinde tanımlanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr/>).

Selçuk Erdem ise zekâ hakkında;

"Zekâ ancak kendine uygun ortam bulunduğunda gelişmekte, yeşermekte, keyifli ürünler ortaya koyabilmektedir. Böyle bir ortamı hazırlamak herkesin görevidir. Hangi düzeyde olursa olsun, sahip olunan zekâyı gerekli saygıyı göstermek ve emek vermek ise bir borçtur." biçiminde durumu özetlemiştir (Maboçoğlu, 2006: 41).

Fikirler, semboller, ilişkiler, kavramlar, ilkeler ve kurullarla uğraşabilme yeteneği olarak tanımlanan zekâ terimi, somut şeylerden çok soyut şeyleri yapabilme kabiliyetidir. Yani kısaca öğrenme gücü olup sözcük ve semboller aracılığıyla sonuç çıkarma yetisidir (Güney, 2000: 227). Sosyal yaşamımızdaki başarının tek belirleyicisi olmamakla birlikte zekâ; hayatımızın her alanında oldukça etkilidir. Fakat yine de yaşamımızdaki en güçlü faktör olduğu konusunda net bir şey söylemek pek mümkün olmayacaktır (Davis, 2004: 4). Zekâ genel olarak çevreye esnek ve etkili bir biçimde uyum yeteneği olarak da ifade edilebilir (Sternberg vd., 2000: 11). Yapılan zekâ tanımlarının özünde, zekânın ölçülebilir olması ve insanların doğuştan bir zekâyı sahip olmaları gibi hipotezler yatmaktadır (Lam ve Kirby, 2002: 136). "Zekâ testinin ölçtüğü şey" olarak da ifade edilen zekâ sözcüğü, çok farklı anlamlar içerebilmektedir (Bacanlı, 2001: 58).

Tanımlardan da görüldüğü üzere zekâ, birçok zihinsel işlevi muhteva etmekle birlikte, bireylerin, yaşamlarında doğru kararlar verip amaçlarına ulaşmalarına yardımcı olma konusunda, oldukça önemlidir. Bu farklı görüşlerden ötürü çeşitli zekâ kuramları oluşturulmuştur. Zekânın ve bu kavramı oluşturan basamakların daha iyi anlaşılabilmesi için farklı zamanlarda oluşturulan farklı kuramların incelenmesi gerekmektedir.

1.4. Zekâ Kuramları

Genel kabul gören iki zekâ kuramı vardır. Bunlardan ilki “çoklu zekâ kuramı”, ikincisi ise “sosyal zekâ kuramı”dır.

1.4.1. Çoklu Zekâ Kuramı

Standart IQ ölçümleriyle tamamı ölçülemeyen insan zekâsını açıklayabilmek için Çoklu Zekâ Teorisi, Gardner tarafından 1983 yılında “Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences” adlı kitabında ortaya atılmıştır (Gardner, 1983). Gardner bu teorisinde bireyin iç dünyasının farkında olması ve sosyal becerisinin birbirinden nasıl farklılaştığını açıklamaya çalışmıştır (Kemper, 1999). Gardner, çoklu zekâ kuramında; mantıksal-matematik zekâ, görsel zekâ, kinestetik zekâ (bedensel hareketlerle ilgili), müziksel zekâ, doğaya dönük zekâ (doğal dünyayı algılamayla ilgili zekâ), sosyal zekâ (sosyal ilişkiler), içsel zekâ (özbenliğini anlama yeteneği) ve sözel zekâ olmak üzere sekiz farklı zekâ türünden bahsetmiştir. Gardner’ın bu modeli, zekânın birden çok boyutunun olduğunu göstermesi açısından faydalıdır, fakat bunu vurgularken sayısal veriler veya istatistikten ziyade antropolojik argümanlara başvurması, modele olan bilimsel ilgiyi azaltmıştır (Çakar ve Arbak, 2004: 29).

Çoklu zekâ kuramının dört temel dayanağı vardır (Gürçay ve Eryılmaz, 2005: 104). Bunlar;

1. Her insan, çeşitli zekâ alanlarının tümüne sahiptir ve bu zekâ alanları değişik seviyelerde bulunabilirler.
2. Her insan, çeşitli zekâ alanlarından her birini yeterli bir seviyede geliştirebilir.
3. Çeşitli zekâ alanları, genelde bir arada ve kompleks bir yapıda çalışırlar.
4. Bir bireyin her alanda zeki olabilmesinin pek çok yolu vardır.

Artık “zekâ nedir” sorusunun cevabı, sadece psikologlar tarafından araştırılmamakta; bu cevaba ulaşabilmek için, biyoloji, felsefe, matematik ve benzeri alanlardaki verilere de ihtiyaç duyulmaktadır (Gardner, 1989: 97).

Hatch ve Gardner, kişiler arası zekânın parçaları olarak, dört ayrı beceriyi savunmuşlardır. Bunlar; kurum içerisindeki bireyleri harekete geçirip onların çabalarını koordine etme anlamına gelen “grupları organize edebilme”, çatışmaları engelleyip, anlaşmazlıkları çözmeye yardımcı, “tartışarak çözüm bulma”, ilişki kurmayı sağlayan ve karşıdakinin hislerinin farkına varıp buna uygun tepkiler verebilmeyi kapsayan “kişisel bağlantı” ve iletişime geçtiği kişinin hislerini, niyetini anlamayı kolaylaştıran “sosyal analiz” becerileridir ve

bu beceriler kişiler arası ilişkilerin sağlıklı bir biçimde devam etmesine yardımcı olup, sosyal hayattaki başarının vazgeçilmezleridir (Goleman, 2005: 153-154).

1.4.2. Sosyal Zekâ Kuramı

Sosyal zekâ modeli, zekâ kavramını bilinen bilişsel yönlerinden ayrı tutup ilk olarak Thorndike tarafından ortaya atılmıştır. 1920'li ve 30'lu yıllarda, duygusal zekâ olgusunun tanınmasına büyük katkısı olan ünlü psikolog E.L. Thorndike, Harper's Magazine'de yayınlanan bir makalesinde duygusal zekânın bir yönü olan sosyal zekâ kavramını "başkasını anlayabilme ve beşeri ilişkilerde akıllıca davranabilme" olarak ifade etmiştir (Goleman, 2005: 60). Yani, Thorndike sosyal zekâ kavramını, bireyin karşısındakilerin içsel durumlarını ve güdülerini keşfedebilmesi ve bu keşfi doğrultusunda bir yön çizmesi olarak tanımlamıştır (Salovey ve Mayer, 1989-1990: 187). Mayer ve Salovey ise bu terimi; anlama ve sosyal bilgiyi kullanabilme yetisi olarak ifade etmişlerdir (Mayer, 1999: 4).

Sosyal zekâ, insanları anlama ve insani ilişkilerde başarılı olma yetisidir (Başal, 2001: 16). Sosyal zekâ ile duygusal zekâyı ayıran çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörlerden birisi de, duygusal zekânın, duygusal olay ve meselelere, sosyal zekâdan daha çok meyletmesidir (Mayer, Caruso ve Salovey, 2000: 272). Thorndike "sosyal zekâ" adını kullanıp "duygusal zekâ" ya yakın bir yol izlemiştir. Zekânın mekanik, soyut ve sosyal olmak üzere üç ana bileşenden meydana geldiğini ileri sürerek, bileşenlerinden sosyal zekâyı; insanları anlama ve yönetme kabiliyeti olarak değerlendirmiştir (Newsome, Day ve Catano, 2000'den Aktaran Yüksel, 2006: 7).

1.5. Duygu ve Zekâ İlişkisi

Çok eski çağlardan beri, duygu ve zekâ kavramları bir arada düşünülmemiş, hatta bu iki kavram arasındaki çatışma giderek büyümüş ve bu çatışma sonucunda insan hayatında, zekânın daha üstün ve daha önemli olduğu düşüncesi benimsenmiştir (Sartorius, 1999: 18). İnsanlar, sahip oldukları bilişsel zekâlarına göre tasnif edilebilirken, -duygusal zekâ ile ilgili çok sayıda veri ve araştırma olduğu halde- sahip olunan duygusal zekâyı göre bir sınıflandırma henüz gerçekleştirilememiştir. Araştırmalar, beynin gelişimi ve zekânın gelişimi arasında bir paralellik olduğunu saptamış, Valiant ise bunu sağlayabilmenin yollarını şu şekilde açıklamıştır (Kaya, 2015: 8):

- Doğru kararlar alabilmemizin ana ögesi duygularımızdır.
- Düzenli programlarla zengin bilgi kaynakları elde edilmelidir
- Düşünme ve öğrenme tarzlarına dayanak sağlanmalıdır.
- Aile, toplum ve örgütü mütemadiyen geliştirmenin yolları aranmalıdır.

Heidegger'e göreyse duygular beynin bir çıktısı değil, insanların o an içerisine girdikleri ruh hallerinin bir ürünü olduğundan dolayı kontrolleri sağlanamaz (Göka, 2000: 17). Duygu ve zekâ ilişkisindeki genel görüş, zekâ karşısında duygunun zayıflık, eksiklik delaleti olduğu, muhakeme gücünü yavaşlattığı ve hatta engellediği şeklindedir (Arslan, Mazan ve Aydın, 2013: 99).

Duyguların bireyin hayat standardını düşüreceğini fakat akıl ve mantıkla harmanlanırsa bu standardın yükselip, bireyin daha iyi bir yaşam süreceğini söyleyen Stoacılar, bilgeliğin ise duygulardan arınarak salt mantık çerçevesinde yaşam sürmek olduğuna inanmışlardır (Mayer, Salovey, Caruso, 2000: 111). Platon duyguların insanı akılcıca davranmaktan soyutladığını ve duyguların zekâ ve mantık egemenliğinde yürütülmesi gerektiğini vurgulamıştır (LeDoux, 1996: 172). Asıl önemli olan duygu ve akıl arasındaki dengeyi ve zihinle kalbin uyumlu bir şekilde hareket etmesini sağlamaktır (Babaoğlu, 2010: 121).

Duygu ve biliş, “yağ ve su” gibidir. Duygu, tıpkı yağ gibi dokunduğu her şeye bulaşırken; biliş su gibidir yani saf ve temiz. İki biribirine karıştığında ise, duygu bilişi gölgede bırakacaktır (Çakar ve Arbak, 2004: 31).

Kısaca duygular, zekâ ile koordineli bir biçimde çalıştığı zaman, daha kaliteli bir yaşam kaçınılmazdır.

1.6. Duygusal Zekâ Kavramı

Zekâ çeşitlerinden biri olarak kabul edilen duygusal zekâya olan ilgi, özellikle son zamanlarda oldukça artmıştır. Bu ilginin temelinde, insanların hem iş hem de özel yaşamlarında yorgunluk, yoğunluk, tatmin olamama gibi problemlerden ve bunların yarattığı olumsuz düşüncelerden şikayet etmeleri gibi sebepler yatmaktadır. (Erdoğan, 2008: 63).

Duygusal zekâ terimi, Amerikan Diyalekt Derneği'nce 1955 yılında kabul edilmiştir (Yılmaz, 2002: 14). Bu kavram, ilk olarak 1990'lı yılların başında New Hampshire Üniversitesi'nden John Mayer ve Yale Üniversitesi'nden Peter Salovey tarafından incelenip ortaya atılmış ve devamında Daniel Goleman'ın (1995) yaptığı araştırmalarla ilgi odağı haline gelmiştir (Günsel, Akgün, Keskin, 2010: 119). Mayer ve Salovey'e göre duygusal zekâ; “fizyolojik, bilişsel, motivasyona dayalı ve deneyimsel psikolojik sistemleri içinde bulunduran uyum sağlayıcı tepkilerdir”. Bunun yanında, fizyolojik tepkiler gibi birçok alt sistemi koordine eden içsel olaylar olarak etki ederler (Çakar ve Arbak, 2004: 27). Duygusal zekâ kavramını literatüre kazandıran Salovey ve Mayer bir başka tanımda ise duygusal zekâ için, “duygusal zekâ sosyal zekânın bir formu olarak, bireyin kendine ve başkalarına ait duyguları izleyebilme, bunlar arasında ayırım yapabilme ve bu süreçlerden elde ettiği bilgiyi düşünce ve davranışlarında

kullanabilme yeteneği” ifadelerini kullanmışlardır (Salovey ve Mayer, 1990: 189). John Mayer ve Peter Salovey, bu şekilde yaptıkları tanımlamalarının sonrasında, duygusal zekâ kavramını daha detaylı bir biçimde inceleyerek, bu terimi “duyguları tanıyıp anlama, ifade etme, analizini yapabilme, entelektüel ilerlemeye katkıda bulunma, duyguları organize etme kabiliyeti” olarak ifade etmişlerdir (Mayer, Caruso ve Salovey, 2000: 267).

Duygusal zekâ kavramını ilk defa Salovey ve Mayer (1990) ileri sürmüş olmasına rağmen benzer bir kavram olan sosyal zekâ terimini ilk ortaya atan ise Thorndike’dir (Rooy-Viswesvaran, 2003: 2). Yirminci yüzyılın sonlarına doğru beyin üzerine yapılan çalışmalar giderek artmıştır. Bu araştırmaların en büyük katkısı, duygusal zekâ üzerine olmuştur. Bu kavram, hem duygu hem de zekâ kavramı üzerine şimdiye kadar yapılmış ve yapılacak olan çalışmaları gündeme getirmiştir. Duygusal zekâ, mantığın etkisinin azalmasıyla değil, insan kalbinin çalışmasıyla ortaya çıkmıştır. Çalışma hayatında, iş yaşamında zekâ, gücünü IQ ile ortaya koymuştur fakat yirmi birinci yüzyılda duygusal zekâ yani EQ, bilişsel zekâ olan IQ karşısındaki gücünü göstermiştir (Perkins, 1995:24).

Tablo 1.2. Duygusal Zekâ Kavramının Tarihsel Gelişimi

1900-1969	Thorndike, sosyal zekâ kuramını ortaya atmış ve zekâ testleri geliştirilmiştir.
1970-1989	Beynin gelişimi üzerinde deneysel çalışmalar yapılmış, duygu ve zekâ arasındaki ilişkinin çerçevesi netleşmeye başlamıştır.
1990-1993	Duygusal zekâ konusu ile ilgili ilk makale çalışmaları yapılmıştır.
1994-1997	Psikolog ve yazar Daniel Goleman, yazdığı kitapla tanınmaya başlamış, hatta gündemin zirvesine oturmuştur.
1998-...	Yapılan yeni duygusal zekâ araştırmaları neticesinde yeni modeller literatüre kazandırılmaktadır.

Kaynak: Murad Yüksel, Duygusal Zekâ ve Performans İlişkisi, (Yüksek Lisans Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, 2006, s.18.

Duygusal zekânın kökleri, sosyal zekâyaya dayanır. Bireyin gerçekleri doğru şekilde anlamlandırabilme kabiliyetini gösteren duygusal zekâ, simgeleri anlayıp onlardan başarılı bir şekilde istifade eden soyut zekâ gibi değildir. Özünde duygusal zekâ, karşısındaki bireyin duygusal hareketlilik sonucu ortaya çıkan reaksiyonlarını anlayabilen ve kendini bu çerçevede düzenleyip doğru tepkiler verebilen bireylerde yüksek olan bir zekâ tanımıdır (Pellitteri, 2002:186). Bireylerin sağlıklı ilişkiler kurmalarında sadece bilişsel yeteneklerinin gelişmiş olması veya bilgi düzeylerinin yüksek olması yeterli değildir. Bu özellikler

insan hayatında, iletişimde, sosyal ortamda muhakkak ki gereklidir fakat yeterli değildir. İnsanın ayrıca birtakım duygusal yetenekleri de vardır. Bu yetenekleri anlamlandırıp geliştirmek, insanı daha da insan yapacak ve bilişsel yeteneklerin duygusal yeteneklerle uyumlu bir gelişimini sağlayacaktır. Bu yeteneklerin birlikte harmanlanması insanı toplumsal hayatta daha başarılı kılacak ve elbette gelişimine katkı sağlayacaktır. Bireylerin topluma daha fazla uyum sağlayıp, bilgi, beceri ve tecrübelerine katkı sağlaması da ancak bu yeteneklerin koordineli bir biçimde eğitilmesiyle mümkün olacaktır (Aktaş, 2004: 2).

Duygusal zekâ ile ilgili çeşitli tanımlamalar, aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 1.3. Bazı Araştırmacılara Göre Duygusal Zekâ Tanımları

BİLİM ADAMI	DUYGUSAL ZEKÂ TANIMI
Goleman	Bireyin, hem kendi hem de başkalarının duygularının farkında olması, kendini ve ilişkilerini iyi yönetme ve hem kendini hem de karşısındakileri motive etme kabiliyetidir.
Mayer ve Salovey	Bireyin, duygularının düşünceleri ile bağlantısını kurabilmesi, duyguları anlayıp değerlendirerek ifade etmesi ve duygularını yönetip düzenleyebilme kabiliyetidir.
Bar-On	Bireyin, sosyal baskıların üstesinden gelebilecek yeteneklerinin toplamıdır.
Cooper ve Sawaf	Bireyin, duyguların gücünün farkına varıp bunu etkin bir biçimde uygulayabilme yetisidir.

Kaynak: M.Zeidner, I. Shani-Zivotich, G.Matthews ve R. Roberts, "Assessing emotional intelligence in gifted and non-gifted high school students: Outcomes depend on the measure", Intelligence, Cilt: 33, 2005, s. 369.

Duygusal zekâ en basit tanımıyla, duyguların akılcıca kullanılmasıdır. Daha geniş bir ifadeyle, duygusal zekâyı, kendi duygularımızı ve diğerlerinin duygularını tanıma, anlama, kendimizi motive etme, başkalarına empati kurma ve ilişkilerimizde duygularımızı hayatımızı zenginleştirebilecek biçimde düzenleyebilme yetisi olarak tanımlayabiliriz (Goleman, 2005:35). Duygusal zekâ birçok bilim adamı tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. 1980’li yıllarda Dr. Reuven Bar-On, duygusal zekâ kavramını “Bir kişinin çevresel baskılarla ve isteklerle başa çıkmak için başarılı olma yetisinde, duygusal, kişisel ve sosyal yeteneklerinin bir bütünüdür.” şeklinde tanımlamıştır. Peter Salovey ve John Mayer, 1990’da duygusal zekâyı şu şekilde açıklamışlardır: “Bir kişinin kendi ya da başkalarının hislerini ve duygularını yansıtabilme, onları ayırt edebilme ve kişinin düşüncesi ve eyleminde bu bilginin kullanılmasıdır.” (Moller, 1999: 268-269). Salovey ve Mayer’in bir diğer tanımında da duygusal zekâ: “Bireyin kendisinin ve diğerlerinin hislerini ve duygularını izleme, bunlar

arasında ayırım yapma, bu bilgiyi düşünce ve eylemlerinde kullanma becerisini içeren, sosyal zekânın bir alt kümesi” olarak ifade edilmiştir (Doğan, 2005: 112). Martinez’e göre ise duygusal zekâ “kişinin kavranamayan becerilerini, yeteneklerini, çevresel istekler ve baskılara karşı başa çıkma özelliklerini düzenlemesi”dir. Duygusal zekâ üzerine çalışmaları bulunan Davies, bütün duygusal zekâ literatürünü tarayıp duygusal zekâyı dört boyuta indirgemıştır. Bunlar; duyguların anlaşılması ve ifade edilmesi, başkalarının duygularının anlaşılması ve fark edilmesi, bireyin kendi duygularını düzenlemesi ve bireyin duygularını, performansını geliştirmek için kullanması şeklindedir (Yüksel, 2006: 13). Basit şekliyle duygusal zekâ “duyguları etkin bir şekilde kullanabilme becerisi” şeklinde tanımlanabilir (Gürbüz ve Yüksel, 2008: 176). Duygusal zekâ; duyguları zamanında üretebilme, yaşatabilme, denetim altında tutabilme ve başka bireylerle sağlıklı duygusal iletişim kurabilme yeteneğidir (www.psikoloji.gen.tr).

Geniş kapsamlı olarak düşünüldüğünde duygusal zekâ; bireyin hislerinin farkında olması, güçlü ve zayıf yönlerini bilmesi, duygularını ustaca yönetip beşeri ilişkilerde doğru kararlar verebilmesi şeklinde ifade edilirken, dar anlamda; kişinin karşılaştığı problemlerin üstesinden gelebilecek beceriye sahip olmasıdır (Kaya, 2015: 11).

Duygusal zekâ konusunda pek çok yanlış anlaşılma mevcuttur. Bu yanlış anlaşılımlara ışık tutabilecek yaklaşımlardan birine göre duygusal zekâ, insanlara şirin görünmek çabası içerisinde devamlı gülümseyip sempatik davranmak veya başkalarını dinliyormuş gibi görünüp aslında dinlememek değildir (Bridge, 2003:13). Goleman’a (2007: 13) göreyse bu kavram, sanılanın yani hisleri kendi haline bırakıp içini boşaltmanın aksine, hisleri etkin ve verimli bir biçimde kullanma sanatıdır.

Duygusal zekânın birden fazla bileşenden oluştuğu genel kabul görmüş ve bunlar şöyle ifade edilmiştir (Cengiz, Acuner, Baki, 2006: 425):

1. Duyguları Değerleme ve Açıklama: Bireylerin hem kendi hem de diğer bireylerin duygularının farkında olması ve bunları değerlendirip açıklayabilmesi, başka bir deyişle empati kurabilmesidir.
2. Duyguları Kullanma: Bilginin bilişsel sürece imkan vermesi ile ilgili bileşenidir.
3. Duygu Bilgisi: Bireylerin kendilerinin veya karşısındakinin yaşadığı duyguların sebep sonuç ilişkilerini anlayabilmesi ve bu duygu tecrübelerinin sonradan nasıl bir hale gelebileceğinin öngörülmesiyle ilgili boyutudur.

4. Duyguların Yönetimi: Duygu bilgisine sahip olan bireyin buna kanaat etmeyip bu duyguları yönlendirebilmesi ve kontrol edebilmesiyle ilgili boyutudur.

Özetle, insan zekâsını ölçebilmek için bireyin bilişsel özelliklerini baz alan IQ testleri, bireyin zekâsını tam olarak ortaya koymada eksik kalmış ve bu eksiklik zaman içerisinde *duygusal zekâ* kavramına ihtiyaç oluşturmuş, böylece kavramı literatüre kazandırmıştır.

Tablo 1.4. Duygusal Zekâ Kavramına Yapılan Çeşitli Bireysel Katkılar

1920	İlk kez Edward Thorndike “sosyal zekâ” kavramından bahsetti.
1940	IQ'nun babası David Wechsler, bilişsel olmayan yönleri tartıştı.
1966	Leunen, “Emotional Intelligence and Emancipation” adlı makalesini yayınladı.
1974	Claude Steiner, “duygusal okuryazarlık” üzerine ilk makalesini yayınladı.
1983	Howard Gardner, çoklu zekâ üzerine ilk çalışmasını yayınladı.
1986	Wayne Payne, yayınlanmamış tezinde “duygusal zekâ” kavramını kullandı.
1990	Peter Salovey ve John Mayer, duygusal zekâ teorilerini açıkladı.
1995	Daniel Goleman, duygusal zekâ kitaplarından ilkinin yayınladı.

Kaynak: T. Sparrow, A. Knight, Applied EI, San Francisco: Jossey-Bass., 2006, s.5.

1.7. IQ (Bilişsel Zekâ) ve EQ (Duygusal Zekâ) Arasındaki İlişki

Zekânın genel iki formu olarak kabul edilen “bilişsel” ve “duygusal” zekâ kavramları, birbirinin karşısı kavramlar değil, birbirlerinden ayrı kavramlardır (Goleman, 2005: 62). Duygusal zekâ terimini literatüre kazandıran Mayer ve Salovey, duygusal zekâ fikrini ortaya atarken amaçlarının, bilişsel zekâ olan IQ'yu yok etmek değil, duygu ile akıl arasında bir bağ ortaya çıkarmak olduğunu öne sürmüşlerdir (Grandey, 2000: 110).

EQ ve IQ arasında icap etmesi gereken ilişkiyi Erasmus “*duyguların etkisinden arındırılmış salt akıl yerine zihnin kalple uyumlu bir birlikteliğinin sağlanması*” şeklinde bir hipotezle ifade etmiştir. Bilişsel zekâ, bireyin belirlediği bir hedef doğrultusundaki hareket yeteneği, mantıklı bir biçimde düşünebilmesi, çevresiyle olan etkileşimi, entelektüel birikimi, görsel ve matematiksel becerileri, sayılarla nasıl oynadığı gibi konularla ilgilenirken duygusal zekâ; bireyin bu sayılan yeteneklerini keşfetmesi, hem kendi hem de etkileşime geçtiği diğer bireylerin duygularının farkında olması ve bu duyguları yönetebilmesi gibi konulara eğilmektedir. (Kaya, 2015: 15-16). Sternberg tarafından yapılan bir araştırma, bir bireyin IQ'sunun yani bilişsel zekâsının, o bireyin işinde

gösterdiği performans üzerinde %25'in bile üzerinde etkisinin olmadığını, üstelik bu oranın genellikle yüzde 10'larda kaldığını göstermiştir (Sternberg, 1997: 1032). Baltaş (2006), IQ ve EQ arasındaki bağlantıyı “akıl-gönül birliği” benzetmesiyle ifade etmiştir.

Kurduğumuz beşeri ilişkileri, onların karakterini ve niteliğini belirleyen ve nasıl davranmamız gerektiği konusunda bizlere yön veren, bilişsel zekâmızdan ziyade duygusal zekâmızdır (Baltaş, 2006: 7). Psikolog Daniel Goleman'a göre, bilişsel zekâ olan IQ'yu ölçtüğümüz gibi, duygusal zekâ olan EQ'yu da ölçmeliyiz. Çünkü bireyin duygusal yeterliliklerini ölçmek de oldukça önemlidir (Goleman ve Witzel, 2003: 11). EQ'yu duygusal, IQ'yu ise akılcı zihin bölümü olarak kabul eden Kılıçarslan (2009)'a göre bu iki kısım uyum içinde çalışmakta ve yaşam biçimimiz her ikisine göre de şekillenmektedir.

Tablo 1.5. Duygusal Zekâ ve Bilişsel Zekâ Özelliklerinin Karşılaştırmalı Tablosu

DUYGUSAL ZEKÂ (EQ)	BİLİŞSEL ZEKÂ (IQ)
Birleştirmek	Düşünmek-tartmak
Yeni fikirler bulmak	Bütün verileri toplamak
Yeni anlam yaratmak	Anlamını kavramak
İnsanlar ve durumlar	Kelimeler ve sayılar
Acele ve sabırsızlık	Zaman ve sükûnet
Dişil	Eril
Esnek bilgi	Gerçek veriler
Hissetmek	Düşünmek
Duygusal	Mantıkla yönetilen
Beynin sağ yarısı	Beynin sol yarısı
“burada” ve “şimdi”	“eğer” ve “fakat”
Duygu	Anlayış
Yürek	Eğitim
Psikomantik	Mantık
Karineden	Beyinle
Yakın	Mesafeli
Deneme-yanılma yoluyla karar vermek	Mantıklı karar vermek
Verdiği kararların doğruluğuna inanmak	Kontrol etmek, denemek
Geleceği etkilemek	Geçmişini anlamak
Sıcak-bulanık	Soğuk-kesin
Çoğulcu	Benmerkezci
Bağımlı	Yalıtılmış
Bütünsel	Analitik
Anında karar vermek	Tartarak karar vermek

Kaynak: Siegfried Brockert ve Gabriele Braun, Duygusal Zekâ Testleri, Çev. Nurettin Süleymangil, MNS Yayıncılık, İstanbul 2000, s. 20.

1.8. Duygusal Zekâ Modelleri

Duygusal zekâyı iki bakış açısı altında modelleyebiliriz. Bunlardan ilki, duygusal zekâyı duygu ve düşünceleri birleştiren yetenek veya yetenekler kümesi olarak gören yetenek modeli, ikincisi ise, duygusal süreçlerle iyimserlik ve inatçılık gibi kişilik özelliklerini birleştiren karma modellerdir (Holt, 2007: 27).

Yetenek modeli; duygusal bilginin önemini vurgulayarak bu bilgi ile mantık yürütmenin kullanımını ön plana çıkarmaktadır. Bu modeli destekleyen araştırmacılar, duygusal zekâyı bir yetenek grubu olarak tanımlamaktadırlar. Diğer model olan karma model ise ilkinde göre daha popülerdir ve iş yaşamında genellikle bu model kullanılır. Duygusal zekâyı kişilik özellikleri, sosyal yetenekler ve davranışlarla bütünleştiren bu model, bir yetenek olan duygusal zekânın başarısı hakkında iddialarda bulunmaktadır (Cobb ve Mayer, 2000: 15).

Yine karma model duygusal zekâyı sadece duygu ve zekâ ile iç içe olan bir kavram olarak değil de bunlarla birlikte kişisel ve sosyal kavramları içeren ve motivasyon ve kişisel eğilimler üzerinde duran bir kavram olarak değerlendirmeye alır (Mayer v.d., 1999: 27).

İlgili alan yazın incelendiğinde genel olarak kabul gören duygusal zekâ modellerini 4 başlık altında toplayabiliriz. Bunlar;

- Bar-On'un Duygusal-Sosyal Zekâ Modeli,
- Mayer ve Salovey'in Duygusal Zekâ Modeli,
- Cooper ve Sawaf'ın Duygusal Zekâ Modeli,
- Goleman'ın Duygusal Zekâ Modeli'dir.

1.8.1. Reuven Bar-On'un Modeli

Reuven Bar-On'un, bireyler arasında ilişki kurup, kendisini ve karşısındaki kişileri anlama ve çevresinde oluşan olaylara karşı hızlı bir şekilde adapte olarak meydana gelen problemlerin üstesinden gelme ve çevresel taleplere karşı cevap vermede başarılı olma yeteneği olarak tanımladığı duygusal zekâ, beş ana boyutta açıklanmıştır (Shelly, 2004).

Bar-On'un duygusal zekâ modelini daha iyi anlamak için, geliştirilen bu beş boyutu ve bu beş boyutun alt boyutlarını açıklamak konunun bütünlüğü açısından yararlı olacaktır (Bar-On, 2001: 89).

- 1- *Kişisel Farkındalık*: Bu beceri türü, bireylerin kendilerini kontrol edip, kendilerini bilme yeteneğini ifade eder. Bu yeteneğin alt boyutları ise beş tanedir.

- a. **Bağımsızlık:** Bağımsızlık kavramı bireylerin kendilerini kontrol edebilme yeteneğini ifade eder. Aynı zamanda bireyin kendisine yeterek, kendisini yönlendirme yeteneğidir.
 - b. **Farkındalık:** Bu kavram bireylerin duyguların farkında olması yeteneğini vurgular. Bireylerin neden bu duyguları hissettiğini bilmeleri ve bu duyguların sonlanması durumunda ortaya çıkan davranışların etkileşimde olduğu diğer bireyler üzerinde etkisini fark etme durumudur.
 - c. **Özsaygı:** Bireyin kendi hatalarını bilip bunları kabul ederek, güçlü ve zayıf yönlerini bilmesi yeteneğidir.
 - d. **Dışavurum:** Bireyin duygu ve düşüncelerini ifade edip, bunların arkasında durabilme yeteneğidir.
 - e. **Kendini Gerçekleştirme:** Bireylerin iş veya özel yaşamlarında göstermiş oldukları potansiyellerinin farkında olarak, başarı derecesinden memnun olması durumudur.
- 2- *Kişilerarası İlişkiler:* Bireylerin diğer bireyler ile ilişki kurma becerilerini, onları ne derece anladığını ve onlarla ne derece anlaşabildiğini vurgular.
- a. **Sosyal Sorumluluk:** Bireyin sosyal ortamlarda katılımcı ve paylaşımcı bir tavır sergileme yeteneğidir.
 - b. **Sosyal İlişki Alanı:** Bireyin ilişkiler kurarak bunları sürdürme yeteneği olarak ifade edilir.
 - c. **Empati:** Bireyin kendini karşısındaki kişilerin yerine koyarak olayların gelişmesi sırasında onların nasıl düşündüğünü ve ne hissettiğini anlayabilme yeteneğidir.
- 3- *Şartlara ve Çevreye Uyum:* Bireylerin esnekliğini ve gerçekçiliğini gösterir. Bu yetenek bireylerin problem çözme yeteneği ile ilgilidir.
- a. **Problem Çözümü:** Sorunlar ortaya çıkmadan önce farkına varma ve onlara çözüm getirme yeteneğidir.
 - b. **Gerçeklik Testi:** Ortaya çıkan olayları olduğu gibi algılama yeteneğidir.
 - c. **Esneklik:** Farklılaşan durum ve olaylara karşı duygu ve düşünceleri bunlara uyarlama yeteneği.
- 4- *Stres Yönetimi:* Bireylerde oluşan stresin olumsuz etkilerini düşürerek, yönetme yeteneğidir.
- a. **Tepki Kontrolü:** Aniden ortaya çıkan tepkileri bireyin kontrol etmesi yeteneğidir.

b. Strese Karşı Tolerans: Bireyin sakin ruh hali ile problemleri durumları karşılaması, bu sakinliği koruması ve olaylarla bu şekilde baş edebilme yeteneğidir.

5- *Genel Ruh Hali*: Bireyin olaylar geliştiği sırada hangi olumlu duyguları içinde barındırma yeteneğidir.

a. Mutluluk: Hayattan zevk alarak, kendisini ve başkalarını olduğu gibi kabul etme yeteneğidir.

b. İyimserlik: Bireyin pozitif ruh hali içerisinde olması ve bu ruh halini koruma yeteneğidir.

1.8.2. Mayer ve Salovey'in Modeli

1990'lı yıllarda Mayer ve Salovey tarafından ortaya çıkarılmış bu modelin temelinde sosyal ve duygusal uyumun araştırılması yaklaşımı yatmaktadır. Mayer ve Salovey'in bu duygusal zekâ modelinin odak noktası öğrenme ve deneyimle gelişen duygusal beceriler olmuştur (Lopes, 2003).

Duygusal zekâyı, sosyal zekânın bir türü olarak ifade eden yazarlar, bu kavramı, bireylerin kendi hislerini ve duygularını veya başkalarının hislerini ve duygularını denetleyip, bunları birbirinden ayırma yeteneği olarak tanımlamışlardır. Bu yeteneğin, bireylerin düşünce ve davranışlarında rehber niteliği taşıdığını vurgulamışlardır (Jordan ve Ashkanasy, 2002: 195).

Duygusal zekânın zekâ türü olarak değerlendirilebilmesi için üç şartı sağlaması gerektiğini ifade eden Mayer ve Salovey, bu şartları şu şekilde belirtmişlerdir (Mayer v.d., 1999: 27).

- Duygusal zekânın zihinsel beceriler içermesi,
- Zihinsel beceriler arasında bir korelasyonun olması
- Zihinsel becerilerin yaşla birlikte gelişmesidir.

Mayer ve Salovey'in yetenek temelli duygusal zekâ modelindeki yetenekleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Mayer ve Salovey, 1993: 435);

A. Duyguları Algılama ve Değerlendirip İfade Etme:

- Bireyin, duygularını ve bu duygularla ilgili ortaya çıkan ihtiyaçları doğru bir şekilde ifade edebilme yeteneği,
- Bireyin, his ve düşüncelerinden ve fiziksel durumundan duygularını anlayabilmesi yeteneği,
- İfade edilmiş olan hislerin doğru olup olmadığını ayırt edebilme yeteneği,

B. Duyguların Anlaşılması ve Muhakemesi:

- Duyguları tanıyıp, iyi bir şekilde algılama ve duygular arasındaki ilişkilerin farkına varılması,
- Karmaşık hislerin yorumlanarak değişik hislerin bileşenlerinin anlaşılması,
- Duygular arasında meydana gelen geçişlerin anlaşılması,
- Duyguların taşıdıkları anlamların anlaşılabilir olarak olaylarla ilişkilerinin kurulması.

C. Duygular ile Düşüncelerin Bütünleştirilmesi

- Duyguların, bireylerin yeteneklerini ortaya koymada yardımcı olması ve problemlerin aşılmasında onlara yol göstermesi,
- Duyguların yeterli düzeyde canlı ve hazır halde olarak, bireylerin duygulara ilişkin değerlendirme yapmasında onlara yardımcı olması,
- Duyguların, bireylerin dikkatlerini önem arz eden bilgilere çekerek, düşünce düzeyini yükseltmesi,
- Duyguların bireylerin bakış açısını değiştirmesi.

D. Duyguların Yönetilmesi ve Düzenlenmesi:

- Duyguların hoş olan ve hoş olmayan hislere karşı açık hale getirilmesi,
- Bireylerin hem kendi ile ilgili hem de başkaları ile ilgili duyguları izleyebilmesi,
- Olumsuz duyguların ortadan kaldırılıp, olumlu duyguların desteklenerek artırılması yoluyla duyguların yönetilmesi,
- Getireceği fayda oranına göre duyguyu benimseme ya da o duygudan uzaklaşma yeteneği.

1.8.3. Cooper ve Sawaf'ın Modeli

Cooper ve Sawaf'ın 2000 yılında duygusal zekâ ile geliştirdikleri modelde duygusal zekâ şu şekilde tanımlanmıştır. “ Bireyler tarafından ortaya çıkan duyguların gücünü ve bu duyguların hızlı bir şekilde algılanışını, enerji, bilgi ve insan ilişkilerinin bir kaynağı olarak anlama ve bunları etkin bir şekilde kullanma yeteneğidir” (Cooper ve Sawaf, 2000).

Araştırmacılar duygusal zekâ modelini geliştirirken bunu, dört temel boyut üzerine oturtmuşlardır (Tekin Acar, 2001: 29-30). Bunlar;

- 1- Duyguları Öğrenmek
 - a. Duygusal Enerji,
 - b. Duygusal Dürüstlük,
 - c. Duygusal Geri Bildirim,
 - d. Pratik Sezgi,
- 2- Duygusal Zindelik
 - a. Güven Çemberi,
 - b. Özvarlık,
 - c. Yapıcı Hoşnutsuzluk,
 - d. Esneklik ve Yenileme,
- 3- Duygusal Derinlik
 - a. Dürüstlüğü Yaşamak,
 - b. Yetki Olmadan Etki,
 - c. Özgün Potansiyel ve Amaç,
 - d. Adanmışlık,
- 4- Duygusal Simya
 - a. Sezgisel Akış,
 - b. Düşünsel Zaman Değişimi,
 - c. Fırsatı Sezinlemek,
 - d. Geleceği Yaratmak

İlk boyut olan duyguları öğrenmek, duygusal bilgilerin biriktirilmesi ile başlamaktadır. Bu bilginin kapsamında duyguları anlamak, onlar hakkında düşünmek bir nevi o duyguları görselleştirerek onlara rahat bir şekilde ulaşmayı kapsar. Bireylerin bu boyutu gerçekleştirebilmesi 4 faktöre bağlıdır. Bunlar; duygusal enerji, duygusal dürüstlük, duygusal geri bildirim ve pratik sezgidir.

Modelimizin ikinci boyutu duygusal zindelik ise fiziksel alanda insanların dinç ve dayanıklı olması gibi duygusal açıdan da bu dayanıklılığın, zindeliğin gerekli olduğunu ifade eden bir kavramdır. Bu zindelik sağlanarak meydana gelen ve gelecek olan problemlere karşı birey zihinsel uyanıklık sağlayarak bunlara karşı daha açık ve dürüst yollardan başa çıkacak bir seviyeye gelir.

Yine bu zindelik, bireylerdeki çaba ve esnekliği geliştirerek onları değişimlere ve zorluklara karşı yapıcı bir güç oluşturmasını sağlar ve dayanıklılığı artırır. Bireylerde duygusal zindeliğin gelişebilmesi için, bireylerde güven çemberi, özvarlık, yapıcı hoşnutsuzluk ve esneklik ile yenileme boyutlarının bir bütün içerisinde oluşması gereklidir.

Cooper ve Sawaf'ın geliştirdikleri duygusal zekâ modelinin üçüncü boyutu ise duygusal derinliktir. Bu kavram bireylerin ilk olarak kendilerini ve kendi kişisel, içsel amaçlarını iyi bir şekilde bilmesini ve tanımasını, bu amaçlara kendisini adanmasını, bunu gerçekleştirdikten sonra ise kendi iç amaçları ile örgüt amaçlarını bütünleştirip koordine etmesini ifade eder. Bu duygusal derinliği de sağlayan dört alt faktör vardır. Bunlar; dürüstlüğü yaşamak, yetki olmadan etkilemek, özgün potansiyel ve amaçlar geliştirmek ve adanmışlıktır.

Modelimizin dördüncü ve son boyutu ise duygusal simyadır. Simya kavramı, değeri düşük olan bir maddeyi daha değerli ve kıymetli bir hale dönüştürme gücünü ifade eder. Duygusal simya ise önceden önem verilmeyen, önemsiz olarak algılanan duyguların daha önemli ve değerli bir hale getirilerek, güçlendirilmiş bir farkında olma duygusu yaratma ve bu güçten yararlanmayı ifade eden bir kavramdır. Bunun sağlanabilmesi için, sezgisel akış, düşünsel zaman değişimi, fırsatı sezinlemek ve geleceği yaratmak gibi boyutları bireylerin iyi bir şekilde uygulaması gerekmektedir (Cooper ve Sawaf, 2000: 374).

1.8.4. Goleman'ın Modeli

Goleman modelinde duygusal zekâyı, bireyin karşısındaki bireylerin en içsel duygularını, hislerini okuyabilme, kendi duygusal dürtülerini kontrol altına alıp dizginleyebilme ve ilişkileri iyi ve doğru bir şekilde yürütebilme olarak tanımlamaktadır (Yong, 2005: 5).

Goleman'ın modeli duygusal zekâyı kişisel yeterlik ve sosyal yeterlik olmak üzere iki temel yeterliğin bileşimi olarak belirlemiştir. Aşağıda hem bu iki ana boyut hem de bu ana boyutların alt boyutları gösterilmiştir (Goleman, 2006: 27).

- 1- *Kişisel Yeterlilik:* Bu kavram bireylerin kendilerini nasıl yönettiğini belirler. Kişisel yeterlik boyutu üç alt boyuttan meydana gelir. Bunlar;
 - a. *Öz farkındalık:* Bireyin kendini, iç durumunu, sezgilerini bilip bunların farkına varmasını belirten bir kavramdır. Üç kısma ayrılır;
 - i. *Duygusal Farkındalık:* Bireyin kendi duygularını bilip bunların etkilerini ayırt edebilme durumudur.

- ii. Kendini Doğru Değerlendirme: Bireyin güçlü özelliklerinin farkında olmasıdır. Bireysel sınırlarını bilmesi durumudur.
- iii. Özgüven: Bireyin kendi değerine ve kapasitesine karşı olan inancın gücünü ifade eder.
- b. *Kendini Düzenleme*: Bireyin iç durumunu, sezgilerini ve kaynaklarını yönetme durumudur.
 - i. Kendini Kontrol: Bireyi rahatsız eden duyguların kontrol altında tutulmasıdır.
 - ii. Güvenilirlik: Bireyin doğruluğunu ve dürüstlüğünü ifade eder. Bu ilkelere uyararak onları korumasıdır.
 - iii. Vicdanlılık: Bireyin vicdani duygular ile hareket etmesidir.
 - iv. Uyum Yeteneği: Bireyin değişime karşı esneklik sergileme eğiliminde olmasıdır.
 - v. Yenilikçilik: Alışılmamış fikirler karşısında sakin davranışlar sergilemektir.
- c. *Motivasyon*: Bireyin amaçlara ulaşabilmesini destekleyen, ona rehberlik eden duygusal eğilimlerdir.
 - i. Başarı Güdüsü: Mükemmele ulaşmak ve hatta onu geçmek için gösterilen gayrettir.
 - ii. Bağlılık: Bireyin örgütünün veya takımının amaçlarını kendi amaçları olarak algılaması ve bu amaçlar doğrultusunda hareket etmesidir.
 - iii. Girişimcilik: Bireyin ortaya çıkan eşsizliklerin ve fırsatların farkında olması ve onları değerlendirmeye hazırlıklı olmasıdır.
 - iv. İyimserlik: Ortaya çıkan olumsuzluklar ve engeller karşısında yılmamak ve amaçlara ulaşmada ısrarcı olma durumudur.
- 2- *Sosyal Yeterlilik*: Bireylerin sosyal ilişkilerle nasıl mücadele ettiğini, sosyal ilişkileri nasıl kurduğunu açıklar. İki ana boyutta incelenir.
 - a. *Sosyal Beceriler*: Başka bireylerde istenen tepkileri meydana getirmedeki kabiliyettir.
 - i. Etkileme: Bireyleri ikna edebilmek için gerekli olan taktikleri kullanma becerisidir.
 - ii. İletişim: Bireyin karşısındaki bireye mesajlar yollama ve onu dinleme durumudur.
 - iii. Liderlik: Bireye, gruba ya da örgüte rehberlik etme eğilimidir.

- iv. Katalizörü Değiştirme: fırsatlar doğrultusunda değişimi ortaya çıkarma ve bu değişimi yönetmedir.
 - v. Çatışma Yönetimi: Ortaya çıkan anlaşmazlıkları görüşme ve onları iyi bir şekilde çözümüledir.
 - vi. İşbirliği: Bireyin ortak amaçlar doğrultusunda diğerleri ile birlikte hareket etmesidir.
 - vii. Takım Yetenekleri: Ortak amaçlar doğrultusunda çalışarak birlikteliğin gücünü ortaya çıkarma bir sinerji yaratma durumudur.
 - viii. Bağ Kurma: Sağlam ve faydalı ilişkiler kurmaktır.
- b. Empati:* Bireyin kendini başkalarının yerine koyarak onların duygularını, düşüncelerini ve ihtiyaçlarını anlama ve endişelerinin farkında olmasıdır.
- i. Başkalarını Anlama: Bireyin diğer bireyleri anlayıp onların hislerine ve bakış açılarına karşı anlayışlı olup endişeleri ile ilgilenmesidir.
 - ii. Başkalarını Geliştirme: bireyin karşısındaki bireylerin gelişme ihtiyaçlarının farkında olması ve duyarlılık göstermesidir.
 - iii. Hizmete Yönelik Olma: Bireyin müşterilerin ihtiyaçlarının öncesinden farkında olup onları karşılama eğilimi sergilemesidir.
 - iv. Çeşitliliği Destekleme: Bireyin çevresindeki farklı bireylerin özelliklerine bakarak fırsatları geliştirmesidir.
 - v. Politik Farkındalık: Bireyin içerisinde bulunduğu takımın duygusal tavrını ve aralarındaki güç ilişkilerinin durumunu bilmesi ve bunların farkında olmasıdır.

Tablo 1.6. Goleman'a Göre Duygusal Zekâ Boyutları

BOYUTLAR	BOYUTUN TANIMI	YAPITAŞLARI
Bireyin Duygularının Farkında Oluşu	Bireyin herhangi bir duyguyu hissettiği zaman onu tanıma, izleme ve bu bilgiyi kararlarını verirken kullanma yetisi	-Bireyin özgüven duyabilmesi -Bireyin realist olarak kendini değerlendirmeye alabilmesi -Bireyin kendiyle alay edebilmesi
Bireyin Duygularını Yönetmesi	Bireyin duygularını ve tepkilerini uygun bir biçimde yönetme, sakin davranabilme ve duyguları kontrolden çıkmadan onların üstesinden gelebilmesi Bireyin olumlu neticeler elde edebilmesi için kısa vadede zevk tatminini erteleyebilme becerisi	-Bireyin dürüst ve güvenilir olabilmesi -Bireyin belirsiz durumlar karşısında rahat olabilmesi -Bireyin değişikliğe açık olabilmesi
Bireyin Kendini Motive Etmesi	Bireyin bir amaç için duygularını yönlendirebilmesi, karşılaştığı sorun ve engellerden ötürü pes etmeme becerisi Bireyin “akış” durumuna geçebilme becerisi	-Bireyin başarıya karşı çok istekli olabilmesi -Bireyin başarısızlık karşısında bile iyimser olabilmesi -Bireyin kendini örgüte adayabilmesi
Empati	Bireyin diğer bireylerin duygu ve düşüncelerinin objektif bir şekilde farkında olabilme becerisi Bireyin kendisini başkasının yerine koyabilme becerisi	-Bireyin yetenek geliştirme ve korumaya yönelik uzmanlığını geliştirebilmesi -Bireyin kültürler arası hassasiyet gösterebilmesi
Sosyal Beceriler	Bireyin sosyal ilişkilerini iyi anlayıp, diğer bireylerin duygularını yönetebilme ve diğer bireylerle “sorunsuz” bir şekilde geçinebilme becerisi	-Bireyin liderliği yönetmede etkin olabilmesi -Bireyin takımları oluşturup onlara liderlik edebilme gücü -Bireyin ikna edici olabilmesi

Kaynak: Abdulkadir Kaya, Duygusal Zekâ ve Menkul Kıymet Piyasalarında Yatırımcı Davranışı. Ankara: Nobel Yayıncılık, 2015, s. 22.

Tablo 1.7. Duygusal Zekâ Modellerinin Araştırmacılara Göre Karşılaştırmalı Tablosu

Mayer ve Salovey	Bar-On	Cooper ve Sawaf
1) Duyguyu algılayıp ifade etme - Bireyin bedensel durumuna, his ve düşüncelerine ilişkin duygularını tanımlayıp, ifade etmesi - Bireyin diğer kişilerin duygularını tanımlayıp, ifade etmesi 2) Duyguların düşünce ile bütünleşmesi - Duyguların etkin ve verimli şekilde düşünmeyi sağlaması - Duyguların yargılara ve hafızaya yardım etmesi 3) Duyguların anlaşılması ve muhakeme edilmesi - Her türlü duyguyu isimlendirebilme yeteneği - Duygu değişimi ile ilgili ilişkileri anlama yeteneği 4) Duyguların Yönetimi/ Düzenlenmesi - Duygulara açık olma yeteneği - Duygusal ve entelektüel gelişim için duyguları etkin olarak düzenleme ve denetleme yeteneği	1) Kişisel beceriler - Duygusal öz-farkındalık - Özgüven - Özsaygı - Kendini gerçekleştirme - Bağımsızlık 2) Kişilerarası beceriler - Empati - Kişilerarası ilişkiler - Sosyal sorumluluk 3) Uyumluluk - Problem çözümü - Gerçeklik testi - Esneklik 4) Stres yönetimi - Stres toleransı - Tepki kontrolü 5) Genel ruh hali - Mutluluk - İyimserlik	1) Duyguları öğrenmek - Duygusal dürüstlük - Duygusal enerji - Duygusal geribildirim - Pratik sezgi 2) Duygusal zindelik - Öz varlık - Güven çemberi - Yapıcı hoşnutsuzluk - Esneklik ve yenileme 3) Duygusal derinlik - Özgün potansiyel ve amaç - Adanmışlık - Dürüstlüğü yaşamak - Yetki olmadan etki 4) Duygusal simya - Sezgisel akış - Zaman değişimi - Fırsatı sezinlemek - Geleceği yaratmak

Kaynak: Acar, F.T., Duygusal Zekâ Yeteneklerinin Göreve Yönelik ve İnsana Yönelik Liderlik Davranışları İle İlişkisi: Banka Şube Müdürleri Üzerine Bir Alan Araştırması, (Doktora Tezi), 2001.ss. 29-30.

Yatırım Kararları

2.1. Yatırım Kavramı

İşletme biliminde yatırım; belli bir zaman diliminde bir defaya özgü olmak üzere yapılan ve takip eden süreçte kazanç elde etme imkanı veren harcamalardır. (İTO, 1990: 1). Genel olarak yatırım kavramı, bireysel veya kurumsal olarak göze alınan riskle paralel olarak kazanç sağlamak için, kıymet satın alma ve üretme anlamına gelir (Amling, 1989: 7). Reel yatırımlar ve finansal yatırımlar olarak gruplandırılabilen yatırım kavramı; bugün elde edilen bir değer, gelecekte bir zamanda daha fazla elde edilmesi amacı ile şimdiden feda edilmesi olarak da tanımlanabilir. Reel yatırımlar, arsa ve gayrimenkul gibi somut, fiziksel mallara yapılan yatırımlar iken, finansal yatırımlar gelecekte alacak veya ortaklık hakkı verip fiziksel olmayan menkul kıymetler olarak ifade edilebilir (Karan, 2001: 687). Yatırım, girişimin toplumsal gayelerini gerçekleştirmek üzere uzun süreli maddi varlıkların kazanımı için kullanılan materyal ve imkânların toplam maliyeti olarak da ifade edilebilir (Tatar, 1985: 5).

Yatırım, sermaye birikimi ile ilgili bir kavram olup bir toplumun, bir şirketin veya bir ailenin sahip olduğu sermaye birikimindeki artışlardır (Üstünel, 1988: 43). Yatırım, belirli bir kaynağın ya da değer, gelir sağlamak amacıyla kalıcı bir biçimde kullanılmasıdır ve tüketim kavramından temel farkı, kullanılan kaynak ya da değer işlem sonunda tükenmemiş olmasıdır. Yatırım harcamasının sonucunda ortaya çıkan yatırım, orta ve uzun dönemde getiri sağlamaya devam eder. Dar anlamda yatırım, yatırım mallarının satın alınması şeklindeki yatırım harcamasıdır. Geniş anlamda ise, verimliliğin artırılması amacıyla insan kaynaklarına yapılan harcamalar da yatırım olarak ifade edilebilir (<http://tr.wikipedia.org>).

Toplumdaki yatırım kavramı ise, ekonomik değerlerin kar amacı ile bir iş için ayrılması şeklinde ifade edilir. Kısaca yatırım, sermaye sayılabilecek herhangi bir şeyi satın alma anlamına gelir ki bankaya para yatırmak, hisse senedi veya tahvil almak, gayrimenkul satın almak gibi faaliyetler birer yatırım sayılmaktadır (Usta, 2005: 3). Ekonomik yönden bakıldığında bu kavram, üretim araçlarını arttırmak maksadı ile sarf edilen harcamaların toplamı olarak da değerlendirilebilir. Kişi bazında, kişinin -gerçek veya tüzel- hisse senedi, tahvil gibi menkul kıymetlere veya konut, işyeri, arazi, arsa gibi gayrimenkullere yaptığı yatırımlar olarak tanımlanabilen yatırım olgusu, şirket bazında ise işletme faaliyetlerini sağlayabilmek ve devamlılığı koruyabilmek adına, kısa ve uzun vadeli, maddi ve maddi olmayan çeşitli varlıklara yapılan harcamalardır (Kaya, 2015: 35).

Bireysel yatırımcılar, kendi nam ve hesaplarına yatırım yapıp, işlem hacimleri küçük olan, portföy oluşturmaya daha çok bir hobi gibi başlayan ve fonlarını herhangi bir uzmandan yardım almadan yürüten, risk ve yatırımdan sağlayacakları getiri vb. algılamaları, kurumsal yatırımcılar gibi profesyonelce olmayan, yatırım kararlarını almada, psikolojik ve demografik etmenlerin önemli yer tuttuğu yatırımcılardır (Karan, 2001: 687).

2.2. Yatırımın Genel Amaçları

Yatırımcıların, yatırım yapmaktaki genel amaçlarını “sermayeyi korumak”, “gelir elde etmek” ve “değer artışı sağlamak” şeklinde üç ana başlıkta kategorize edebiliriz (Kaya, 2015: 37-38).

Yatırım amaçları, daha detaylı bir biçimde ve maddeler halinde aşağıdaki gibi özetlenebilir (Gencel, 2007: 44-45).

- Yatırımların temel amacı, özel ve kamu kesimi açısından farklılıklar gösterir. Özel kesim açısından temel amaç kar elde etmek iken, kamu kesimi açısından sosyal fayda sağlayıp, refah düzeyini yükseltmektir.
- Dağıtımın kolaylaştırılmasını sağlayacak gelişmeler elde etmek.
- Cari üretimi koruyabilmek adına eski fabrika, donanım ve teçhizatı yenilemek.
- Daha sonradan meydana gelebilecek kuruluş yeri sıkıntısını elimine etmek için fabrikanın yerini değiştirmek.
- Çalışan güvenliğini sağlamak adına konulmuş yasalara riayet etmek.
- Satışları arttırmak.
- Çalışma koşullarını iyileştirmek.

- Üretkenliği artırıp, çalışanların motivasyonunu artırmak.
- Atıl durumda olan donanımı yenileyip üretim yöntemlerini daha işe yarar hale getirmek, böylece maliyet giderlerini azaltmak veya üretimi artırmak ya da her ikisini birlikte başarmak.
- Riski minimum düzeye indirmek.
- Kapasiteyi artırıp yeni mamullerin üretilmesi için fırsat yaratmak.
- Ürün niteliğini maksimum düzeye çıkarmak.
- İşletmenin piyasadaki tutunurluğunu sağlamlaştırıp bunu ileride de mümkün kılacak araştırmalar yapmak.
- Rekabet gücünü artırmak ve böylece kendi faaliyet alanındaki diğer işletmeleri geride bırakmak.
- Toplum içindeki saygınlığını artırmak ve bunu korumak.
- Ülke refahı için ekonomiye katkıda bulunmak ve yine bu amaçla yeni istihdam alanları açmak.

2.3. Yatırımlarda Risk Kavramı

Risk, gelecekte beklenmeyen olayların ortaya çıkma olasılığı, yaralanma, incinme ve zarara uğrama şansı olarak tanımlanabilir. Finansal yatırımlar açısından ise beklenen getirinin gerçekleşen getirden sapma olasılığıdır (Korkmaz ve Ceylan, 2012: 572). Risk kavramı, belirsizliğin objektif ölçüsü olarak adlandırılmakta, objektif olarak nitelendirilmesinin sebebi ise hesaplanabilir olmasından ileri gelmektedir. Yatırım aracı olsun, portföy olsun risk düzeylerinin belirlenmesi, artık hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılar için çok önemlidir (Demireli ve Taner, 2009: 146).

Genel anlamı itibarıyla risk, gelecekte ne olacağıyla ilgili bugünkü belirsizlik şeklinde ifade edilebilir (Coyle, 2000: 2). Risk kavramıyla ilgili; doğru karar alamama riski, yapılan planların başarısız olma ihtimali, zarar etme ya da kar elde edememe gibi tanımlamalar mevcuttur. Gerçekleştirilen faaliyetlerin, verilecek kararların ve yapılacak olan yatırımların ileride nasıl sonuçlanacağını tam olarak bilindiği durumların söz konusu olduğu belirlilik ortamında, riskten söz edilemez. Genel olarak değerlendirildiğinde risk kavramı; finansal varlık türüne göre değişkenlik göstermeyen “sistemik risk” ve finansal varlık çeşitliliğine paralel olarak değişen “sistemik olmayan risk” olarak iki kategoriye ayrılabilir (Kaya, 2015: 50).

Risk karşısında 3 çeşit yatırımcı tipi bulunmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 575):

- Riskten kaçan yatırımcı
- Riske karşı kayıtsız yatırımcı
- Riski seven yatırımcı

Risk ve belirsizlik kavramları birbirleriyle karıştırılmamalıdır, çünkü içerdikleri anlam itibarıyla birbirlerinden farklıdır. Riski içine alan belirsizlik kavramı, olumlu veya olumsuz bir anlam taşımazken risk sözcüğü olumsuz bir anlam taşımakla birlikte, bir iktisadi kayıpla veya arzulanmayan bir durumun ortaya çıkıp çıkmamasıyla ilgili belirsizlik olarak ifade edilebilir (Öçal ve Çolak, 1999: 205).

Riski, bireysel yatırımcılar bazında değerlendirecek olursak (Barak, 2008: 35-36);

- Bireysel yatırımcıların birçoğunda, bilinmeyenden korkup kaçma özelliği mevcuttur.
- Bireysel yatırımcılar genellikle herkesin rağbet ettiği, daha popüler finansal araçlara yatırım yaparak riskin azalacağı kanaatinde dirler.
- Bireysel yatırımcılar çoğu zaman daha önce zarar ettikleri hisse senedi veya diğer finansal araçlara tekrar yatırım yapmaya çekinirler.
- Bireysel yatırımcılar, önceden iyi bir performans göstermiş olan hisse senedi veya başka bir finansal araçtan, daha sonra da aynı performansı bekleyip söz konusu yatırım aracının riskinin az olacağı kanaatine vararak, geçmişte olmuş risklerle gelecekte olabilecek riskleri birbirine karıştırma eğilimi içerisinde dirler.
- Risk kavramı kurumsal yatırımcı tarafından “getirilerin standart sapması” olarak yorumlanırken, bireysel yatırımcıya göre risk, “para kaybına uğramak veya rahatsızlık verici bir şeyler yapmak” diye algılanır.

Yatırımcıların risk karşısındaki tutumları; demografik, sosyal ve finansal koşullara bağlı olarak zaman içinde değişebilmektedir. Örneğin; risk almayı sevmeyen ve risk alma düzeyi düşük bir yatırımcının bir arkadaşı, riskli bir yatırım yapıp bundan getiri elde etmişse bu, risk toleransı düşük olan yatırımcının da riskli yatırımlar yapmasına sebebiyet verebilir. Risk, finansal yatırımın yapı taşlarından biri olmakla birlikte, birçok yatırımcı tarafından anaparayı kaybetme olasılığı olarak görülür. Kur riski, enflasyon riski, faiz oranı riski, piyasa riski, politik risk, endüstri riski, yönetim riski, finansal risk gibi pek çok risk türünün bir araya gelmesinden oluşarak aslında çok boyutlu

bir kavram olan risk kavramı, yatırımın en anlaşılamayan özelliklerinden biridir (Anbar ve Eker, 2009: 129). Bu nedenle, bahsi geçen bu farklı risk kavramlarına değinmek yerinde olacaktır.

2.3.1. Sistematik Riskler

Sistematik risk, piyasada işlem gören bütün menkul kıymetlerin fiyatını aynı anda etkileyen unsurların neden olduğu riskleri barındırır. Bu risk grubuna giren risklerin ana kaynakları, ekonomik, politik ve toplumsal hayattaki değişimlerdir ve çoğunlukla temel endüstriyel ürünler üreten işletmelerde görülür (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 587). Sistematik risk, kontrolü mümkün olmayan ve portföy çeşitlendirmesi yolu ile yok edilemeyen risk olarak da ifade edilebilir (Akgüç, 1991:677). Sistematik riskin portföy çeşitlendirmesi yoluyla giderilememesi, portföydeki tüm menkul kıymetlerin sistematik riskten aynı ölçüde etkilenmesinden kaynaklanmaktadır (Kaya, 2015: 52)

2.3.1.1. Politik Risk

Politik risk, beklenen nakit giriş çıkışlarının, ev sahibi ülke hükümetlerinin uyguladığı politikalar sonucunda değişiklik gösterme olasılığıdır (Moffett, Stonehill ve Eiteman, 2003: 391). Genel olarak ele alındığında, ekonomik krizler, savaşlar, yabancı yatırımlar, kotalar, döviz kurundaki dalgalanmalar, koruma girişimleri gibi unsurlar politik risk kavramına etki eden unsurlar arasına girebilir. “Politik risk, ulusal ve uluslararası siyasi gelişmelerin bir yansıması olarak ortaya çıkabilir” (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 595).

2.3.1.2. Piyasa Riski

Sermaye piyasasındaki olumsuzlukların, yatırım yapılan menkul kıymetten beklenen getiriye yaptığı negatif etkiye denir (Bekçi, 2001: 42). Bu risk, kalitesi yüksek finansal araçlardan çok, düşük kaliteli finansal araçlar üzerinde; aktif pazarlardan çok aktif olmayan pazarlar üzerinde, tahvillerden çok hisse senetleri üzerinde etki yaratır. Tahvilden ziyade hisse senedini etkilemesinin sebebi, tahvil gibi borçlanma araçlarının gerçek değerlerinin, hisse senetlerinin değerlerinden daha hassas olarak tahmin edilebilmesi ve böylece tahvilin piyasa fiyatının hisse senedinkine göre daha az dalgalanmasıdır. Portföy çeşitlendirmesi yoluna gitmek, tüm menkul kıymetlerin piyasa riskinden aynı yönde etkilenmesi sebebiyle, bu riskten korunmanın bir yolu değildir. Yatırımcının bunun yerine, yatırım yapmayı düşündüğü hisse senedinin fiyatının, piyasadaki değişikliklere olan duyarlılığını ölçmesi, piyasa riskinden korunması açısından daha faydalı olacaktır (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 595).

Piyasa riski, çok kapsamlı bir risk çeşididir. Şöyle ki yatırımcılar tarafından kontrol edilmesi mümkün olmayan faiz riski, kur riski gibi risk çeşitlerini de içine alır. Ayrıca enflasyon oranı, tüketici tercihlerindeki farklılaşmalar da beklentilerin zaman içerisindeki değişiminden dolayı, menkul kıymet piyasa ve beklentilerini büyük ölçüde etkilemektedir.

2.3.1.3. Enflasyon Riski

Satın alma gücü riski olarak da belirtilen enflasyon riski, yatırım sonucu elde edilmesi beklenen getirinin, enflasyon karşısındaki belirsizliğini ifade eder. Fiyatlar genel seviyesindeki önemli ve sürekli yükselişler, paranın satın alma gücünü azaltır ve bu doğrultuda da menkul kıymet yatırımlarının verimliliği negatif yönde etkilenir. Enflasyon oranının piyasada yarattığı ve müdahale edilmesi mümkün olmayan bu belirsizlik, yatırımcılar için büyük bir risk faktörüdür (Demireli, 2007: 124-125).

Yatırımcının parasal değer olarak nitelendirilen kıymetleri satın alma gücündeki kaybı olan bu risk, menkul kıymet getirilerini önemli ölçüde etkilemektedir. Kalitesi, yatırımcıyı enflasyon karşısındaki koruma gücü ile ölçülen tahvil ve hisse senetlerinin enflasyon riski karşılaştırmasını yapacak olursak, hisse senetlerinin enflasyondan tahvillere göre daha az etkilendiğini, dolayısıyla enflasyon riski taşıma potansiyellerinin daha az olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü yapılan araştırmalar sonucunda, sabit getirili menkul kıymetlerin fiyatlarının enflasyondan daha büyük ölçüde etkilendiği saptanmıştır. Satın alma gücünde meydana gelen yetersizlik, özellikle tahviller üzerinde olumsuz etki yaratmış, böylece tahvil yatırımcılarının, enflasyon riskiyle karşı karşıya kalma potansiyeli artmıştır. Bu duruma, enflasyonun uzun yıllar %60-%70 dolaylarında seyrettiği ülkemizdeki, esas gayesi hisse senedi fiyat artışına paralel olarak temettü getirisi elde etmek olan hisse senedi yatırımcısı açısından baktığımızda ise, yatırımcıya verilen temettü oranları hisse senedi piyasa fiyatları karşısında sembolik kalmış, alınan temettü yatırımcıyı tatmin edememiş ve temettülerin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisi yok olmuştur (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 590-591).

2.3.1.4. Kur Riski

Kurlardaki değişimlerin diğer ülkelerin faiz oranlarıyla sıkı bir ilişki içerisinde olmasından dolayı, kur riskinin, özellikle uluslararası yatırımcılar için ehemmiyeti büyüktür. Çünkü döviz kurlarındaki değişime karşısında yatırımcı, bazı ülkelerin parası karşısında getiri sağlayacakken bazılarında kaybedecektir. Kur riskini azaltmak, yatırımcıların portföylerinde farklı ülkelere ait finansal araçlara yer vermeleriyle mümkün olacaktır (Bekçi, 2001: 42-43).

Döviz kurlarının kısa ve uzun vadedeki değişkenliği, kurlardaki beklenmedik hareketler ve kurların gelecekte nasıl bir hal alacağına tahmininin zor olması gibi sebepler, bankalar, işletmeler ve yatırımcıların kur riskine maruz kalma sebepleri olarak gösterilebilir (Coyle, 2000: 14).

2.3.1.5. Faiz Oranı Riski

Piyasadaki faiz oranı değişimlerinin menkul kıymet fiyat ve getirilerini olumsuz yönde etkileme olasılığıdır (Aydın, 2008: 10). Faiz oranı riski, piyasa faiz oranlarının değişkenliğini ifade etmekle birlikte bu oranların oynaklığı sebebiyle faiz marjlarının daralmasını içerisine alır. Faiz oranlarındaki değişimlerden, sabit getirili yatırım araçları olan tahvil ve hazine bonusu gibi menkul kıymetler, diğerlerine oranla daha fazla etkilenmektedirler. Bu bağlamda, getirilerinin devamlı farklılaşması sebebiyle, hisse senetlerine oranla sabit getirili yatırım araçları, daha fazla faiz oranı riski taşımaktadırlar (Demireli, 2007: 125).

Faiz oranı riski, faiz oranının en yüksek olduğu zaman en üst düzeyde, en alt faiz oranının seyrettiği dönemde ise en alt seviyededir. Ülkemizde, özellikle tahvile yatırım yapan yatırımcıların, bu riske maruz kalma düzeylerini en aza indirebilmek için, Sermaye Piyasası Kurulu, tüm tahvillerin aynı faiz oranına sahip olmamaları için çalışmalar yürütmekte ve değişik risk düzeylerindeki işletmelerin, değişik faizler uygulamalarını içeren risk derecelemesi araştırmaları yapmaktadır.

2.3.2. Sistemik Olmayan Riskler

“Bir şirket veya sektöre özgü olan risk” olarak ifade edebileceğimiz sistemik olmayan risk, portföy çeşitlendirmesi yoluyla yok edilebilecek bir risk türü olmakla birlikte, temel kaynakları üzerindeki çeşitli değişimler ve müdahalelerle kontrol altına alınabilir. Yönetimde yapılan hatalar, işçi grevleri, reklam kampanyaları, tüketici tercihlerinde meydana gelen değişimler vb. unsurlar sistemik olmayan risk kaynaklarına örnek verilebilir.

2.3.2.1. Yönetim Riski

Yönetim riski, işletmelerin iyi veya kötü yönetilmelerine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Yönetimde yapılan hatalar, özellikle hisse senetleri üzerinde olumsuz etkiler yaratabilmektedirler (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 592-599). İşletme yöneticilerinin yapabileceği hatalardan kaynaklanan yönetim riskinde, işletme yönetiminin alacağı her bir karar, ileride elde edilecek fırsatlardan ne ölçüde yararlanılabileceğinin göstergesidir. Bilhassa yeni kurulan işletmelerdeki sermaye ihtiyacı banka kredisi yoluyla temin edildiğinde, yönetim riski

bankacılık sektörüne aktarılmış olacaktır (Demireli, 2007: 127). İşletme yönetim kadrolarının başarısının, hisse senetlerinin piyasa değerleri üzerindeki etkisinden ötürü bilhassa hisse senedi yatırımcılarının, yönetim riskine dikkat etmeleri gerekmektedir (Poyraz, 2008: 476).

2.3.2.2. Endüstri Riski

Endüstri riski, işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektöre bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Demireli, 2007: 126). Endüstri kaynaklı risklerin elimine edilebilmesi için, yatırımcıların yatırım yaparken çeşitlendirme yoluna başvurması gerekmektedir. Endüstri risk düzeyi, işletmenin bulunduğu sektöre göre değişkenlik arz eder. Mesela un, kömür vb. temel mallara olan talebin daha az dalgalanması sebebiyle, bu tür mallar üreten bir iş kolundaki işletmelerin risk düzeyi, diğerlerine oranla daha düşüktür. İş ve endüstride ortaya çıkabilecek değişimleri gözetip, işletmenin bu değişim ve gelişmelerden ne ölçüde etkilenebileceğinin hesabını yapmak da, endüstri riskini minimize etmenin yollarından biridir (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 598).

2.3.2.3. Finansal Risk

“Finansal riskler, işletmelerin finansal yapısından doğan yükümlülükleri yerine getirememe olasılığıdır”. Bu riskin azaltılması, farklı yatırım araçlarına yatırım yapılmasıyla mümkün olabilmektedir. Finansal risk, sermaye ihtiyacının giderilmesinde, banka kredilerinin değil de sermaye kaynaklarının kullanıldığı, ihracat gücü yüksek ekonomilerde tezahür etmesine karşın; işletmelerin otofinansmanı sağlayamamalarından ötürü sürekli borçlanma yoluna gittikleri bir ekonomi ortamında, satışlardaki dalgalanmalar, rekabetin günden güne artması, yönetimde verilen yanlış kararlar vb. sebeplerle ve bankalar açısından kredibilitenin düşmesiyle paralel olarak artmaktadır (Demireli, 2007: 126). Daha açık bir ifadeyle finansal risk, işletmenin yüklediği borçları ödeyebilme gücündeki düşüştür. İşletmenin varlıklarını, içeriden yani özkaynaklarıyla veya dışarıdan yani yabancı kaynaklarla finanse edebilme düzeyine bağlı olarak değişebilmektedir (Kaya, 2015: 54).

Yatırımcı açısından incelendiğinde, finansal risk düzeyi, menkul kıymetine yatırım yapılan işletmenin şu özelliklerine göre artabilmektedir:

- İşletmenin borçlarındaki artış,
- Grey,
- Çalışma sermayesinin yetersiz oluşu,
- Hatalı yönetim kararları,
- Yapılan üretimin modasının geçmesi,

- Hammadde fiyatlarındaki artış olasılığı,
- İşletmenin yapmış olduğu satışlardaki dalgalanmalar,
- Rekabet artışı gibi özellikler.

Bunun yanı sıra sayılacak olan şu faktörlerin göz önünde bulundurulmasıyla yapılan yatırımlar, finansal riski minimize etmek için yararlı olabilmektedir:

- Yatırım yapılacak olan işletmedeki sermaye ihtiyacının daha çok özkaynak yoluyla giderilmesi,
- İşletmenin ihracat potansiyelinin artış eğiliminde olması,
- Tüketicilerin, o işletmenin mal ve hizmetlerinden faydalanması,
- Yatırım yapılan işletmenin yeni teknolojik gelişmelere ayak uydurabilmesi,
- İşletmenin hammadde kaynaklarını denetleyebilmesi gibi faktörlerin yanısıra piyasadaki birden çok işletmenin menkul kıymetinden oluşturulacak iyi bir portföy çeşitlendirmesi ile finansal risk büyük ölçüde minimize edilebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2012: 597-598).

2.4. Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler

2.4.1. Yatırımcının Demografik Yapısı

Yatırımcıların demografik özellikleri, yatırım kararları alması üzerinde oldukça etkilidir. Özellikle yaş faktörü, bu konudaki en önemli faktörlerden biridir. Bireylerin yaşlarına bakılarak risk ve getiri seçimlerini belirleyebilmek mümkündür (Barak, 2008: 31-32). Özellikle finansal riskin kategorize edilmesinde de yaş kavramı oldukça önemlidir. Buna göre, genç yatırımcılar yüksek risk alan yatırımcı kategorisine girerken, yaşlı yatırımcılar düşük risk alan yatırımcı kategorisine girmektedir (Kaya, 2015: 40).

Yaşla birlikte sağlık durumu da, yatırım kararlarına etki eden bir diğer faktördür. Yaşlı yatırımcılar genç ve sağlıklı yatırımcılara oranla –uzun bir zamana sahip olmadıklarını düşündüklerinden- daha kısa vadeli yatırımlar yaparlar ve riskle mücadele etme güçleri zayıf olduğundan, genç yatırımcılara göre daha az risk alırlar (Usul, Bekçi ve Eroğlu, 2002: 136-137).

Bilgi ve cinsiyet faktörleri de, yatırımcılar karar verirken onları etkisi altına alan faktörlerdendir. Yapılan çalışmalar, eğitim düzeyi yüksek olan yatırımcıların, erkeklere nazaran kadınların, daha yüksek risk algısına sahip olduklarını ortaya koymuştur (Gümüş, Koç ve Agalarova, 2013: 81).

2.4.2. Yatırımcının Psikografik Yapısı

Psikolojik yapıyı ortaya çıkaran psikografiler aracılığıyla, bireyler kişilik ve ihtiyaçlarına göre kategorize edilebilirler. Bu konuda çeşitli bilimsel çalışmaları olan MacGruder Bernewell'in uzun yıllar sonucunda ortaya çıkardığı bulgulara göre, yatırımcılar aktif ve pasif olmak üzere iki gruba ayrılmaktadırlar. Yeterli bilgiye sahip oldukları zaman büyük yatırımlar yapmayı göze alabilen aktif yatırımcıların kendilerine olan güveni, pasif yatırımcılara göre yüksektir ve risk toleransları emniyet ihtiyaçlarının üzerindedir. Kendi bildiklerini uygulamakta ısrarlıdırlar ve bu yüzden yatırım kararı alma sürecinde yatırım danışmanlarıyla anlaşmakta güçlük çekerler. Tam tersi özelliklere sahip olan pasif yatırımcılar ise sermayesini riske etmeyen ve yatırım güvenliği, risk alma toleransının üzerinde olan yatırımcı tipi olup yatırım kararı alma sürecinde danışmanlarına güvenirlir ve riski minimize etmenin yollarından biri olan portföy çeşitlendirmesi yoluna giderler (Barak, 2008: 32-33).

Yatırım yapan bireylerin sahip oldukları psikoloji, çoğu zaman dikkate alınmasa da finansal piyasalardaki önemi oldukça büyüktür. Çünkü yatırımcılar yatırım kararı alırken salt ekonomik ve finansal etmenleri değil iç dünyalarını ve tecrübelerini de göz önünde tutarlar. Bu sebeple yatırımcı psikolojisi finansal piyasalarda oldukça önemli bir yer tutmaktadır (Yörüköğlu, 2007: 24).

2.4.2.1. Hevristikler

1974 yılındaki çalışmalarıyla Tversky ve Kahneman, insanların önceden maruz kalmadıkları durumlar karşısında, onları durumun karmaşasından kurtaracak birtakım kestirme çıkarımlarda bulduklarını ve bunun sonucu olarak karar alma sürecinde bazı sistematik hatalar dizisi ortaya çıktığını tespit etmişlerdir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124-1131).

Atkinson ve arkadaşları hevristiği (Heuristic), sorun çözmeye uygulanabilen fakat doğru çözümü her zaman elde edemeyen strateji veya kestirme yollar olarak tanımlamışlardır. Genel olarak ele alındığında, insanların hevristik kullanmaya ihtiyaç duyduğu durumlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Barak, 2008: 99):

- Bireyler, kendileri için önemsiz olan ya da fazla önemli olmayan veya şansa bağlı durumlarda, çok fazla düşünmekten kaçınmakta ve böylece hevristik kullanımını devreye sokmaktadırlar.
- Bir durumla ilgili karar verirken, o duruma ilişkin mevcut bilginin yetersiz oluşu, bireyleri hevristik kullanmaya zorlamaktadır.
- Bireyler aşırı bilgiyle donatıldığında, tüm bu bilgiyi tamamen içselleştirmek zor olduğundan, hevristik kullanma yoluna gitmektedirler.

- Bireyler karar verirken, üzerinde dikkatli bir biçimde düşünme imkan ve zamanı bulamadıkları problemlerin çözümünde, hevristik kullanmaktadırlar.

Yatırımcılar bazında düşünüldüğünde ise; yatırımcının bir problemi çözmesi için optimal çözümden haberdar olmaması, optimal çözüm için gerekli tüm bilgilere ulaşamaması, eksik bilginin yatırım kararı vermesinde zorlaması veya tam tersi çok fazla bilginin de bilgi karmaşasına yol açması, optimizasyon tekniklerini bilse bile, bilinen tekniğin o anki problem için uygun olmaması gibi sebeplerle yatırımcılar, yatırımlarını gerçekleştirirken hevristik kullanma yoluna gitmektedirler.

“Heuristic” kelimesinin Türkçe karşılığı “sezgisel” dir ancak davranışsal finans literatüründe sezgisel yerine hevristik kelimesi kullanılmaktadır (Gazel, 2014: 37-38).

Mevcut bilgi ve zamanın kısıtlı olduğu hallerde kullanılan ve zihinsel bir araç olarak kabul edilen hevristik, yatırımcılara hızlı kararlar verdirebilmesi açısından fayda sağlar. Piyasaya yansıyan yeni bilgiler, yatırımcı tarafından bazen çok hızlı bir biçimde değerlendirmeye alınmalıdır. Bu durumda da yatırımcının bu zihinsel aracı kullanması gerekebilir fakat bu kullanım yatırımcıları bazen hatalı yollara sokabilmektedir (Ariely, 2010: 25).

2.4.2.2. *Bilişsel Önyargılar*

Bireylerin gerçekçilikten önemli ve büyük ölçüde sapması şeklinde tanımlanabilen bilişsel önyargıların, özellikle karar verme süreci üzerindeki etkisi oldukça büyüktür. Çünkü bireyler karar verme sürecinde, eğitilmiş olsun ya da olmasın toplumun hemen her kesimi üzerinde etkisini gösteren ve devamlılık arzeden birtakım önyargıların etkisi altında kalmaktadır (Kaya, 2015: 43). Bu önyargılar karar verme sürecinde yapılan aynı sistematik hatalar dizisi olarak görülebilir. Yatırım kararlarını verirken önyargılı olan yatırımcılar ve analistler, bilinen ve kabul gören rasyonelitenin aksi bir tutum sergileyebilir, bu dönemde de birtakım duyguların, özellikle analistler, diğer analistlerin veya müşterilerin etkisi altında kalabilirler. Aşağıda bahsi geçecek çeşitli önyargılara sebebiyet verebilecek olan bu duyguları tamamen elimine etmek mümkün olmamakla birlikte, azaltmak mümkündür. Bunun sonucu olarak iyi ve kötü yatırım kararı arasındaki fark da bir nebze olsun ortaya koyulabilecektir.

Bilişsel önyargılar konusundaki araştırma sayısı oldukça fazladır, fakat genelleme yapacak olursak, önyargıların, bu konu üzerinde çalışan araştırmacıların bazıları tarafından “hevristik (kısayol)”, bazıları tarafından “inançlar, tercihler, kararlar”, bazıları tarafından “duygusal faktörler” olarak isimlendirildiğini görebiliriz. Bu sınıflandırmaların literatüre yapacağı katkılar

göz ardı edilemez ancak asıl önemli olan, bilişsel önyargıların davranışlara nasıl yansıdığına tespitidir (Gazel, 2014: 12). Bu amaçla, bazı bilişsel önyargılara değinmek, yerinde olacaktır.

2.4.2.2.1. Sonradan Anlama Önyargısı

Sonradan anlama önyargısı, meydana gelmiş bir olayın sonrasında, bireylerin sonucu önceden bildiklerini söyleme önyargısıdır. Bir sorunla karşı karşıya kalındığında, sorunun çözümü hakkında bir fikir sahibi olunmasa bile, bunun belli edilmemesi de, sonradan anlama önyargısı kapsamına girebilir. Sonuç elde edildikten sonra ki “ben zaten biliyordum” iddiası, bu önyargıya deneysel bir kanıttır. Sonradan anlama önyargısı, menkul kıymet piyasaları yorumcularının düştüğü en büyük önyargılardan biridir. Bu önyargı, piyasadaki değişiklikler meydana geldikten sonra yorum yapılmasına ve bunun sonucu olarak yatırımcı ve yorumcuların kendilerine aşırı güven duymalarına sebebiyet vermektedir (Küçüksille ve Usul, 2012: 26).

2.4.2.2.2. Optimizm Önyargısı

Taylor ve Brown’a göre, yapılan çok sayıda araştırma, aşırı iyimser ve öznel biçimde yapılan değerlendirmelerin, ortalama insan yapısının bir göstergesi olduğunu ortaya koymuştur (Demir, Akçakanat ve Songur, 2011:123). Diğer bir ifadeyle, bireyin yaşayacağı her şeyin onun istediği gibi ve güzel olacağına inanması şeklinde ortaya çıkan optimizm önyargısı, yatırımcıların da yatırım kararlarını alırken iyimser bir tutum sergilemelerine yol açmaktadır (Kaya, 2015: 45).

Aşırı iyimserlik olarak da isimlendirilen optimizm önyargısı, aşırı güvenle bir araya geldiğinde, bireylerin karşılaşabileceği riskleri düşük görmesine ve hatalı tahminler yapılmasına yol açabilmektedir (Montier, 2002:145).

2.4.2.2.3. Tutuculuk Önyargısı

Belli bir yöndeki düşünceye veya öngörüye ısrarla bağlı kalma eğilimi, tutuculuk olarak tanımlanmaktadır. Tutuculuk önyargısı ise, bireylerin yeni bilgiler edinmelerine rağmen yine de önceki düşünce ya da öngörülerine bağlı kalmakta ısrar ettikleri zihinsel bir süreci ifade etmektedir. Bir şirketin kazançlarıyla ilgili önceki ay olumlu bir izlenim edinmiş, ancak sonraki ay aynı şirketle ilgili olumsuz bir bilgi alan yatırımcının, aldığı son bilgiye tutuculuk önyargısı nedeniyle beklenenden az tepki vermesi, diğer bir ifadeyle yatırımcının güncel olan bilgi yerine eski bilgiyi öncelikli tutması, bu önyargı tipine örnek gösterilebilir (Bayar, 2011: 142).

2.4.2.2.4. Aşırı Güven

Aşırı güven önyargısı, bireylerin bilgilerinin doğruluğuna aşırı güvenmesi şeklinde ortaya çıkan bir önyargı şeklidir. Araştırmalar, bu önyargının insanların çoğunda mevcut olduğunu, finansal piyasalardan elde edilen bulgular ise, finansal analizcilerin de genel olarak aşırı güven duygusuna sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Barak, 2008: 108).

Aşırı güven önyargısına sahip yatırımcıların, finansal kararlarda başarı elde ettikleri takdirde bunun, onların öngörülerini sayesinde olduğu, kötü sonuç elde ettiklerindeyse durumu, tamamen talihsizlik olarak görmeleri yönünde bir eğilimleri vardır. Bu eğilim sonucunda da yatırımcı kendini olduğundan daha zeki olarak görmeye ve aşırı güven önyargısıyla hareket etmeye başlar (Taner ve Akkaya, 2004: 47). Aşırı güven, yatırımcılara kendilerini normalden daha iyi hissettirir ve aslında yatırım yapmayacakları zamanlarda yatırım yapmaları yönünde onları güdüler (Schwartz, 2010: 63).

Öte yandan hisse senedi fiyatlarında normalin üzerinde etkide bulunan aşırı güven, yatırımcıların sahip oldukları hisse senetlerinin değerini gerçekte olandan daha fazla ve buna bağlı olarak tahmin-çelişki hatasını olabileceğinden daha az görmelerine sebep olmaktadır. Bu yanlıgı, yatırımcıların kendi öngörülerini diğer yatırımcılarınkinden çok daha üstün tutmalarıyla sonuçlanır (Barak, 2008: 186).

Aşırı güveni artıran üç neden üzerinde durulmaktadır. Bunlar: yükleme önyargısı, bilgi yanılması ve kontrol yanılmasıdır.

2.4.2.2.4.1. Yükleme Önyargısı

İnsanlar, başarıyla sonuçlandırdıkları işleri kendi yeteneklerinin eseri, başarısızlıkla sonuçlandırdıkları işleri ise talihsizlik ya da diğerlerinin hatası olarak görmekte ve bu şekilde, başarısızlıklarını başka bir şeye yüklemektedirler. Gervais ve Odean (2000) bu yükleme önyargısının, doğru yatırım kararları veren başarılı yatırımcıların, alım-satım yaparken aşırı güvenlerini artıracaklarını belirtmişlerdir. Böylece, yükleme önyargısından sonra aşırı güvenleri de artan yatırımcılar, işlemlerine daha spekülâtif ve daha etkin bir biçimde devam edeceklerdir (Küçükşille ve Usul, 2012: 29).

2.4.2.2.4.2. Kontrol Yanılması

Ortaya çıkan bir sonuç üzerindeki kontrolün olduğundan daha güçlü algılanması olarak tanımlanan kontrol yanılması, bireylerin istenmeyen durumların önüne geçebilme kabiliyetlerini yüksek bulmalarıyla, dolayısıyla kendilerini diğer insanlardan daha az kırılgan görmeleriyle sonuçlanabilmektedir

(Aypay, 2008; 27). Kontrol yanılması daha çok, bireylerin başarı elde etmede, yetenek ile şans ayırt edemedikleri durumlarda söz konusu olabilmektedir. Oysaki yetenek ile elde edilen başarıların kontrolü mümkün iken, şans eseri elde edilen başarıların kontrol edilmesinin mümkün olmamasından ötürü, bu ayrımı yapabilmek oldukça önemlidir (Tomak, 2011; 75).

2.4.2.2.4.3. Bilgi Yanılması

Bilgi yanılması, insan ne kadar çok bilirse tahminlerinin doğruluğu o kadar artar şeklinde bir düşünceye dayanmaktadır. Oysa ki bireyin bir konudaki bilgisinin artması, onun her zaman daha iyi kararlar verebileceği anlamına gelmemektedir. Bunun nedenlerinden biri; bazı bilgilerin bireyleri yanlış yönlendirebileceğidir. Diğer bir neden ise her insan bilgiyi yorumlayabilecek deneyim ve yeteneğe sahip olmayabilir. Ayrıca, insanların çoğu, yeni bilgileri eski olanları destekleyecek yönde değerlendirme eğilimine sahiptir (Küçüksille ve Usul, 2012: 29-30).

2.4.2.2.5. Aşına Olma Önyargısı

Bireyler iki riskli seçenektan birini seçmek durumunda kaldıkları zaman, bu seçenekler hakkında az bilgiye sahip olsalar bile, en fazla aşına oldukları seçeneği tercih etme eğilimine sahiptirler. Yatırımcı bazında düşünüldüğünde ise; yatırımcı satın alma tercihi yaparken, iki hisse senedi arasında kaldıysa ve bu hisse senetlerinden biri daha az riske sahip veya risksiz olarak çeşitlendirilmiş bir portföyde olsa bile, yatırımcının bu hisse senedi yerine, daha çok aşına olduğu diğer hisse senedini satın almayı tercih etmesi, bu önyargıya örnek olarak gösterilebilir (Kaya, 2015:46).

2.4.2.2.6. İnançta Israrlılık ve Doğrulayıcı Önyargı

Çoğu yatırımcı kendi düşüncesine ters düşen bilgileri araştırmak yerine, kendi düşüncesine paralel bilgileri araştırma eğilimindedir. Bu yanılğı, hem yatırımcının bilgiyi nereden seçeceğini belirler hem de elde edilen bilginin yorumlanmasına etkide bulunur. Bunun sonucu olarak yatırımcılar açısından, doğrulayıcı kanıt önemli yer tutmakta, doğrulayıcı olmayan kanıt ise önemini kaybetmektedir. Doğrulayıcı önyargı, bireylerin saygınlıklarını kaybetme kaygısı sonucu olarak da ortaya çıkabilmektedir. Buna bağlı olarak bireyler saygınlıklarını azaltabilecek bilgiyi kabul etmeme tutumu içerisindeyler. Yatırımcılar bazında düşünüldüğünde ise, hatayı kabul etmek anlamına geleceğinden ötürü, kaybeden bir hisse senedini satmak, düşünülebilecek en son şeydir.

Yine bu önyargının bir sonucu olarak yatırımcılar, önceden almış oldukları kararlarını dayandırabildiği bilgileri özümserken, kararlarının yanlış olduğunu ispatlayan veriyi önemsememektedirler (Hayta, 2014: 335).

2.4.2.2.7. Temsil Edilebilirlik Önyargısı

İlk defa 1974'te Tversky ve Kahneman tarafından ortaya atılan temsil önyargısı taşıyan yatırımcılar, nihai kararlarını, en dikkat çekici ve sıra dışı unsurlardan yana kullanmaktadır. Temsil edilebilirlik yanlılığı olan bireyler, kesinliği netleşmemiş bir olayla ilgili olasılıkları kesinmiş gözüyle görmekte ve bu olay bireylerin kendi deneyimlerini de destekliyorsa, doğru yolda oldukları kanaatine kapılıp söz konusu olasılıklara büyük ölçüde önem vermektedirler (Barak, 2008: 178).

2.4.3. Sosyal Etkiler

Bireysel faktörler kadar sosyal faktörler de, yatırımcıların karar vermesi üzerinde etkilidir. Özellikle bireyin içinde yaşadığı kültürel ortam çok önemlidir. Kültür; bir toplumu temsil eden genel bir davranış biçimi, entelektüel ve sosyal mirastır. Bu değerler zinciri, bir yandan nesilden nesile aktarılırken, bir yandan da bireylerin bu kültürel yapıyı benimseyip ona ayak uydurmasından ötürü, davranış biçimleri de buna göre şekillenmektedir (Aksulu, 1993: 27-28).

Bireyin yaşadığı toplumun kültürel yapısı, onu büyük ölçüde etkileyecek ve dolayısıyla, bu durum yatırım kararlarına da etki edecektir. Mesela; faizin haram olarak görüldüğü bir toplumda çoğu yatırımcı, getirisi faizsiz olan yatırım araçlarına yatırım yapmayı tercih edecektir (Kaya, 2015: 58). İnsanların çoğu, karar alma aşamasında, bulunduğu iş, akraba ve arkadaş çevresinin etkisi altında kalmaktadır. Yatırımcıların da içinde buldukları sosyal çevreden nasıl etkilendikleri, son zamanlarda yapılan birçok araştırmanın konusu haline gelmiştir. Buna göre, yatırım konusunda yeterli bilgiye sahip olmadan, sadece sosyal çevresinden edindiği bilgilere göre hareket eden yatırımcılar, spekülasyonlardan etkilenip hatalı kararlar verebilmektedir. Ayrıca yatırımcılar, medya ve internete de büyük ölçüde maruz kalmakta ve karar aşamasında, yatırım yapacakları finansal aracı belirlerken medya ve internetin de etkisi altına girmektedir (Gazel, 2014: 62-63).

2.5. Finansal Araçlar

Finansman Bonosu: İhraç edenlerin borçlu olarak düzenlediği, emre veya hamiline yazılı olan, vadeleri 30 günden az, 360 günden fazla olamayan ve 30 gün ile katları olarak düzenlenen, halka arz edilerek ve halka arz edilmeden de ihraç edilebilen menkul kıymetlerdir (Kondak, 1999: 72-73).

Hazine Bonosu: Vadesi 1 yıldan az olan devlet iç borçlanma senesidir. Kamu harcamalarını finanse etmek amaçlı bu borç senetleri, 3 ve 6 aylık vadelerle ihraç edilir (Şıklar, 2004: 13).

Banka Bonoları: Kalkınma ve yatırım bankalarının ihraç ettiği, emre ve hamiline yazılı çıkarılan, vadesi satışın yapıldığı tarihten itibaren en az 90 gün, en fazla 360 gün olan sermaye pazarı aracıdır (Kondak, 1999: 72-73).

Hisse Senedi: “Hisse senedi, sermayesi paylara bölünmüş ve karşılığında kıymetli evrak çıkarabilen anonim ortaklık ve sermayesi paylara bölünmüş komandit ortaklıkların, kanuni şekillere uygun olarak düzenledikleri belgeler olup, sermayesinin belli bir oranını temsil ve sahiplerine o oranda ortaklık hakkı sağlayan menkul kıymettir” (Şıklar, 2004: 15). Hisse senedi sahibine tanınan haklar; şirketin karından pay alma hakkı, tasfiyeden pay alma hakkı, rüçhan hakkı, şirketin yönetimine katılıp oy kullanma hakkı, şirketin faaliyetleri ile ilgili bilgi alma hakkıdır (Bolak, 1991: 74).

Varlığa Dayalı Menkul Kıymet: İhraççıların kendi ticari işlemlerinden kaynaklı veya devraldıkları alacaklarına karşılık ihraç edilen kıymetli evraklardır (Kondak, 1999: 72-73).

Tahvil: TTK m. 420’ye göre tahvil, anonim ortaklıkların ödünç para temin etmek maksatlı itibari kıymetleri eşit ve ibareleri aynı olmak kaydıyla çıkardıkları borç senetleridir. Bu hükme göre tahvil, anonim ortaklıkların borç para elde etmek gayesi ile kendi ihtiyaçlarını gidermek için seri halde çıkardıkları borç senetleridir (Bolak, 1991: 82). Tahvil, diğer borç senetlerine göre daha farklıdır. Buna göre tahvil, belirli bir dönem bazında, belirli bir faiz haddi üzerinden, faizi ve belli ödeme şekilleriyle anaparayı geri ödeme taahhüdü sunan bir finansal varlıktır (Francis, 1991: 69).

Kar Zarar Ortaklığı Belgesi (KZOB): “Kar ve zarar ortaklığı belgesi, “faiz” kavramı yerine “kar ve zarara ortak olma” kavramını ikame etmek isteyen bir anlayışın ve anonim ortaklıklara belli fonlar yatırarak karşılığında “kar” elde etmek arzusunun yattığı bir menkul kıymettir.” (Bolak, 1991: 91).

Katılma İntifa Senedi (KİS): Nakit karşılığı satılmak amaçlı, anonim ortaklıklar tarafından ihraç edilen, ortaklık hakkı vermeden, elinde bulundurana kardan pay alma, yeni pay alma gibi haklar veren bir sermaye piyasası aracıdır (Şıklar, 2004: 16).

2.6. Portföy Analiz ve Yöntemleri

2.6.1. Modern Portföy Teorisi

Modern portföy teorisi, 1952 yılında Harry Markowitz tarafından kaleme alınan “Portfolio Selection” adlı çalışmayla ortaya atılmıştır. Modern Portföy Teorisi, çeşitli finansal varlıkların bir araya gelmesiyle oluşan bir portföyden beklenen getiri ve riskin, birtakım varsayımlar dikkate alınarak ölçülmesi temeline dayandırılmaktadır. Buna göre, yatırımcıya en yüksek faydayı sağlamak, riski minimize, karı ise maksimize etmek amacıyla menkul kıymetler tek tek değil, tümünün bir araya gelmesine elverişli bir portföy içerisinde düşünülmeli ve böylece her birinin ayrı ayrı getiri ve riskinin hesaplanması yerine, finansal varlık portföye girdiğinde, portföyün toplam getiri ve riski üzerinde nasıl bir etki yaratacağı değerlendirilmelidir (Gümüş, Koç ve Agalarova, 2013: 74).

Ortaya attığı bu teoriyle Markowitz, risk ve getiri kavramlarını ilk kez kesin çerçevelerle belirlemiş, yapılan yatırımların riski, ortaya çıkabilecek sonuçların varyans veya standart sapma kareleriyle ifade edilirken, getirisiyse bu sonuçların beklenen değeri ya da olasılıklarıyla açıklanmıştır. Teorinin varsayımlarından biri olan etkin piyasalar varsayımının ve rasyonel yatırımcıların gerçek hayatta geçerli olmaması, portföyün getirisinin hesaplanmasında kullanılan geçmiş dönem getirilerinin ortalamasının alınmasından ötürü, gelecekteki beklenen getiriler için güvenilir verilerin elde edilememesi gibi sebeplerle Modern Portföy Teorisi, çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 251-252).

2.6.2. Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli-CAPM

Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli (Capital Assets Pricing Model) “Herhangi bir hisse senedinden, yatırımcıların beklediği getiri oranının risksiz faiz oranına ve riskin çeşitlendirmeyi yansıttığı durumundaki risk primine eşit olacağını savunan bir önermeye dayanılarak geliştirilmiş bir model” olarak tanımlanabilir ve hem finansal yönetim, hem de yatırım analizleri açısından önemi oldukça büyüktür (Brigham, 2006: 116).

Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli’ndeki (CAPM) varsayımlar aşağıdaki gibi özetlenebilir: (Gümüş, Koç ve Agalarova, 2013: 74-75).

- Tüm yatırımcılar aynı yatırım dönemine sahiptir.
- Yatırımların tümünün davranışı rasyoneldir ve hepsi riskten kaçarlar.
- Yatırımlarında arzu ettikleri pozisyonları almak isteyen yatırımcıların üzerinde servetlerinin etkisi söz konusu değildir.
- Yatırımcılar, Markowitz’in geliştirdiği etkin çeşitlendirmeyi sağlama amacı içerisindeyler.

- Pazardaki her miktardaki para, risksiz faiz haddi üzerinden borç alınıp verilebilmektedir.
- Pazar faiz oranından başka bir faiz oranının kullanılması söz konusu değildir.
- Sermaye piyasalarında tam rekabetçi düşünce hâkimdir.
- Tüm yatırımcılar homojen beklentilere sahiptir ve aynı zamanda beklenen getiri, standart sapma gibi konularda aynı düşünce içerisindeyler.
- Yatırımcılar, değerlendirme yaparken portföylerinin beklenen getiri ve standart sapmalarını göz önünde bulundurlar.

2.6.3. Arbitraj Fiyatlama Teorisi-AFT

Arbitraj Fiyatlama Teorisi (AFT), 1970'li yıllarda, Ross tarafından ileri sürülmüş ve 1976'da ise aynı araştırmacı tarafından formüle edilmiştir. FVFM'ye kıyasla daha az sınırlayıcı olup diğer portföy teorileri arasında en çok tartışılan teoridir. Bu model, farklı risk türlerini (faiz oranı riski, yönetim riski, piyasa riski, enflasyon riski gibi) ve varlıkları değerlendirmede söz konusu olabilen diğer risk faktörlerinin ağırlıklı ortalamasını esas alan bir risk-getiri ilişkisine dayanmaktadır (Yörük, 2000; 87-88).

AFT, aynı ürünün iki farklı fiyata satılamayacağını ileri süren bir fiyat düşürme uygulamasıdır. Eğer aynı ürün iki farklı fiyattan satılıyorsa arbitrajcı, ürünü nerede ucuz ise oradan alarak ve sonrasında ürünü fiyatı daha yüksek olan yerde satarak fiyatın artmasına neden olur. Arbitrajcı bu faaliyeti ürünün fiyatları her iki yerde de eşit oluncaya kadar sürdürmektedir (Francis, 1991:295). Arbitraj Fiyatlama Modeline göre; irrasyonel yatırımcıların menkul kıymet piyasalarında belirli miktarda menkul kıymet satın almaları, aldıkları menkul kıymetlerin fiyatlarının ortalamasının üzerine çıkmasına, satmaları ise sattıkları menkul kıymetlerin fiyatlarının düşmesine sebep olur. Bu nedenle arbitrajcı yatırımcılar, bu tip yatırımcılara oranla daha yüksek getiri sağlamak ve kar elde etmektedir (Küçük, 2014: 107).

2.6.4. Etkin Piyasalar Teorisi

Etkin piyasalar hipotezine göre, bir piyasada işlem gören menkul kıymetlerin fiyatları, o piyasadaki tüm bilgiyi eksiksiz bir biçimde veriyorsa ve menkul kıymetlerin fiyatları gelen yeni bilgiye, sapmadan ve hemen tepki verebiliyorsa; o menkul kıymet piyasası, etkindir (Deckman ve Merse, 1986:5).

Etkin piyasalar teorisi, piyasada işlem gören menkul kıymetlerin fiyatlarının pazara ulaşan tüm verilerini ortaya koyduğunu savunmaktadır. Etkin bir sermaye piyasası şu özelliklerde olmalıdır (Barak, 2008: 60):

- Piyasadaki çok sayıdaki yatırımcının hiçbiri, piyasayı tek başına etkileyemez.
- Piyasa fazlasıyla kurumsaldır ve piyasaların dengeli duruşu bunu, düzenleyici mevzuata borçludur.
- Ekonomik, politik ve toplumsal değişikliklerin piyasaya sirayet ediş hızı oldukça yüksektir ve menkul kıymeti ilgilendiren veriler eksiksiz, doğru bir biçimde ve düşük maliyetle elde edilebilir.
- Piyasadaki yüksek alım-satım maliyetinin düşük olmasından ötürü menkul kıymet fiyatları genel değişmelere rahatlıkla ayak uydurabilir.

Etkin piyasalar hipotezine de çeşitli eleştiriler yapılmış bu eleştiriler genellikle, hipotezin temel aldığı rasyonel insan kavramına karşıt yönde olmuştur. Bu eleştirilere göre, bireyler her zaman tam rasyonel kararlar verememekte, dolayısıyla varlıkların değeri beklenen fayda teoremiyle belirlenememektedir. Bunun sonucu olarak, yatırımcılar piyasadaki aldıkları bilgiyi fiyatlara aksettiremeyecek ve etkin bir piyasanın oluşması için gerekli ortam elde edilemeyecektir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 251). Etkin piyasalar teorisinin bazı varsayımları aşağıdaki gibi özetlenebilir (Küçük, 2014: 106):

- ✓ Yatırımcının tercihlerinin temeli risk ve getiri beklentisidir.
- ✓ Etkin piyasalarda bilgiye rahatlıkla ulaşılabilir.
- ✓ Yatırımcıların risk ve getiri beklentileri homojendir.
- ✓ Bilgi serbestçe elde edilir.
- ✓ Yatırımcıların bilgiyi yorumlama biçimi aynıdır.
- ✓ İşlem komisyon maliyeti ve bilgi edinme maliyeti yoktur.

2.6.5. Teknik Analiz ve Dow Teorisi

“Geçmiş pazarlarda oluşmuş çeşitli verilerin, bilgisayar ve grafikler yardımı ile geleceği tahmin etmede kullandığı değerlendirme yöntemine teknik analiz denir. Teknik analizci temel verileri inceler fakat temel aldığı asıl nokta; direkt olarak ilgili menkul kıymetin pazar fiyatı, işlem miktarı, hareketleri, trendidir. Teknik analizin amacı, fiyatların trendindeki değişimi, trendin değişim aşamasından önce belirtmek ve ona göre yatırımcıların yatırım kararı almasını sağlamaktır (Kondak, 1999: 178).

Teknik analizin temel prensipleri aşağıdaki gibidir (Barak, 2008: 59; Bolak, 1991: 133):

- Hisse senedinin fiyatı yalnızca piyasa arz ve talebine göre şekillenir.

- Arz ve talepteki kaymalar, trendi de değiştirir.
- Arz ve talebi etkileyen rasyonel ve rasyonel olmayan birçok unsur bulunmaktadır.
- Piyasanın hafif dalgalanmaları istisna kabul edildiğinde, hisse senetleri belirli bir trendde devam eder ve bu trend uzun bir süre devam eder.
- Sebebi ne olursa olsun arz ve talepteki kaymalar, pazar hareketlerinin kayıt altına alındığı grafikler yoluyla belirlenir.

Teknik analizin en sık kullanılan çeşidi Dow Teorisi'dir. Dow Teorisi, Charles Dow'un editörü olduğu Wall Street Journal gazetesinde yazmaya başlamasıyla gündeme gelmiştir. Hisse senedi piyasalarında yatırım stratejileri mevzularında yazan Dow'a göre hisse senetlerinin fiyatları şans eserinden ziyade gözlem yoluyla değişmektedir. Teorinin adının Dow Teorisi adını alması, Dow'un ölümünden sonra Samuel Nelson'un *The ABCs of Stock Speculation* adlı eseriyle gerçekleşmiştir. Bu teorinin fikirlerini savunan eserleri daha sonra William P. Hamilton tarafından yazılan *The Stock Market Barometer*, Robert Rhea'nın kaleme aldığı *The Dow Theory: An Explanation of Its Development and An Attempt to Define Its Usefulness as an Aid in Speculation* adlı eserler takip etmiştir (Romeu ve Serajuddin, 2001: 96'dan aktaran Çetin, 2006: 6).

Dow Teorisi'nin ilkeleri şunlardır (Kaya, 2015: 75).

- Piyasayı, birincil, ikincil ve üçüncül olmak üzere üç temel trend oluşturmaktadır.
- Piyasa endeksi ve ortalamaları aynı uyarı ve sinyalleri vermek zorundadır.
- Fiyat analizlerinde kapanış fiyatları, yatırımcıların psikolojilerini iyi yansıttığından dolayı dikkate alınır.
- Trendler devam ederken, trendlerin kesinlikle değişeceğine ilişkin bir uyarı alana kadar beklenmelidir. Bu uyarılar genelde tavan ve taban noktalarından %15-%20 gibi çekilmelerden sonra gerçekleşir.
- Ortalamalar, yatırım yapan herkesin piyasa faaliyetlerini yansıttığı için, hisse senedinin arz ve talebini etkileyen bütün unsurları kapsamaktadır.
- Piyasadaki işlem miktarı, trendi onaylamak durumundadır.

2.6.6. Temel Analiz

Yatırım kararları verilmeden önce, kar elde etmek ve piyasada meydana gelebilecek çeşitli olumsuz durumlardan etkilenmemek amacı ile birtakım analizler yapılmaktadır. Temel analiz de bu analizlerden biridir.

Temel analiz (Fundamental Analysis) hisse senetlerinin belli piyasa şartlarına bağlı olarak gerçek değerine en yakın değerinin saptanmasını amaçlayan bir araştırma yöntemi olmakla birlikte; genel ekonomik faktörler, sektör sorunları, rekabet şartları, şirketlerin mali durumu, finansal yapı, yönetim kabiliyeti, ihracat imkânları, rekabet, dağıtım kanalları gibi hisse senedi fiyatı üzerinde etkili olan faktörlerin ve bu faktörlerin söz konusu hisse senedinin fiyatını nasıl etkilediğinin belirlenmesine yönelik olarak yapılan bir analiz şeklidir (Bolak, 1991: 120). Yatırım yapılacak menkul kıymetin gerçek değerini, bu değer üzerindeki temel etkenler ışığında belirleyip, piyasa değeriyle karşılaştırdıktan sonra yatırım kararı vermek, temel analizin asıl amacıdır. Temel analizde de karşılaşılan birtakım problemler mevcuttur (Kaya, 2015: 71-72):

- Temel analiz, çok fazla değerlendirilecek olan bir menkul kıymetin, tüm yatırımcılar tarafından anlaşılıp fiyatının düzeltileceğine dair bir güvence vermemektedir.
- Tüm yatırımcıların finansal konulardaki bilgisi ve eğitiminin kâfi düzeyde olması, temel analizin temel varsayımlarından biridir ancak yatırım konusunda uzman olanlar ve analistler dahi, finansal verileri farklı yorumlayabilmekte, hatta hatalı yorumlar yapabilmekte ve yanlış yorumlayabilmektedir.
- Temel analizin yapılmasını olanak sağlayan işletme bilgilerinin sürekliliği, analiz açısından oldukça önemlidir. Yatırım kararı aşamasında gerekli verinin fiyatlara önceden yansımış olma durumunun muhtemel olması, işletmelerin yılda dört defa mali tablo düzenleyip yayınlamaları ve bazı verilerin tablolara geç yansımalarının bir sonucudur.
- Menkul kıymetin temel analizinin sağlıklı bir biçimde gerçekleşmesi, gerek duyulan bilgilerin sağlanması ve bu bilgilerin doğruluğu sayesinde mümkündür. Şayet, firmaların sunduğu ve temel bilgi olarak kabul edilen bu bilgiler rakip firmaların işine yarayacak olursa, firmanın doğru bilgi verme olasılığı düşmekte, bunun sonucunda da temel analizin doğruluk payının da azalma ihtimali söz konusu olabilmektedir.
- Yatırımcıların doğru yönlendirilebilmesi ve temel analizin daha doğru olarak yapılması için, işletmelerce hazırlanan mali tabloların karşılaştırılabilir olması gerekmektedir. Yoksa yapılacak analizler, yatırımcıların yanlış kararlar almasına sebep olabilir.

Temel analizde faydalanılan bilgilerin çokluğu, analizin performansı açısından faydalıdır fakat bilginin sağlam olmaması ve doğru bir şekilde yorumlanamaması durumunda da ortaya kötü sonuçlar çıkabilmektedir (Üçay, 2012: 195).

2.6.7. Beklenen Fayda Teorisi

Bireylerin karar vermeden önce, verdikleri kararın ne gibi sonuçlar doğuracağını tam olarak kestirememesi ve bir şeye başlamadan önce onu gerçekleştirmek konusunda bir kararın alınması mecburiyeti, iktisat biliminin belirsizlik hallerindeki insan davranışlarını açıklayacak model ve teoriler oluşturmasını zorunlu kılmıştır (Schoemaker, 1982: 19). Bu zorunluluk da belirsizlik altında karar vermeye yönelik bir takım teorileri de beraberinde getirmiştir.

Beklenen fayda teorisinin temeli, 1738 yılından Bernoulli'nin yaptığı çalışmaya dayanmakta olup, teori daha sonrasında ise 1944 yılında Neumann ve Morganstern tarafından geliştirilen “oyun kuramı” teorisi ve 1953 yılında Savage tarafından yapılan çalışmalarla devam etmiştir (Gazel, 2014: 7). Beklenen fayda teorisinin temel kriterleri/karar verme ilkeleri aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir (Barak, 2008: 71):

- **Üstünlük/Sıralılık:** İki seçenek arasında kalan insan, bu iki seçenektan birini seçmek zorunda veya ilgisiz olabilir ve tüm tercihler geçişlidir. Mesela; kırmızıyı siyaha, siyahı da maviye tercih eden birey, kırmızıyı maviye tercih edecektir.
- **Değişmezlik:** Bu prensip gereği, aynı karar sorununun farklı sunumları, tercihi değiştirmeyeceğinden, problemin sunuluş biçiminin kararın değişmesi üzerinde bir etkisi yoktur.
- **Bağımsızlık:** Bağımsızlık ilkesine göre, bireyin iki seçenek arasındaki tercihi, bu iki seçenek yerine belirgin bir şans oyunu oynasa da değişmeyecektir. Yani birey, kırmızıyı siyaha tercih ediyorsa, %50 ihtimalle kırmızıyı kazanma olasılığını, %50 ihtimalle siyahı kazanma olasılığına tercih edecektir. Ya da ikisine de aynı mesafede ise, bir bahis halinde de bu tutumunu devam ettirecektir.

2.6.8. Beklenti Teorisi

Geleneksel finansın temelini beklenen fayda teorisi oluştururken, davranışsal finansın temelini beklenti teorisi oluşturmaktadır. Beklenti teorisine göre, bireyler kazanç elde etmekten ziyade, kayıplardan kaçınmak için çaba sarf ederler (Bayar, 2011: 146).

Kahneman ve Tversky (1979) yılında geliştirdikleri beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin aksine karar sürecinde psikolojik etkenleri de göz önünde bulunduran bir teoridir (Canbaş ve Kandır, 2007: 2). Klasik finans görüşünün savunduğu her koşul altında rasyonel davranış biçimini değil, çoğu durumda hislerle hareket edildiğini varsaymaktadır. Beklenti teorisi bireylerin

psikolojik hallerinin de karar verme sürecinde etkili olduğunu savunmakta, hatta duyguların bu duruma büyük ölçüde etki ettiğini ifade etmektedir. Beklenti teorisiyle ilgili yapılan birtakım deneylerde sonuçlar şu şekilde ortaya çıkmıştır:

Yapılan bir deneyde deneklerden, %80 ihtimalle 4000 dolar kazanmak ve %20 ihtimalle kazanmamak ile %100 ihtimalle 3000 dolar kazanmak arasında bir seçim yapmaları istenmiş ve deneklerin %80'i 3000 dolarlık kazancı seçmişlerdir.

Bir diğer deneyde deneklerden, %80 ihtimalle 4000 dolar kaybetmek ve %20 ihtimalle hiçbir şey kaybetmemek ile %100 ihtimalle 3000 dolar kaybetmek arasında bir seçim yapmaları istenmiş ve deneklerin %92'si ilk seçeneği tercih etmişlerdir.

Yapılan tüm bu deneylerden de anlaşıldığı gibi, geleneksel finansın temel aldığı ve her durumda akılcı davranan “rasyonel insan” kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçınmakta, kayıp durumlarında ise riski göze alabilmektedir. Çünkü, bireylerin kaybettiklerinde duydukları acı, aynı ölçüdeki kazançlarından elde ettikleri hazzın neredeyse iki katıdır (Kahneman ve Tversky, 1979: 266).

2.7. Davranışsal Finans

Beklenti teorisinin ortaya çıkışından sonra, özellikle “rasyonel beklentiler” varsayımına karşı tepkiler oluşmaya başlamış, rasyonel bir karar alma biçimi çoğu zaman içinde bulunduğumuz durumları açıklamaya yetmemiştir. İşte davranışsal finans kavramı da bu noktada devreye girmiş ve klasik finans teorilerinin model olarak gösterdiği “rasyonel insan” kavramını irdelemeye başlamıştır. Bunun sonucu olarak, piyasalarda işlem yapan bireysel yatırımcıların aldığı her kararın tam bir rasyonellik taşımadığı anlaşılmış ve bu kararların insan psikolojisinin unsurları olan çeşitli sezgi ve önyargılardan da önemli ölçüde etkilendiği anlaşılmıştır (Gazel, 2014: 4-5).

Davranışsal finans, geleneksel finans teorilerinin açıklayamadığı piyasa anomalilerinin altında insan psikolojisinin yattığını savunan bir bilim dalı olarak ortaya çıkmıştır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011). Davranışsal finans kavramının öneminin anlaşılmasına kadar yapılan finans çalışmaları, bireylerin yatırım kararlarını alırken var olan tüm bilgiyi, eksiksiz ve doğru bir şekilde kullandığını kabul etmektedir. Fakat özellikle son yıllarda yapılan ampirik çalışmalar, bireylerin karar alma sürecinde mutlak bir rasyonellikten bahsedilemeyeceğini ispatlar niteliktedir (Barak, 2008: 65).

Yapılan araştırmalar, yatırımcıların karar verme süreci aşamasında mantıklarıyla değil his ve duygularına göre hareket ettiklerini ortaya koymuştur (Fuller, 2000: 1).

2.8. Sürü Davranışı

Birilerini taklit etmek, var oluştan beri en temel içgüdülerden biridir. Sürü davranışı da insanların birbirlerine heveslenmeleri ya da moda akımının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum finans alanına da yansımakta, sadece yatırımcılar arasında değil, finansal ekonomistler arasında da meydana gelmektedir. Genel olarak tanımlamak gerekirse, sürü davranışı, diğer insanların davranış biçimleriyle ilişkili olan davranış biçimi olarak tanımlanabilir (Gazel, 2014: 67).

Sürü davranışı, aslında hayvanlar için kullanılan içgüdüsel bir harekettir. Finans literatürüne ise, birbirleriyle sosyal etkileşimde bulunan bireylerin yakınsak davranışını (convergent behaviour) incelemek amacıyla kazandırılmıştır. Mesela, bir menkul kıymete, hakkındaki haberlerden ötürü büyük bir ilgi olursa, bu durum menkul kıymetin fiyatına yansır ve bireyler alım-satım işlemlerini sürü davranışı psikolojisi içerisinde girerek gerçekleştirirler (Çitilci, 2012: 64).

Bireylerin nasıl sürü psikolojisiyle hareket ettiklerine, birçok örnek verilebilir. Örneğin, tanınmış yatırımcılardan Warren Buffet'in bir emtia veya menkul kıymet satın aldığına ilişkin haberlerden hemen sonra emtia ve menkul kıymetin fiyatlarının yükseldiği görülmüştür. Chiang ve Zheng (2010) 18 ülkenin menkul kıymet piyasalarını inceledikten sonra Amerika dışındaki gelişmiş borsaların ve Asya borsalarında işlem yapan yatırımcıların sürü psikolojisiyle işlemlerini gerçekleştirdiklerini ortaya koymuşlardır. Yine Avrupa borsaları üzerinde yapılan bir araştırmada, kriz ve karmaşa dönemleri dışındaki zamanlarda sürü psikolojisinin yoğun olarak yaşandığı ortaya çıkmıştır.

Araştırma

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, BIST (Borsa İstanbul)'da işlem yapan bireysel yatırımcıların, duygusal zekâ düzeyleri ile yatırım kararları arasındaki ilişkiyi incelemektir. “Yatırımcıların yatırım kararlarına göre duygusal zekâ düzeyleri arasında anlamlı farklılık var mıdır?” sorusuna cevap aranmaktadır. Başka bir ifadeyle, bireysel yatırımcıların sahip oldukları duygusal zekâyla yatırım tercihleri arasında bir farklılık olup olmadığının tespiti yapılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla katılımcılara, ilk önce duygusal zekâ düzeylerini ölçmek, daha sonra ise yatırım kararları hakkında bilgi edinmek için iki ayrı anket uygulanmıştır.

Geleneksel Finans Teorilerine göre, yatırımcılar yatırım kararlarını verirken tamamen rasyonel davranmakta, bilgilerine göre bir yol çizmektedir. Fakat davranışsal finans, bunun aksini söylemekte ve yatırımcıların yatırım kararlarını alırken duygularını göz ardı etmediğinin, duygularından da esinlendiğinin ispatını ortaya koymaktadır. Yapılan çalışmalarda, yatırımcıların verdikleri yatırım kararları ile duygusal zekâ düzeyleri arasında anlamlı farklılıkların olduğu gözlemlenmektedir. Araştırmanın da önemi, bu farklılıkların olup olmadığını, varsa ne yönde olduğunu gösterme ve Davranışsal Finans'a bir nebze olsun katkıda bulunma anlamında ortaya çıkmaktadır.

3.2. Araştırma Yöntemi

Araştırmada yüz yüze ve E-posta yolu ile olmak üzere, anket yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda, Bar-On,,un geliştirdiği duygusal zekâ modeli esas alınmış, ilk anket olarak yine Bar-On tarafından geliştirilen ve son sorusunda “Yukarıdaki ifadelere samimi bir şekilde cevap verdim.” ifadesinin yer aldığı,

88 soruluk anket uygulanmıştır. Anket, Murad Yüksel'in 2006 yılındaki yüksek lisans tezinden alınmıştır. Amacı, bireysel yatırımcıların yatırım kararları hakkında fikir edinmek olan 26 soruluk ikinci anket ise, Kaya'dan uyarlanmıştır. Anketler, hedef kitle olan ve BIST'te işlem yapan 293 bireysel yatırımcıya ulaştırılmış, bunlardan 260'ı geri dönüş yapmıştır. Eksik doldurulan ve duygusal zekâ anketinin son sorusuna "Kesinlikle katılıyorum" yanıtı dışında yanıt veren katılımcıların anketleri de elimine edilerek, araştırmanın sonucunda toplam 244 anket değerlendirmeye alınmıştır.

Bar-On'un duygusal zekâ ölçeğinin 3, 6, 9, 11, 12, 13, 16, 17, 21, 22, 24, 29, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 44, 47, 51, 56, 58, 59, 60, 64, 65, 66, 67, 70, 71, 73, 77, 79, 80, 82, 83, 85, 86 numaralı önermeleri ters sorulardır ve bu soruların değerleri ters girilmiştir.

Tablo 3.1. Bar-On'un Duygusal Zekâ Anketinin Boyutları ve Alt Boyutlarını Kapsayan Maddeler

BOYUTLAR	ALTBOYUTLAR	ANKET MADDELERİ
Kişisel Farkındalık	Bağımsızlık	73, 64, 47, 22, 24
	Kendini Gerçekleştirme	35, 28, 15, 17, 19, 21
	Kararlılık	7, 9, 20, 27, 39, 86
	Kendine Saygı	69, 55, 44, 26, 14, 10
	Duygusal Benlik Bilinci	54, 2, 14, 9, 38, 84
Kişilerarası İlişkiler	Sosyal Sorumluluk	34, 79, 43, 45, 48, 59
	Kişilerarası İlişkiler	67, 62, 57, 46, 42, 32, 16
	Empati	77, 81, 49, 30, 25
Şartlara ve Çevreye Uyum	Esneklik	71, 61, 58, 50, 18
	Gerçekçilik	82, 56, 52, 12, 4
	Problem Çözme	51, 33, 23, 1, 87
Stres Yönetimi	Strese Dayanıklılık	63, 75, 3, 80, 68, 6, 60
	Dürtü Kontrolü	70, 66, 41, 36, 29, 11
Genel Ruh Hali	Mutluluk	83, 72, 74, 65, 54, 40, 37
	İyimserlik	78, 85, 76, 31

Kaynak: Murad Yüksel, Duygusal Zekâ ve Performans İlişkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. 2006, s. 90

3.3. Veri Analiz Yöntemi

Araştırmada toplanan verileri analiz etmek için, SPSS Statistics Version 20 istatistik programı kullanılmıştır. Normallik varsayımları kontrol edilmiştir. Normallik varsayımları için, Kolmogorov-Smirnov, Shapiro-Wilk testinin sonuçlarından yararlanılmıştır. Bu sonuçlara göre, parametrik dağılımlarda Bağımsız T Testi ve Anova Testi, nonparametrik dağılımlarda ise Kruskal Wallis-H Testi yapılmıştır. Gruplar arasındaki farklılığı tespit etmek için yapılan analizlerde, parametrik testler için Tukey-Post Hoc; nonparametrik testler için ise Mann-Whitney U testi kullanılmıştır. Bar-On ölçeğinin güvenilirlik analizi için, her bir boyutun ve toplam anketin Cronbach Alpha katsayısına bakılmıştır.

3.4. Araştırmanın Kısıtları

Uygulanan iki ayrı anketteki soruların hem sayıca fazla hem de uzun olması, çoğu katılımcının bu durumdan yakınlıkla anketi cevaplamaktan kaçınmasına yol açmıştır. Bunun yanı sıra, yatırımcıların kişisel bilgilerinin açığa vurulmasından endişe etmeleri ve özellikle yatırım tercihleri konusundaki hassasiyetleri sebebiyle, birçok yatırımcı ilk etapta, borsada işlem yaptığını belirtmek istememiştir.

3.5. Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde, katılımcıların demografik özellikleri hakkında bilgi edinmek, duygusal zekâ düzeylerini ölçmek ve yatırım kararları hakkında bilgi edinmek amacıyla uygulanan 244 anketin frekans-yüzde verileri, duygusal zekâ ve yatırım kararları arasındaki anlamlı farklılıkları tespit etmek için yapılan uygun farklılık analizleri ve uygulama ile analizlerden elde edilen bulgular yer almaktadır.

Tablo 3.2. Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Kadın	68	27,9
Erkek	176	72,1
Toplam	244	100,0

Tablo 3.2.'ye göre araştırmaya katılan kişilerin %27,9'u kadın olup, %72,1'i erkektir. Araştırmaya toplam 244 kişi katılmış olup bunların 68'i kadın, 176'sı erkektir.

Tablo 3.3. Katılımcuların Yaş Dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde
18-25	18	7,4
26-33	89	36,5
34-41	64	26,2
42-49	49	20,1
50-57	24	9,8
Toplam	244	100,0

Tablo 3.3.'e göre araştırmaya katılan kişilerin yaş dağılımları incelendiğinde; (18-25) yaş aralığında araştırmaya katılan kişilerin ($f=18$) yüzdesi 7,4'tür. (26-33) yaş aralığında araştırmaya katılan kişilerin ($f=89$) yüzdesi 36,5'tir. (34-41) yaş aralığında araştırmaya katılan kişilerin ($f=64$) yüzdesi 26,2'dir. (42-49) yaş aralığında araştırmaya katılan kişilerin ($f=49$) yüzdesi 20,1'dir. (50-57) yaş aralığında araştırmaya katılan kişilerin ($f=24$) yüzdesi 9,8'dir.

Tablo 3.4. Katılımcuların Medeni Durum Dağılımı

Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Evli	151	61,9
Bekar	93	38,1
Toplam	244	100,0

Tablo 3.4.'e göre araştırmaya katılan kişilerin %61,9'u evli olup, %38,1'i bekarıdır. 244 katılımcının 151'i evli, 93'ü bekarıdır.

Tablo 3.5. Katılımcuların Eğitim Durumu Dağılımı

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlkokul	3	1,2
Ortaokul	22	9,0
Lise	38	15,6
Önlisans	14	5,7
Lisans	101	41,4
Lisansüstü	66	27,0
Toplam	244	100,0

Tablo 3.5.'e göre araştırmaya katılan kişilerin eğitim durumu dağılımları incelendiğinde; ilkökul mezunu olan 3 kişinin yüzdesi 1,2; ortaokul mezunu olan 22 kişinin yüzdesi 9,0; lise mezunu olan 38 kişinin yüzdesi 15,6; önlisans mezunu olan 14 kişinin yüzdesi 5,7; lisans mezunu olan 101 kişinin yüzdesi 41,4; lisansüstü mezunu olan 66 kişinin yüzdesi 27,0'dır.

Tablo 3.6. Katılımcıların Meslek Dağılımı

Meslek	Frekans	Yüzde
Memur	115	47,1
İşçi	27	11,1
Esnaf	16	6,6
Serbest Meslek	14	5,7
Akademisyen	62	25,4
Emekli	3	1,2
İşsiz	7	2,9
Toplam	244	100,0

Tablo 3.6.'ya göre araştırmaya katılan kişilerin meslek dağılımları incelendiğinde; memur olanların (f=115) toplam katılımcılar içindeki oranı %47,1'dir. İşçi olanların (f=27) toplam katılımcılar içindeki oranı %11,1'dir. Esnaf olanların (f=16) toplam katılımcılar içindeki oranı %6,6'dır. Serbest meslek icra edenlerin (f=14) toplam katılımcılar içindeki oranı %5,7'dir. Akademisyen olanların (f=62) toplam katılımcılar içindeki oranı %25,4'tür. Emekli olanların (f=3) toplam katılımcılar içindeki oranı %1,2'dir. İşsiz olanların (f=7) toplam katılımcılar içindeki oranı %2,9'dur.

Tablo 3.7. Katılımcıların Aylık Gelir Dağılımı

Aylık Gelir	Frekans	Yüzde
1000 ve altı	12	4,9
1001-2000	23	9,4
2001-3000	62	25,4
3001-4000	59	24,2
4001-5000	38	15,6
5000 üstü	50	20,5
Toplam	244	100,0

Tablo 3.7.'ye göre, araştırmaya katılan kişilerin aylık gelirleri incelendiğinde; aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %4,9'dur. Aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %9,4'tür. Aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %25,4'tür. Aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %24,2'dir. Aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %15,6'dır. Aylık geliri 5000 TL ve üstünde olan 50 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %20,5'tir.

Tablo 3.8. Katılımcıların Aylık Ortalama Tasarruf Miktarı Dağılımı

Aylık Ortalama Tasarruf	Frekans	Yüzde
500 ve altı	106	43,4
501-1000	64	26,2
1001-1500	24	9,8
1501-2000	13	5,3
2001-2500	17	7,0
2500 üstü	20	8,2
Toplam	244	100,0

Tablo 3.8.'e göre, araştırmaya katılan kişilerin aylık ortalama tasarruf miktarları incelendiğinde; aylık ortalama tasarrufu 500 TL ve altında olan 106 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %43,4'tür. Aylık ortalama tasarrufu 501-1000 TL arasında olan 64 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %26,2'dir. Aylık ortalama tasarrufu 1001-1500 TL arasında olan 24 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %9,8'dir. Aylık ortalama tasarrufu 1501-2000 TL arasında olan 13 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %5,3'tür. Aylık ortalama tasarrufu 2001-2500 TL arasında olan 17 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %7,0'dır. Aylık ortalama tasarrufu 2500 TL ve üstünde olan 20 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %8,2'dir.

Tablo 3.9. Katılımcıların Finansal Araçlara Yatırım Kararı Vermeden Önceki Düşünme Süreleri Dağılımı

Finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce yaklaşık olarak ne kadar düşünürsünüz?	Frekans	Yüzde
0-10 saat	46	18,9
1 gün	40	16,4
1 hafta	75	30,7
1 ay	36	14,8
1 aydan fazla	47	19,3
Toplam	244	100,0

Tablo 3.9.'a göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce yaklaşık olarak ne kadar düşünürsünüz?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; 0-10 saat yanıtını veren 46 kişinin yüzdesi 18,9; 1 gün yanıtını veren 40 kişinin yüzdesi 16,4; 1 hafta yanıtını veren 75 kişinin yüzdesi 30,7; 1 ay yanıtını veren 36 kişinin yüzdesi 14,8; 1 aydan fazla yanıtını veren 47 kişinin yüzdesi 19,3’tür.

Tablo 3.10. Katılımcıların Verdikleri Yatırım Kararlarında Kendilerini Başarılı Bulma Dereceleri Dağılımı

Şimdiye kadar verdiğiniz yatırım kararlarında kendinizi ne derece başarılı buluyorsunuz?	Frekans	Yüzde
Çok başarılıyım	16	6,6
Başarılı sayılıyorum	75	30,7
Bazen başarılı bazen başarısızım	72	29,5
Başarısız sayılıyorum	26	10,7
Çok başarısızım	55	22,5
Toplam	244	100,0

Tablo 3.10.'a göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Şimdiye kadar verdiğiniz yatırım kararlarında kendinizi ne derece başarılı buluyorsunuz?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; kendini çok başarılı bulan kişilerin (f=16) yüzdesi 6,6’dır. Kendini başarılı sayan kişilerin (f=75) yüzdesi 30,7’dir. Kendini bazen başarılı bazen başarısız bulan kişilerin (f=72) yüzdesi 29,5’tir. Kendini başarısız sayan kişilerin (f=26) yüzdesi 10,7’dir. Kendini çok başarısız bulan kişilerin (f=55) yüzdesi 22,5’tir.

Tablo 3.11. Katılımcıların Verdikleri Yatırım Kararlarının Kar Sağlamaya Başlama Süresi Dağılımı

Verdiğiniz yatırım kararı, genellikle ne kadar süre sonra kar sağlamaya başlar?	Frekans	Yüzde
1 gün	18	7,4
1 hafta	27	11,1
1 ay	90	36,9
1 yıl	37	15,2
1 yıldan fazla	72	29,5
Toplam	244	100,0

Tablo 3.11.'e göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Verdiğiniz yatırım kararı, genellikle ne kadar süre sonra kar sağlamaya başlar?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; 1 gün yanıtı veren 18 kişi %7,4 oranında; 1 hafta yanıtı veren 27 kişi %11,1 oranında; 1 ay yanıtı veren 90 kişi %36,9 oranında; 1 yıl yanıtı veren 37 kişi %15,2 oranında; 1 yıldan fazla yanıtı veren 72 kişi %29,5 oranındadır.

Tablo 3.12. Katılımcıların BIST’te İşlem Yapma Süreleri Dağılımı

Borsa İstanbul’da ne kadar süredir işlem yapıyorsunuz?	Frekans	Yüzde
1 yıl ve altı	63	25,8
1-3 yıl	42	17,2
4-6 yıl	31	12,7
7-9 yıl	25	10,2
10 yıl ve üstü	83	34,0
Toplam	244	100,0

Tablo 3.12.’ye göre, araştırmaya katılan kişilerin BIST’te işlem yapma süreleri incelendiğinde; 1 yıl ve daha az süredir işlem yapan 63 kişinin yüzdesi 25,8 olup, 1-3 yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 kişinin yüzdesi 17,2; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 kişinin yüzdesi 12,7; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25 kişinin yüzdesi 10,2; 10 yıl ve daha fazla süredir işlem yapan 83 kişinin yüzdesi 34,0’dır.

Tablo 3.13. Katılımcıların Borsayı Takip Etme Sıklığı Dağılımı

Borsayı ne sıklıkla takip ediyorsunuz?	Frekans	Yüzde
Sürekli	28	11,5
Seansta Bir	5	2,0
Günlük	28	11,5
Haftalık	14	5,7
Aylık	37	15,2
Belirli bir sıklığı yok	132	54,1
Toplam	244	100,0

Tablo 3.13.'e göre, araştırmaya katılan kişilerin borsayı takip etme sıklığı incelendiğinde; borsayı sürekli takip eden 28 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %11,5'tir. Borsayı seansta bir takip eden 5 kişinin oranı %2,0'dır. Borsayı günlük olarak takip eden 28 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %11,5'tir. Borsayı haftalık olarak takip eden 14 kişinin oranı %5,7'dir. Borsayı aylık olarak takip eden 37 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %15,2'dir. Borsayı belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı ise %54,1'dir.

Tablo 3.14. Katılımcıların Satın Aldıkları Menkul Kıymetleri Portföylerinde Tutma Süreleri Dağılımı

Satın aldığımız menkul kıymetleri ortalama ne kadar süre portföyünüzde tutarsınız?	Frekans	Yüzde
Bir gün	5	2,0
Bir hafta	18	7,4
Bir ay	44	18,0
Bir yıl	28	11,5
Beklediğim getiriye elde ettiğim zaman satırım	149	61,0
Toplam	244	100,0

Tablo 3.14.'e göre, araştırmaya katılan kişilerin satın aldıkları menkul kıymetleri portföylerinde ortalama tutma süreleri incelendiğinde; satın aldığı menkul kıymetini portföyünde ortalama bir gün tutan 5 kişinin yüzdesi 2,0; bir hafta tutan 18 kişinin yüzdesi 7,4; bir ay tutan 44 kişinin yüzdesi 18,0; bir yıl tutan 28 kişinin yüzdesi 11,5; beklediği getiriye elde ettiği zaman satan 149 kişinin yüzdesi 61,0'dır.

Tablo 3.15. Katılımcıların En Çok Yatırım Yaptığı Finansal Araç Dağılımı

Borsada en çok yatırım yaptığınız finansal araç hangisidir?	Frekans	Yüzde
Hisse Senedi	149	61,1
Borçlanma Araçları	20	8,2
Vadeli Piyasa Araçları	17	7,0
Değerli Taş ve Madenler	58	23,8
Toplam	244	100,0

Tablo 3.15.'e göre, araştırmaya katılan kişilerin borsada en çok hangi finansal araca yatırım yaptığı incelendiğinde; en çok hisse senedine yatırım yapan 149 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %61,1; en çok borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %8,2; en çok vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %7,0; en çok değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %23,8'dir.

Tablo 3.16. Katılımcıların Yatırım Yaparken Alabileceği Risk Düzeyi Dağılımı

Yatırım yaparken alabileceğiniz risk düzeyi, yüzde olarak hangi aralıktadır?	Frekans	Yüzde
%0-%25	124	50,8
%26-%50	82	33,6
%51-%75	25	10,2
%76-%100	13	5,3
Toplam	244	100,0

Tablo 3.16.'ya göre, araştırmaya katılan kişilerin yatırım yaparken alabilecekleri risk düzeyleri incelendiğinde; risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan kişilerin (f=124) oranı %50,8; risk düzeyi (%26-%50) aralığında olan kişilerin (f=82) oranı %33,6; risk düzeyi (%51-%75) aralığında olan kişilerin (f=25) oranı %10,2; risk düzeyi (%76-%100) aralığında olan kişilerin (f=13) oranı %5,3'tür.

Tablo 3.17. Katılımcıların Yatırım Kararı Verirken Faydalandıkları Kaynak Dağılımı

Yatırım kararlarınızı verirken faydalandığınız kaynaklar nelerdir?	Frekans	Yüzde
Uzman Görüşü	71	29,1
Aracı Kurumlar	10	4,1
TV/Gazete/Dergi	36	14,8
Kendi Bilgim	38	15,6
Diğer Yatırımcı Yorumları	12	4,9
Borsa Yayınları	14	5,7
Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	10,7
Makroekonomik Beklentiler	9	3,7
Firmanın Finansal Yapısı	28	11,5
Toplam	244	100,0

Tablo 3.17.'ye göre, araştırmaya katılan kişilerin yatırım kararı verirken faydalandıkları kaynaklar incelendiğinde; en çok uzman görüşünden faydalanan 71 kişinin yüzdesi 29,1; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 kişinin yüzdesi 4,1; en çok TV/Gazete/Dergi'den faydalanan 36 kişinin yüzdesi 14,8; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 kişinin yüzdesi 15,6; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 kişinin yüzdesi 4,9; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 kişinin yüzdesi 5,7; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 kişinin yüzdesi 10,7; en çok makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 kişinin yüzdesi 3,7; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 kişinin yüzdesi 11,5'tir.

Tablo 3.18. Katılımcıların Yatırım Kararı Alma Sürecinde Mikro Düzeyde En Etkili Faktör Dağılımı

Hisse senedi veya borçlanma araçlarına yatırım kararı alma sürecinde, mikro düzeyde en etkili faktör hangisidir?	Frekans	Yüzde
Şirket Performansı	56	23,0
Şirket Haberleri	40	16,4
Sektörün Durumu	42	17,2
Yatırımcıların Kararları	27	11,1
Yatırım Tecrübeniz	43	17,6
Firmanın Finansal Yapısı	36	14,8
Toplam	244	100,0

Tablo 3.18.'e göre, araştırmaya katılan kişilerin hisse senedi veya borçlanma araçlarına yatırım kararı alma sürecinde, mikro düzeyde en etkili faktörün hangisi olduğu incelendiğinde; en çok şirket performansından etkilenenlerin (f=56) oranı %23,0; en çok şirket haberlerinden etkilenenlerin (f=40) oranı %16,4; en çok sektörün durumundan etkilenenlerin (f=42) oranı %17,2; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenenlerin (f=27) oranı %11,1; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenenlerin (f=43) oranı %17,6; en çok firmanın finansal yapısından etkilenenlerin (f=36) oranı %14,8'dir.

Tablo 3.19. Katılımcıların Yatırım Kararı Alma Sürecinde Makro Düzeyde En Etkili Faktör Dağılımı

Hisse senedi veya borçlanma araçlarına yatırım kararı alma sürecinde, makro düzeyde en etkili faktör hangisidir?	Frekans	Yüzde
BIST 100 Endeksi	55	22,5
Enflasyon Oranı	26	10,7
Döviz Kurları	32	13,1
Faiz Oranı	41	16,8
Ekonomik Büyüme	90	36,9
Toplam	244	100,0

Tablo 3.19.'a göre, araştırmaya katılan kişilerin hisse senedi veya borçlanma araçlarına yatırım kararı alma sürecinde, makro düzeyde en etkili faktörün hangisi olduğu incelendiğinde; en çok BIST 100 Endeksinden etkilenenlerin (f=55) oranı %22,5; en çok enflasyon oranından etkilenenlerin (f=26) oranı %10,7; en çok döviz kurlarından etkilenenlerin (f=32) oranı %13,1; en çok faiz oranından etkilenenlerin (f=41) oranı %16,8; en çok ekonomik büyümeden etkilenenlerin (f=90) oranı %36,9'dur.

Tablo 3.20. Katılımcıların Pozisyon Almalarında Ayı ve Boğa Piyasası Etkisi Dağılımı

Ayı (piyasada düşüş beklentisi) ve Boğa (piyasada yükselme beklentisi) Piyasası dönemleri pozisyon almanızı etkiler mi?	Frekans	Yüzde
Evet	165	67,6
Hayır	79	32,4
Toplam	244	100,0

Tablo 3.20.'ye göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen "Ayı (piyasada düşüş beklentisi) ve Boğa (piyasada yükselme beklentisi) Piyasası dönemleri

pozisyon almanızı etkiler mi?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; evet yanıtı veren 165 kişinin yüzdesi 67,6 olup, hayır yanıtı veren 79 kişinin yüzdesi 32,4’tür.

Tablo 3.21. Katılımcıların Menkul Kıymet Alımına Fiyatların Yükselişinin Etkisi Dağılımı

Fiyatlar yükselmeye başladığında alım yapar mısınız?	Frekans	Yüzde
Evet	112	45,9
Hayır	132	54,1
Toplam	244	100,0

Tablo 3.21.’e göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Fiyatlar yükselmeye başladığında alım yapar mısınız?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; evet yanıtı verenlerin (f=112) yüzdesi 45,9 olup, hayır yanıtı verenlerin (f=132) yüzdesi 54,1’dir.

Tablo 3.22. Katılımcıların Fiyatlar Yükselmekte İken Tavan Yapmasını Bekleme Dağılımı

Fiyatlar yükselmekte iken tavan yapmasını bekler misiniz?	Frekans	Yüzde
Evet	101	41,4
Hayır	143	58,6
Toplam	244	100,0

Tablo 3.22.’ye göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Fiyatlar yükselmekte iken tavan yapmasını bekler misiniz?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; evet yanıtı veren 101 kişinin yüzdesi 41,4 olup, hayır yanıtı veren 143 kişinin yüzdesi 58,6’dır.

Tablo 3.23. Katılımcıların Fiyatlar Düşmeye Başladığında Satış Yapma Dağılımı

Fiyatlar düşmeye başladığında satış yapar mısınız?	Frekans	Yüzde
Evet	145	59,4
Hayır	99	40,6
Toplam	244	100,0

Tablo 3.23.’e göre araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Fiyatlar düşmeye başladığında satış yapar mısınız?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde;

evet yanıtı veren 145 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı %59,4 olup, hayır yanıtı veren 99 kişinin toplam katılımcılar arasındaki oranı 40,6'dır.

Tablo 3.24. Katılımcıların Fiyatlar Düşmekte İken Menkul Kıymeti En Düşük Seviyeye Kadar Portföylerinde Tutma Dağılımı

Fiyatlar düşmekte iken menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföyünüzde tutar mısınız?	Frekans	Yüzde
Evet	71	29,1
Hayır	173	70,9
Toplam	244	100,0

Tablo 3.24.'e göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Fiyatlar düşmekte iken menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföyünüzde tutar mısınız?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; evet yanıtı veren 71 kişinin yüzdesi 29,1 olup, hayır yanıtı veren 173 kişinin yüzdesi 70,9'dur.

Tablo 3.25. Katılımcıların Stop Loss Kullanma Dağılımı

Hisse senedinin değer kaybında, Stop Loss (fiyatlar belirli bir seviyeye düştüğünde hisseyi satmak) kullanır mısınız?	Frekans	Yüzde
Evet	130	53,3
Hayır	114	46,7
Toplam	244	100,0

Tablo 3.25.'e göre, araştırmaya katılan kişilere yöneltilen “Hisse senedinin değer kaybında, Stop Loss (fiyatlar belirli bir seviyeye düştüğünde hisseyi satmak) kullanır mısınız?” sorusuna verdikleri yanıtlar incelendiğinde; evet yanıtı verenlerin (f=130) yüzdesi 53,3 olup, hayır yanıtı verenlerin (f=114) yüzdesi 46,7'dir.

Tablo 3.26. Katılımcıların Menkul Kıymet Alım Kararlarında En Fazla Etkili Şirket Beklentisi Dağılımı

Belirtilen şirket beklentilerinden hangisi, menkul kıymet alım kararınızda en fazla etkili olur?	Frekans	Yüzde
Kar Dağıtımını Yapma	101	41,4
Hisse Senedi Bölünmesi	54	22,1
Halka Arz	56	23,0
Birleşme	33	13,5
Toplam	244	100,0

Tablo 3.26.'ya göre, araştırmaya katılan kişilerin menkul kıymet alım kararlarında, belirtilen şirket beklentilerinden hangisinin en fazla etkili olduğu incelendiğinde; en çok kar dağıtım yapmanın etkili olduğu kişi sayısı 101 olup, toplam katılımcılar arasındaki oranı %41,4'tür. En çok hisse senedi bölünmesinin etkili olduğu kişi sayısı 54 olup, toplam katılımcılar arasındaki oranı %22,1'dir. En çok halka arzın etkili olduğu kişi sayısı 56 olup, toplam katılımcılar arasındaki oranı %23,0'dır. En çok birleşmenin etkili olduğu kişi sayısı 33 olup, toplam katılımcılar arasındaki oranı %13,5'tir.

Tablo 3.27. Katılımcıların Yatırım Kararı Vereceği Şirketi Belirlemedeki En Etkili Faktör Dağılımı

Yatırım kararı vereceğiniz şirketi belirlerken, hangi faktör daha etkilidir?	Frekans	Yüzde
Bulunduğu Sektör	66	27,0
Finansal Yapısı	75	30,7
Kar Dağıtım Oranı	58	23,8
Ortaklık Yapısı	16	6,6
Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	11,9
Toplam	244	100,0

Tablo 3.27.'ye göre, araştırmaya katılan kişilerin yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken en fazla etkilendikleri faktör incelendiğinde; en fazla, şirketin bulunduğu sektörden etkilenenlerin sayısı 66 olup, bunların toplam içindeki yüzdesi 27,0'dır. En fazla, şirketin finansal yapısından etkilenenlerin sayısı 75 olup, bunların toplam içindeki yüzdesi 30,7'dir. En fazla, şirketin kar dağıtım oranından etkilenenlerin sayısı 58 olup, bunların toplam içindeki yüzdesi 23,8'dir. En fazla, şirketin ortaklık yapısından etkilenenlerin sayısı 16 olup, bunların toplam içindeki yüzdesi 6,6'dır. En fazla, şirketin hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenenlerin sayısı 29 olup, bunların toplam içindeki yüzdesi 11,9'dur.

Tablo 3.28. Katılımcuların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut	Cinsiyet	N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Kadın	68	109,25	10,76	242	3,172	,002
	Erkek	176	114,39	11,56			
Kişilerarası İlişkiler	Kadın	68	67,85	7,50	242	2,626	,009
	Erkek	176	70,72	7,70			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Kadın	68	58,38	6,03	242	1,721	,087
	Erkek	176	59,90	6,28			
Stres Yönetimi	Kadın	68	54,35	6,13	242	,074	,941
	Erkek	176	54,43	7,89			
Genel Ruh Hali	Kadın	68	41,94	5,15	242	2,979	,003
	Erkek	176	44,21	5,40			
	Toplam	244					

Tablo 3.28.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, cinsiyet değişkenine göre incelendiğinde; 68 kadın katılımcının puan ortalaması 109,25 iken, 176 erkek katılımcının ortalaması 114,39'dur. Cinsiyet değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,002$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 3.172, p = .002, p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde; farkın erkek olanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, 68 kadın katılımcının puan ortalaması 67,85 iken, 176 erkek katılımcının ortalaması 70,72'dir. Cinsiyet değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,009$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.626, p = .009, p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde; farkın erkek olanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, 68 kadın katılımcının puan ortalaması 58,38 iken, 176 erkek katılımcının ortalaması 59,90'dır. Cinsiyet değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,087$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = 1.721, p = .087, p > .05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, 68 kadın katılımcının puan ortalaması 54,35 iken, 176 erkek katılımcının ortalaması 54,43'tür. Cinsiyet değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise;

$p=,941$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.074$, $p=.941$, $p>.05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, 68 kadın katılımcının puan ortalaması 41,94 iken, 176 erkek katılımcının ortalaması 44,21'dir. Cinsiyet değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,003$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242)=2.979$, $p=.003$, $p<.05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde; farkın erkek olanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.29. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yaş Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	Yaş	N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 18-25	18	83,89	4	9,654	,047	1-3;1-4 1-5
	2 26-33	89	115,64				
	3 34-41	64	128,25				
	4 42-49	49	130,97				
	5 50-57	24	144,27				
Kişilerarası İlişkiler	1 18-25	18	74,94	4	14,686	,005	1-2;1-3 1-4;1-5 2-3
	2 26-33	89	112,56				
	3 34-41	64	138,57				
	4 42-49	49	132,28				
	5 50-57	24	132,23				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 18-25	18	95,19	4	8,377	,079	-
	2 26-33	89	113,57				
	3 34-41	64	123,82				
	4 42-49	49	136,13				
	5 50-57	24	144,73				
Stres Yönetimi	1 18-25	18	116,81	4	5,468	,243	-
	2 26-33	89	110,53				
	3 34-41	64	128,08				
	4 42-49	49	137,98				
	5 50-57	24	124,67				
Genel Ruh Hali	1 18-25	18	94,28	4	10,898	,028	1-4;1-5
	2 26-33	89	111,33				
	3 34-41	64	123,41				
	4 42-49	49	142,13				
	5 50-57	24	142,60				
Toplam		244					

Tablo 3.29.'a göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, (18-25) yaş aralığında olan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 83,89; (26-33) yaş aralığında olan 89 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,64; (34-41) yaş aralığında olan

64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,25; (42-49) yaş aralığında olan 49 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,97 ve (50-57) yaş aralığında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,27'dir. Yaş değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,047$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=9,654, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (34-41) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (34-41) yaş aralığında olanların lehinedir. (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (42-49) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (42-49) yaş aralığında olanların lehinedir. (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (50-57) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (50-57) yaş aralığında olanların lehinedir.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, (18-25) yaş aralığında olan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 74,94; (26-33) yaş aralığında olan 89 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,56; (34-41) yaş aralığında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 138,57; (42-49) yaş aralığında olan 49 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,28 ve (50-57) yaş aralığında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,23'tür. Yaş değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,005$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=14,686, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (26-33), (34-41), (42-49) ve (50-57) yaş aralığında olanlar arasında anlamlı fark olduğu tespit edilmiş, bu farkların yönünün (26-33), (34-41), (42-49) ve (50-57) yaş aralığında olanların lehine olduğu görülmüştür. Ayrıca (26-33) ve (34-41) yaş aralığında olanlar arasında çıkan fark (34-41) yaş aralığında olanların lehinedir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, (18-25) yaş aralığında olan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 95,19; (26-33) yaş aralığında olan 89 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,57; (34-41) yaş aralığında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,82; (42-49) yaş aralığında olan 49 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 136,13 ve (50-57) yaş aralığında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,73'tür. Yaş değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,079$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=8,377, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, (18-25) yaş aralığında olan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,81; (26-33) yaş aralığında olan 89 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 110,53; (34-41) yaş aralığında

olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,08; (42-49) yaş aralığında olan 49 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 137,98 ve (50-57) yaş aralığında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,67'dir. Yaş değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,243$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)} = 5,468, p > .05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, (18-25) yaş aralığında olan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 94,28; (26-33) yaş aralığında olan 89 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,33; (34-41) yaş aralığında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,41; (42-49) yaş aralığında olan 49 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 142,13 ve (50-57) yaş aralığında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 142,60'tır. Yaş değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,028$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)} = 10,898, p < .05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (42-49) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (42-49) yaş aralığında olanların lehinedir. (18-25) yaş aralığında olan katılımcılar ile (50-57) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (50-57) yaş aralığında olanların lehinedir. (26-33) yaş aralığında olan katılımcılar ile (42-49) yaş aralığında olanlar arasında oluşan fark, (42-49) yaş aralığında olanların lehinedir.

Tablo 3.30. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Medeni Durum Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut	Medeni Durum	N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evli	151	112,30	11,00	242	1,127	,261
	Bekar	93	114,02	12,39			
Kişilerarası İlişkiler	Evli	151	69,63	7,80	242	,735	,463
	Bekar	93	70,38	7,66			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evli	151	59,73	6,30	242	,802	,424
	Bekar	93	59,07	6,13			
Stres Yönetimi	Evli	151	53,74	7,95	242	1,797	,074
	Bekar	93	55,49	6,39			
Genel Ruh Hali	Evli	151	43,52	4,93	242	,176	,860
	Bekar	93	43,65	6,14			
	Toplam	244					

Tablo 3.30.'a göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, medeni durum değişkenine göre incelendiğinde; 151 evli katılımcının puan ortalaması 112,30 iken, 93 bekar katılımcının ortalaması 114,02'dir. Medeni durum değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,261$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=1.127$, $p=,261$, $p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, 151 evli katılımcının puan ortalaması 69,63 iken, 93 bekar katılımcının ortalaması 70,38'dir. Medeni durum değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,463$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.735$, $p=,463$, $p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, 151 evli katılımcının puan ortalaması 59,73 iken, 93 bekar katılımcının ortalaması 59,07'dir. Medeni durum değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,424$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.802$, $p=,424$, $p>.05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, 151 evli katılımcının puan ortalaması 53,74 iken, 93 bekar katılımcının ortalaması 55,49'dur. Medeni durum değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,074$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=1.797$, $p=,074$, $p>.05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, 151 evli katılımcının puan ortalaması 43,52 iken, 93 bekar katılımcının ortalaması 43,65'tir. Medeni durum değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,860$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.176$, $p=,860$, $p>.05$].

Tablo 3.31. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Eğitim Durumu Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	Eğitim Durumu	N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 İlkokul	3	45,17	5	30,578	,000	1-5;1-6 2-5;2-6 3-5;3-6 4-6
	2 Ortaokul	22	70,18				
	3 Lise	38	100,05				
	4 Önlisans	14	108,18				
	5 Lisans	101	129,08				
	6 Lisansüstü	66	149,35				
Kişilerarası İlişkiler	1 İlkokul	3	47,33	5	18,249	,003	1-5;1-6 2-4;2-5 2-6;3-6
	2 Ortaokul	22	84,64				
	3 Lise	38	104,21				
	4 Önlisans	14	128,50				
	5 Lisans	101	125,56				
	6 Lisansüstü	66	143,11				
Şartlara ve Çevreye Uyum	3 Lise	38	113,83	5	6,577	,254	-
	4 Önlisans	14	103,18				
	5 Lisans	101	128,03				
	6 Lisansüstü	66	132,33				
Stres Yönetimi	1 İlkokul	3	27,33	5	16,118	,007	1-5;1-6 2-3;2-5 2-6
	2 Ortaokul	22	81,11				
	3 Lise	38	118,95				
	4 Önlisans	14	120,43				
	5 Lisans	101	126,87				
	6 Lisansüstü	66	136,42				
Genel Ruh Hali	1 İlkokul	3	96,00	5	46,567	,000	2-3;2-4 2-5;2-6 3-5;3-6 4-6;5-6
	2 Ortaokul	22	55,20				
	3 Lise	38	87,62				
	4 Önlisans	14	101,82				
	5 Lisans	101	133,41				
	6 Lisansüstü	66	153,92				
	Toplam	244					

Tablo 3.31.'e göre yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, ilkokul mezunu olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 45,17; ortaokul mezunu olan 22 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 70,18; lise mezunu olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 100,05; önlisans mezunu olan 14 katılımcıya ait puanların

sıra ortalaması 108,18; lisans mezunu olan 101 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,08 ve lisansüstü mezunu olan 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 149,35'tir. Eğitim durumu değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=30,578, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; ilkokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ilkokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; lise mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; lise mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine ve önlisans mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehinedir.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, ilkokul mezunu olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 47,33; ortaokul mezunu olan 22 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 84,64; lise mezunu olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 104,21; önlisans mezunu olan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,50; lisans mezunu olan 101 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,56 ve lisansüstü mezunu olan 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 143,11'dir. Eğitim durumu değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,003$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=18,249, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; ilkokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ilkokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile önlisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, önlisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; lise mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehinedir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, ilkokul mezunu olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 88,17; ortaokul mezunu olan 22 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 99,57; lise mezunu

olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,83; önlisans mezunu olan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 103,18; lisans mezunu olan 101 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,03 ve lisansüstü mezunu olan 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,33'tür. Eğitim durumu değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,254$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=6,577, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, ilkokul mezunu olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 27,33; ortaokul mezunu olan 22 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 81,11; lise mezunu olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,95; önlisans mezunu olan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,43; lisans mezunu olan 101 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,87 ve lisansüstü mezunu olan 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 136,42'dir. Eğitim durumu değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,007$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=16,118, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; ilkokul mezunu olanlar ile lise mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lise mezunu olanların lehine; ilkokul mezunu olanlar ile önlisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, önlisans mezunu olanların lehine; ilkokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ilkokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lise mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lise mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehinedir.

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, ilkokul mezunu olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 96,00; ortaokul mezunu olan 22 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 55,20; lise mezunu olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 87,62; önlisans mezunu olan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 101,82; lisans mezunu olan 101 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,41 ve lisansüstü mezunu olan 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 153,92'dir. Eğitim durumu değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=46,567, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; ortaokul mezunu olanlar ile lise mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lise mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile

önlisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, önlisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; ortaokul mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; lise mezunu olanlar ile lisans mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisans mezunu olanların lehine; lise mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; önlisans mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehine; lisans mezunu olanlar ile lisansüstü mezunu olanlar arasındaki anlamlı farklılık, lisansüstü mezunu olanların lehinedir.

Tablo 3.32. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Meslek Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	Meslek	N	Sıra ort	sd	χ^2	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 Memur	115	117,59	6	7,470	,280	-
	2 İşçi	27	126,44				
	3 Esnaf	16	116,25				
	4 Serbest Meslek	14	142,07				
	5 Akademisyen	62	130,51				
	6 Emekli	3	33,83				
	7 İşsiz	7	130,21				
Kişilerarası İlişkiler	1 Memur	115	125,23	6	3,114	,794	-
	2 İşçi	27	131,65				
	3 Esnaf	16	110,75				
	4 Serbest Meslek	14	117,54				
	5 Akademisyen	62	122,00				
	6 Emekli	3	71,67				
	7 İşsiz	7	105,43				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 Memur	115	122,60	6	8,262	,220	-
	2 İşçi	27	124,78				
	3 Esnaf	16	106,38				
	4 Serbest Meslek	14	133,07				
	5 Akademisyen	62	130,06				
	6 Emekli	3	24,33				
	7 İşsiz	7	102,86				

Stres Yönetimi	1 Memur	115	115,20	6	8,882	,180	-
	2 İşçi	27	119,30				
	3 Esnaf	16	124,13				
	4 Serbest Meslek	14	133,14				
	5 Akademisyen	62	125,25				
	6 Emekli	3	159,67				
	7 İşsiz	7	189,57				
Genel Ruh Hali	1 Memur	115	123,07	6	6,032	,420	-
	2 İşçi	27	119,13				
	3 Esnaf	16	112,31				
	4 Serbest Meslek	14	102,18				
	5 Akademisyen	62	129,58				
	6 Emekli	3	59,50				
	7 İşsiz	7	154,43				
Toplam		244					

Tablo 3.32.'ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, memur olan 115 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 117,59; işçi olan 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,44; esnaf olan 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,25; serbest meslek yapan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 142,07; akademisyen olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,51; emekli olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 33,83 ve işsiz olan 7 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,21'dir. Meslek değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,280$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=6, n=244)}=7,470, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, memur olan 115 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,23; işçi olan 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 131,65; esnaf olan 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 110,75; serbest meslek yapan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 117,54; akademisyen olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,00; emekli olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 71,67 ve işsiz olan 7 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 105,43'tür. Meslek değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,794$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=6, n=244)}=3,114, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, memur olan 115 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,60; işçi olan 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,78; esnaf olan 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,38; serbest meslek yapan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,07; akademisyen olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,06; emekli olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 24,33 ve işsiz olan 7 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,86'dır. Meslek değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,220$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=6, n=244)}=8,262, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, memur olan 115 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,20; işçi olan 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,30; esnaf olan 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,13; serbest meslek yapan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,14; akademisyen olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,25; emekli olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 159,67 ve işsiz olan 7 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 189,57'dir. Meslek değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,180$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=6, n=244)}=8,882, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, memur olan 115 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,07; işçi olan 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,13; esnaf olan 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,31; serbest meslek yapan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,18; akademisyen olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,58; emekli olan 3 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 59,50 ve işsiz olan 7 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 154,43'tür. Meslek değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,420$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=6, n=244)}=6,032, p>.05$].

Tablo 3.33. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Aylık Gelir Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	Aylık Gelir	N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1	1000 ve altı	12	82,58	5	4,803	,440
	2	1001-2000	23	113,65			
	3	2001-3000	62	128,24			
	4	3001-4000	59	123,37			
	5	4001-5000	38	125,00			
	6	5000 üstü	50	126,10			
Kişilerarası İlişkiler	1	1000 ve altı	12	69,63	5	7,958	,159
	2	1001-2000	23	123,72			
	3	2001-3000	62	132,23			
	4	3001-4000	59	122,97			
	5	4001-5000	38	123,28			
	6	5000 üstü	50	121,42			
Şartlara ve Çevreye Uyum	1	1000 ve altı	12	82,17	5	8,934	,112
	2	1001-2000	23	149,28			
	3	2001-3000	62	126,86			
	4	3001-4000	59	125,30			
	5	4001-5000	38	122,79			
	6	5000 üstü	50	110,93			
Stres Yönetimi	1	1000 ve altı	12	151,13	5	3,723	,590
	2	1001-2000	23	132,11			
	3	2001-3000	62	119,04			
	4	3001-4000	59	113,38			
	5	4001-5000	38	127,37			
	6	5000 üstü	50	122,56			
Genel Ruh Hali	1	1000 ve altı	12	102,46	5	4,365	,498
	2	1001-2000	23	128,43			
	3	2001-3000	62	124,02			
	4	3001-4000	59	112,14			
	5	4001-5000	38	120,78			
	6	5000 üstü	50	136,24			
Toplam		244					

Tablo 3.33.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 82,58; aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,65; aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,24; aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,37; aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 katılımcıya

ait puanların sıra ortalaması 125,00 ve aylık geliri 5000 TL'nin üstünde olan 50 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,10'dur. Aylık gelir değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,440$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=4,803, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 69,63; aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,72; aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,23; aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,97; aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,28 ve aylık geliri 5000 TL'nin üstünde olan 50 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 121,42'dir. Aylık gelir değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,159$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=7,958, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 82,17; aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 149,28; aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,86; aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,30; aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,79 ve aylık geliri 5000 TL'nin üstünde olan 50 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 110,93'tür. Aylık gelir değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,112$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=8,934, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 151,13; aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,11; aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,04; aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,38; aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,37 ve aylık geliri 5000 TL'nin üstünde olan 50 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,56'dır. Aylık gelir değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,590$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=3,723, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık geliri 1000 TL ve altında olan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,46; aylık geliri 1001-2000 TL arasında olan 23 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,43; aylık geliri 2001-3000 TL arasında olan 62 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,02; aylık geliri 3001-4000 TL arasında olan 59 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,14; aylık geliri 4001-5000 TL arasında olan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,78 ve aylık geliri 5000 TL'nin üstünde olan 50 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 136,24'tür. Aylık gelir değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,498$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=4,365, p>.05$].

Tablo 3.34. Katılımcıların Duyusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Aylık Tasarruf Miktarı Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	Tasarruf	N	Sıra ort	sd	X^2	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 500 ve altı	106	111,51	5	11,773	,038	1-3;3-6 4-6
	2 501-1000	64	129,86				
	3 1001-1500	24	154,77				
	4 1501-2000	13	148,08				
	5 2001-2500	17	122,88				
	6 2500 üstü	20	101,53				
Kişilerarası İlişkiler	1 500 ve altı	106	117,73	5	12,718	,026	1-3;2-3 3-5;3-6
	2 501-1000	64	126,70				
	3 1001-1500	24	162,10				
	4 1501-2000	13	129,15				
	5 2001-2500	17	112,41				
	6 2500 üstü	20	91,10				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 500 ve altı	106	120,53	5	5,427	,366	-
	2 501-1000	64	114,46				
	3 1001-1500	24	145,19				
	4 1501-2000	13	148,92				
	5 2001-2500	17	115,32				
	6 2500 üstü	20	120,38				
Stres Yönetimi	1 500 ve altı	106	122,75				
	2 501-1000	64	111,15				

	3	1001-1500	24	130,54	5	4,223	,518	-
	4	1501-2000	13	123,54				
	5	2001-2500	17	123,76				
	6	2500 üstü	20	146,10				
	1	500 ve altı	106	116,88				
	2	501-1000	64	125,42				
Genel Ruh Hali	3	1001-1500	24	139,69	5	4,732	,449	-
	4	1501-2000	13	147,54				
	5	2001-2500	17	106,88				
	6	2500 üstü	20	119,33				
	Toplam		244					

Tablo 3.34.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altında olan 106 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,51; 501-1000 TL arasında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,86; 1001-1500 TL arasında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 154,77; 1501-2000 TL arasında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 148,08; 2001-2500 TL arasında olan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,88 ve 2500 TL'nin üstünde olan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 101,53'tür. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,038$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=11,773, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altı ile 1001-1500 TL arası olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında, bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine; aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanlar ile 2500 TL ve üstünde olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında, bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine; aylık ortalama tasarruf miktarı 1501-2001 TL arasında olanlar ile 2500 TL ve üstünde olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında ise bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1501-2000 TL arasında olanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altında olan 106 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 117,73; 501-1000 TL arasında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,70; 1001-

1500 TL arasında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 162,10; 1501-2000 TL arasında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,15; 2001-2500 TL arasında olan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,41 ve 2500 TL'nin üstünde olan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 91,10'dur. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,026$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=12,718, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde; aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altı ile 1001-1500 TL arası olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında, bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine; aylık ortalama tasarruf miktarı 501-1000 TL arasında olanlar ile 1001-1500 TL arası olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında, bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine; aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanlar ile 2001-2500 TL arası olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine; aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanlar ile 2500 TL ve üstünde olanlar arasında ortaya çıkan anlamlı farklılık ele alındığında ise bunun, aylık ortalama tasarruf miktarı 1001-1500 TL arasında olanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altında olan 106 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,53; 501-1000 TL arasında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,46; 1001-1500 TL arasında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 145,19; 1501-2000 TL arasında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 148,92; 2001-2500 TL arasında olan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,32 ve 2500 TL'nin üstünde olan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,38'dir. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,366$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=5,427, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altında olan 106 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,75; 501-1000 TL arasında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,15; 1001-1500 TL arasında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,54; 1501-2000 TL arasında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,54; 2001-2500 TL arasında olan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,76 ve 2500 TL'nin üstünde olan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 146,10'dur. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkeni açısından,

stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,518$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=4,223, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, aylık ortalama tasarruf miktarı 500 TL ve altında olan 106 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,88; 501-1000 TL arasında olan 64 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,42; 1001-1500 TL arasında olan 24 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 139,69; 1501-2000 TL arasında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 147,54; 2001-2500 TL arasında olan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,88 ve 2500 TL'nin üstünde olan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,33'tür. Aylık ortalama tasarruf miktarı değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,449$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)}=4,732, p>.05$].

Tablo 3.35. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Finansal Araçlara Yatırım Kararı Vermeden Önceki Düşünme Süresi Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Anova Testi Sonuçları

Boyut	N	X	Ss	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Kişisel Farkındalık	0-10 saat	46	115,4348	9,71517	Gruplar Arası	1814,872	4	453,718	3,536 ,008
	1 gün	40	113,7250	11,31141	Gruplar İçi	30666,718	239	128,313	
	1 hafta	75	111,9867	12,03317	Toplam	32481,590	243		
	1 ay	36	116,7500	12,00565	Anlamlı Farklılık: (0-10 saat-1 aydan fazla);(1 ay-1 aydan fazla)				
	1 aydan fazla	47	108,5319	11,10200					
	Toplam	244	112,9590	11,56154					
Kişilerarası İlişkiler	0-10 saat	46	72,3696	7,25215	Gruplar Arası	1379,740	4	344,935	6,249 ,000
	1 gün	40	70,2250	8,16021	Gruplar İçi	13191,781	239	55,196	
	1 hafta	75	69,6533	6,65256	Toplam	14571,520	243		
	1 ay	36	72,5556	7,93705	Anlamlı Farklılık: (0-10 saat-1 aydan fazla);(1 gün-1 aydan fazla);(1 hafta-1 aydan fazla);(1 ay-1 aydan fazla)				
	1 aydan fazla	47	65,6809	7,72941					
	Toplam	244	69,9221	7,74371					

Şartlara ve Çevreye Uygun	0-10 saat	46	60,9783	4,98660	Gruplar Arası	174,967	4	43,742	1,126 ,345
	1 gün	40	59,0500	5,26210	Gruplar İçi	9285,967	239	38,853	
	1 hafta	75	59,1867	6,57533	Toplam	9460,934	243		
	1 ay	36	60,0000	7,03867					
	1 aydan fazla	47	58,4681	6,84249		Anlamli Farklilik: -			
	Toplam	244	59,4836	6,23970					
Stres Yönetimi	0-10 saat	46	55,2174	6,32425	Gruplar Arası	248,506	4	62,127	1,127 ,344
	1 gün	40	55,5750	6,61346	Gruplar İçi	13174,510	239	55,123	
	1 hafta	75	53,3200	8,27592	Toplam	13423,016	243		
	1 ay	36	55,4722	5,91118					
	1 aydan fazla	47	53,5532	8,56892		Anlamli Farklilik: -			
	Toplam	244	54,4098	7,43228					
Genel Ruh Hali	0-10 saat	46	45,0217	5,34785	Gruplar Arası	344,222	4	86,055	3,028 ,018
	1 gün	40	44,9750	4,72032	Gruplar İçi	6793,299	239	28,424	
	1 hafta	75	43,1200	5,31688	Toplam	7137,520	243		
	1 ay	36	43,5000	6,34485					
	1 aydan fazla	47	41,7660	4,97040		Anlamli Farklilik: (0-10 saat-1 aydan fazla);(1 gün-1 aydan fazla)			
	Toplam	244	43,5779	5,41964					

Tablo 3.35.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce 0-10 saat arası düşünen 46 kişinin ortalaması 115,4348; 1 gün düşünen 40 kişinin ortalaması 113,7250; 1 hafta düşünen 75 kişinin ortalaması 111,9867; 1 ay düşünen 36 kişinin ortalaması 116,7500 ve 1 aydan fazla düşünen 47 kişinin ortalaması 108,5319'dur. Sorulan değişken açısından kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,008$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239)=3.536, p<.05$]. Anlamlı farklılık incelendiğinde, 0-10 saat arası düşünenlerle 1 aydan fazla düşünenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 0-10 saat arası düşünenlerin lehine olduğu; 1 ay düşünenlerle 1 aydan fazla düşünenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 1 ay düşünenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce 0-10 saat arası düşününen 46 kişinin ortalaması 72,3696; 1 gün düşününen 40 kişinin ortalaması 70,2250; 1 hafta düşününen 75 kişinin ortalaması 69,6533; 1 ay düşününen 36 kişinin ortalaması 72,5556 ve 1 aydan fazla düşününen 47 kişinin ortalaması 65,6809'dur. Sorulan değişken açısından kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239)=6.249, p<.05$]. Anlamlı farklılık incelendiğinde, 0-10 saat arası düşününenlerle 1 aydan fazla düşününenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 0-10 saat arası düşününenlerin lehine olduğu; 1 gün düşününenlerle 1 aydan fazla düşününenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 1 gün düşününenlerin lehine olduğu; 1 hafta düşününenlerle 1 aydan fazla düşününenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 1 hafta düşününenlerin lehine olduğu; 1 ay düşününenlerle 1 aydan fazla düşününenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 1 ay düşününenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce 0-10 saat arası düşününen 46 kişinin ortalaması 60,9783; 1 gün düşününen 40 kişinin ortalaması 59,0500; 1 hafta düşününen 75 kişinin ortalaması 59,1867; 1 ay düşününen 36 kişinin ortalaması 60,0000 ve 1 aydan fazla düşününen 47 kişinin ortalaması 58,4681'dir. Sorulan değişken açısından şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,345$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(4,239)=1.126, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce 0-10 saat arası düşününen 46 kişinin ortalaması 55,2174; 1 gün düşününen 40 kişinin ortalaması 55,5750; 1 hafta düşününen 75 kişinin ortalaması 53,3200; 1 ay düşününen 36 kişinin ortalaması 55,4722 ve 1 aydan fazla düşününen 47 kişinin ortalaması 53,5532'dir. Sorulan değişken açısından stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,344$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(4,239)=1.127, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, finansal araçlara yatırım kararı vermeden önce 0-10 saat arası düşününen 46 kişinin ortalaması 45,0217; 1 gün düşününen 40 kişinin ortalaması 44,9750; 1 hafta düşününen 75 kişinin ortalaması 43,1200; 1 ay düşününen 36 kişinin ortalaması 43,5000 ve 1 aydan fazla düşününen 47 kişinin ortalaması 41,7660'tır. Sorulan değişken açısından genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,018$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239)=3.028, p<.05$]. Anlamlı farklılık incelendiğinde, 0-10 saat arası düşününenlerle 1 aydan fazla düşününenler arasında anlamlı farklılık ve farkın

yönünün 0-10 saat arası düşünenlerin lehine olduğu; 1 gün düşünenlerle 1 aydan fazla düşünenler arasında anlamlı farklılık ve farkın yönünün 1 gün düşünenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.36. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının “Şimdiye kadar verdiğiniz yatırım kararlarında kendinizi ne derece başarılı buluyorsunuz?” Sorusuna Verdikleri Yanıtlara Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut		N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 Çok başarılıyım	16	165,16	4	20,158	,000	1-2;1-3
	2 Başarılı sayılıyım	75	118,75				
	3 Bazen başarılı, bazen başarısızım	72	114,31				
	4 Başarısız sayılıyım	26	83,67				
	5 Çok başarısızım	55	144,28				
Kişilerarası İlişkiler	1 Çok başarılıyım	16	154,13	4	17,940	,001	1-2;1-3
	2 Başarılı sayılıyım	75	109,30				
	3 Bazen başarılı, bazen başarısızım	72	119,97				
	4 Başarısız sayılıyım	26	93,12				
	5 Çok başarısızım	55	148,50				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 Çok başarılıyım	16	150,88	4	23,507	,000	1-2;1-3
	2 Başarılı sayılıyım	75	112,28				
	3 Bazen başarılı, bazen başarısızım	72	112,10				
	4 Başarısız sayılıyım	26	91,56				
	5 Çok başarısızım	55	156,43				
Stres Yönetimi	1 Çok başarılıyım	16	144,06	4	25,738	,000	1-4;2-4
	2 Başarılı sayılıyım	75	122,27				
	3 Bazen başarılı, bazen başarısızım	72	113,90				
	4 Başarısız sayılıyım	26	71,52				
	5 Çok başarısızım	55	151,91				
Genel Ruh Hali	1 Çok başarılıyım	16	152,34	4	10,088	,039	1-4;4-5
	2 Başarılı sayılıyım	75	119,04				
	3 Bazen başarılı, bazen başarısızım	72	120,67				
	4 Başarısız sayılıyım	26	91,38				
	5 Çok başarısızım	55	135,65				
Toplam		244					

Tablo 3.36.'ya göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, “Şimdiye kadar verdiğiniz yatırım kararlarında kendinizi ne derece başarılı buluyorsunuz?” sorusuna,

“Çok başarılıyım” yanıtını veren 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 165,16; “Başarılı sayılıyorum” yanıtını veren 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,75; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,31; “Başarısız sayılıyorum” yanıtını veren 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 83,67; “Çok başarısızım” yanıtını veren 55 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,28’dir. Sorulan değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=20,158, p<.05$]. Aralarında, “Çok başarılıyım” ile anlamlı farklılık bulunan “Başarılı Sayılıyorum”, “Bazen başarılı bazen başarısızım”, “Başarısız sayılıyorum” yanıtları incelendiğinde, farkın “Çok başarılıyım” yanıtını verenler lehine olduğu tespit edilmiştir. “Başarılı sayılıyorum” ile “Başarısız sayılıyorum” yanıtını verenler arasındaki fark, “Başarılı sayılıyorum” yanıtını verenler lehine; “Başarılı sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehinedir. “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Başarısız sayılıyorum” yanıtını verenler arasındaki fark, “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Başarısız sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehinedir.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “Çok başarılıyım” yanıtını veren 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 154,13; “Başarılı sayılıyorum” yanıtını veren 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 109,30; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,97; “Başarısız sayılıyorum” yanıtını veren 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 93,12; “Çok başarısızım” yanıtını veren 55 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 148,50’dir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,001$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=17,940, p<.05$]. Aralarında, “Çok başarılıyım” ile anlamlı farklılık bulunan “Başarılı Sayılıyorum”, “Bazen başarılı bazen başarısızım”, “Başarısız sayılıyorum” yanıtları incelendiğinde, farkın “Çok başarılıyım” yanıtını verenler lehine olduğu tespit edilmiştir. “Başarılı sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Başarısız sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehinedir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “Çok başarılıyım” yanıtını veren 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 150,88; “Başarılı sayılıyorum” yanıtını veren 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,28; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,10; “Başarısız sayılıyorum” yanıtını veren 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 91,56; “Çok başarısızım” yanıtını veren 55 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 156,43’tür. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=23,507, p<.05$]. Aralarında, “Çok başarılıyım” ile anlamlı farklılık bulunan “Başarılı Sayılıyorum”, “Bazen başarılı bazen başarısızım”, “Başarısız sayılıyorum” yanıtları incelendiğinde, farkın “Çok başarılıyım” yanıtını verenler lehine olduğu tespit edilmiştir. “Başarılı sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehine; “Başarısız sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehinedir.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “Çok başarılıyım” yanıtını veren 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,06; “Başarılı sayılıyorum” yanıtını veren 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,27; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,90; “Başarısız sayılıyorum” yanıtını veren 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 71,52; “Çok başarısızım” yanıtını veren 55 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 151,91’dir. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=25,738, p<.05$]. Değişkenler arasındaki farklılığa bakıldığında, “Çok başarılıyım” ile “Başarısız sayılıyorum” yanıtını verenler arasındaki anlamlı fark, “Çok başarılıyım” yanıtını verenler lehine; “Başarılı sayılıyorum” ile “Başarısız sayılıyorum” yanıtını verenler arasındaki fark, “Başarılı sayılıyorum” yanıtını verenler lehine; “Başarılı sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenler lehine; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Başarısız sayılıyorum” yanıtını verenler arasındaki fark, “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını verenler lehine; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenler lehine; “Başarısız sayılıyorum” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenler lehinedir.

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “Çok başarılıyım” yanıtını veren 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 152,34; “Başarılı

sayılırim” yanıtını veren 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,04; “Bazen başarılı, bazen başarısızım” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,67; “Başarısız sayılırim” yanıtını veren 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 91,38; “Çok başarısızım” yanıtını veren 55 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 135,65’tir. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,039$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)} = 10,088, p < .05$]. Değişkenler arasındaki farklılığa bakıldığında, “Çok başarılıyım” ile “Başarısız sayılırim” yanıtını verenler arasındaki anlamlı fark, “Çok başarılıyım” yanıtını verenlerin lehine; “Başarısız sayılırim” ile “Çok başarısızım” yanıtını verenler arasındaki fark, “Çok başarısızım” yanıtını verenlerin lehinedir.

Tablo 3.37. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının “Verdiğiniz yatırım kararı, genellikle ne kadar süre sonra kar sağlamaya başlar?” Sorusuna Verdikleri Yanıtlara Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut		N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farklılık	1 1 gün	18	155,33	4	16,688	,002	1-4;1-5 2-4;2-5 3-4;3-5
	2 1 hafta	27	141,96				
	3 1 ay	90	133,57				
	4 1 yıl	37	98,07				
	5 1 yıldan fazla	72	105,72				
Kişilerarası İlişkiler	1 1 gün	18	161,56	4	14,134	,007	1-4;1-5 3-4;3-5
	2 1 hafta	27	133,52				
	3 1 ay	90	131,62				
	4 1 yıl	37	100,43				
	5 1 yıldan fazla	72	108,55				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 1 gün	18	155,89	4	12,189	,016	1-4;2-4 3-4;4-5
	2 1 hafta	27	125,33				
	3 1 ay	90	121,93				
	4 1 yıl	37	91,19				
	5 1 yıldan fazla	72	129,89				
Stres Yönetimi	1 1 gün	18	147,86	4	4,478	,345	-
	2 1 hafta	27	136,96				
	3 1 ay	90	121,17				
	4 1 yıl	37	115,23				
	5 1 yıldan fazla	72	116,14				
Genel Ruh Hali	1 1 gün	18	140,28	4	15,612	,004	1-4;2-4 3-4;4-5
	2 1 hafta	27	145,31				
	3 1 ay	90	130,63				
	4 1 yıl	37	85,54				
	5 1 yıldan fazla	72	118,33				
Toplam		244					

Tablo 3.37.'ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, “Verdiğiniz yatırım kararı, genellikle ne kadar süre sonra kar sağlamaya başlar?” sorusuna, “1 gün” yanıtını veren 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 155,33; “1 hafta” yanıtını veren 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 141,96; “1 ay” yanıtını veren 90 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,57; “1 yıl” yanıtını veren 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 98,07; “1 yıldan fazla” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 105,72’dir. Sorulan değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,002$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)} = 16,688, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde, 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 hafta yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 hafta yanıtını verenlerin lehine; 1 hafta yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 hafta yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehinedir.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “1 gün” yanıtını veren 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 161,56; “1 hafta” yanıtını veren 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,52; “1 ay” yanıtını veren 90 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 131,62; “1 yıl” yanıtını veren 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 100,43; “1 yıldan fazla” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 108,55’tir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,007$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)} = 14,134, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde, 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehinedir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “1 gün” yanıtını veren 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 155,89; “1 hafta” yanıtını veren 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,33; “1 ay” yanıtını veren 90 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 121,93; “1 yıl” yanıtını veren 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 91,19; “1 yıldan

fazla” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,89’dur. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,016$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=12,189, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde, 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 hafta yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 hafta yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehine; 1 yıl yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 yıldan fazla yanıtını verenlerin lehinedir.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “1 gün” yanıtını veren 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 147,86; “1 hafta” yanıtını veren 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 136,96; “1 ay” yanıtını veren 90 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 121,17; “1 yıl” yanıtını veren 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,23; “1 yıldan fazla” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,14’tür. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,345$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=4,478, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, soruya “1 gün” yanıtını veren 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 140,28; “1 hafta” yanıtını veren 27 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 145,31; “1 ay” yanıtını veren 90 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,63; “1 yıl” yanıtını veren 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 85,54; “1 yıldan fazla” yanıtını veren 72 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,33’tür. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,004$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=15,612, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılık incelendiğinde, 1 gün yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 gün yanıtını verenlerin lehine; 1 hafta yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 hafta yanıtını verenlerin lehine; 1 ay yanıtını verenlerle 1 yıl yanıtını verenler arasındaki fark, 1 ay yanıtını verenlerin lehine; 1 yıl yanıtını verenlerle 1 yıldan fazla yanıtını verenler arasındaki fark, 1 yıldan fazla yanıtını verenlerin lehinedir.

Tablo 3.38. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Borsa İstanbul'da İşlem Yapma Süresi Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Anova Testi Sonuçları

Boyut	N	X	Ss	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	
Kişisel Farklılık	1 yıl ve altı	63	109,3968	12,45319	Gruplar Arası	3334,418	4	833,604	6,835 ,000	
	1-3 yıl	42	110,2143	7,85085	Gruplar İçi	29147,172	239	121,955		
	4-6 yıl	31	111,1613	10,51696	Toplam	32481,590	243			
	7-9 yıl	25	112,0800	15,47826	Anlamlı Farklılık: (1 yıl ve altı-10 yıl ve üstü);(1-3 yıl-10 yıl ve üstü);(4-6 yıl-10 yıl ve üstü)					
	10 yıl ve üstü	83	117,9880	9,83832						
	Toplam	244	112,9590	11,56154						
Kişilerarası İlişkiler	1 yıl ve altı	63	67,5556	7,41354	Gruplar Arası	790,459	4	197,615	3,427 ,010	
	1-3 yıl	42	69,0000	6,69911	Gruplar İçi	13781,062	239	57,661		
	4-6 yıl	31	69,6452	7,34188	Toplam	14571,520	243			
	7-9 yıl	25	70,6000	9,67815	Anlamlı Farklılık: (1 yıl ve altı-10 yıl ve üstü)					
	10 yıl ve üstü	83	72,0843	7,54532						
	Toplam	244	69,9221	7,74371						
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 yıl ve altı	63	58,0317	5,96487	Gruplar Arası	389,433	4	97,358	2,565 ,039	
	1-3 yıl	42	58,4286	6,04916	Gruplar İçi	9071,501	239	37,956		
	4-6 yıl	31	60,6452	5,51089	Toplam	9460,934	243			
	7-9 yıl	25	58,8800	8,89438	Anlamlı Farklılık: (1 yıl ve altı-10 yıl ve üstü)					
	10 yıl ve üstü	83	60,8675	5,58258						
	Toplam	244	59,4836	6,23970						
Stres Yönetimi	1 yıl ve altı	63	52,7302	8,29148	Gruplar Arası	791,139	4	197,785	3,742 ,006	
	1-3 yıl	42	53,2857	7,04441	Gruplar İçi	12631,878	239	52,853		
	4-6 yıl	31	52,7419	5,58550	Toplam	13423,016	243			
	7-9 yıl	25	54,6800	9,30824	Anlamlı Farklılık: (1 yıl ve altı-10 yıl ve üstü)					
	10 yıl ve üstü	83	56,7952	6,36254						
	Toplam	244	54,4098	7,43228						

Genel Ruh Hali	1 yıl ve altı	63	41,8730	5,35360	Gruplar Arası	560,091	4	140,023	5,088 ,001
	1-3 yıl	42	43,2143	5,40792	Gruplar İçi	6577,429	239	27,521	
	4-6 yıl	31	42,4194	5,12363	Toplam	7137,520	243		
	7-9 yıl	25	43,3200	5,82180	Anlamlı Farklılık: (1 yıl ve altı-10 yıl ve üstü);(4-6 yıl-10 yıl ve üstü)				
	10 yıl ve üstü	83	45,5663	4,93912					
	Toplam	244	43,5779	5,41964					

Tablo 3.38.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan 63

katılımcının ortalaması 109,3968; 1-3 yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 katılımcının ortalaması 110,2143; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 katılımcının ortalaması 111,1613; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25

katılımcının ortalaması 112,0800; 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan 83 katılımcının ortalaması 117,9880'dir. BIST'te işlem yapma süresi değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239)=6.835$, $p<.05$]. BIST'te 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılarla aralarında anlamlı farklılık bulunan 1 yıl ve daha kısa süredir, 1-3 yıl arasında bir süredir ve 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan katılımcılar incelendiğinde, bu farkın BIST'te 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan 63 katılımcının ortalaması 67,5556; 1-3 yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 katılımcının ortalaması 69,0000; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 katılımcının ortalaması 69,6452; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25 katılımcının ortalaması 70,6000; 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan 83 katılımcının ortalaması 72,0843'tür. BIST'te işlem yapma süresi değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,010$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239)=3.427$, $p<.05$]. BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan katılımcılarla, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılar arasındaki farkın yönü, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehinedir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan 63 katılımcının ortalaması 58,0317; 1-3

yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 katılımcının ortalaması 58,4286; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 katılımcının ortalaması 60,6452; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25 katılımcının ortalaması 58,8800; 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan 83 katılımcının ortalaması 60,8675'tir. BIST'te işlem yapma süresi değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,039$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [**F(4,239)=2.565, $p<.05$**]. BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan katılımcılarla, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılar arasındaki farkın yönü, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehinedir.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan 63 katılımcının ortalaması 52,7302; 1-3 yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 katılımcının ortalaması 53,2857; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 katılımcının ortalaması 52,7419; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25 katılımcının ortalaması 54,6800; 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan 83 katılımcının ortalaması 56,7952'dir. BIST'te işlem yapma süresi değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,006$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [**F(4,239)=3.742, $p<.05$**]. BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan katılımcılarla, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılar arasındaki farkın yönü, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehinedir.

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan 63 katılımcının ortalaması 41,8730; 1-3 yıl arasında bir süredir işlem yapan 42 katılımcının ortalaması 43,2143; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan 31 katılımcının ortalaması 42,4194; 7-9 yıl arasında bir süredir işlem yapan 25 katılımcının ortalaması 43,3200; 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan 83 katılımcının ortalaması 45,5663'tür. BIST'te işlem yapma süresi değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,001$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [**F(4,239)=5.088, $p<.05$**]. BIST'te 1 yıl ve daha kısa süredir işlem yapan katılımcılarla, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılar arasındaki farkın yönü, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehine; 4-6 yıl arasında bir süredir işlem yapan katılımcılarla 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcılar arasındaki farkın yönü, 10 yıl ve daha uzun süredir işlem yapan katılımcıların lehinedir.

Tablo 3.39. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Borsayı Takip Etme Sıklığına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut		N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 Sürekli	28	77,91	5	17,702	,003	1-3;1-5 1-6;2-5 5-6
	2 Seansta bir	5	73,90				
	3 Günlük	28	124,11				
	4 Haftalık	14	114,39				
	5 Aylık	37	142,20				
	6 Belirli bir sıklığı yok	132	128,80				
Kişilerarası İlişkiler	1 Sürekli	28	95,89	5	11,629	,040	1-3;1-5 4-5
	2 Seansta bir	5	106,40				
	3 Günlük	28	115,29				
	4 Haftalık	14	90,36				
	5 Aylık	37	144,11				
	6 Belirli bir sıklığı yok	132	127,64				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 Sürekli	28	89,34	5	12,633	,027	1-5;1-6
	2 Seansta bir	5	103,90				
	3 Günlük	28	107,39				
	4 Haftalık	14	103,36				
	5 Aylık	37	127,34				
	6 Belirli bir sıklığı yok	132	134,12				
Stres Yönetimi	1 Sürekli	28	99,09	5	13,333	,020	1-3;1-5 4-5;5-6
	2 Seansta bir	5	97,70				
	3 Günlük	28	108,05				
	4 Haftalık	14	109,18				
	5 Aylık	37	155,09				
	6 Belirli bir sıklığı yok	132	123,75				
Genel Ruh Hali	1 Sürekli	28	96,64	5	9,968	,076	-
	2 Seansta bir	5	94,80				
	3 Günlük	28	108,63				
	4 Haftalık	14	112,11				
	5 Aylık	37	144,14				
	6 Belirli bir sıklığı yok	132	127,02				
	Toplam	244					

Tablo 3.39.'a göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, borsayı sürekli takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 77,91; seansta bir takip eden 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 73,90; günlük olarak takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,11; haftalık takip eden 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,39; aylık takip eden 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 142,20; belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,80'dir. Takip etme sıklığı değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,003$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir

$[X^2_{(sd=5, n=244)}=17,702, p<.05]$. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılıklar incelendiğinde, borsayı sürekli ve günlük olarak takip eden katılımcılar arasındaki farkın günlük takip edenlerin lehine; sürekli ve aylık takip eden katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine; sürekli ve belirli bir takip etme sıklığı olmayan katılımcılar arasındaki farkın belirli takip etme sıklığı olmayanların lehine; seansta bir ve aylık takip eden katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine; aylık ve belirli bir takip etme sıklığı olmayan katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, borsayı sürekli takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 95,89; seansta bir takip eden 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,40; günlük olarak takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,29; haftalık takip eden 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 90,36; aylık takip eden 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,11; belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,64'tür. Takip etme sıklığı değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,040$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir $[X^2_{(sd=5, n=244)}=11,629, p<.05]$. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılıklar incelendiğinde, borsayı sürekli ve aylık takip eden katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine; sürekli ve belirli bir takip etme sıklığı olmayan katılımcılar arasındaki farkın belirli takip etme sıklığı olmayanların lehine; haftalık ve aylık takip eden katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, borsayı sürekli takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 89,34; seansta bir takip eden 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 103,90; günlük olarak takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 107,39; haftalık takip eden 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 103,36; aylık takip eden 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,34; belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 134,12'dir. Takip etme sıklığı değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,027$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir $[X^2_{(sd=5, n=244)}=12,633, p<.05]$. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılıklar incelendiğinde, borsayı sürekli ve aylık takip eden katılımcılar arasındaki farkın aylık takip edenlerin lehine; sürekli ve belirli bir takip etme sıklığı olmayan katılımcılar arasındaki farkın belirli takip etme sıklığı olmayanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, borsayı sürekli takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 99,09; seansta bir takip eden 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 97,70; günlük olarak takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 108,05; haftalık takip eden 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 109,18; aylık takip eden 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 155,09; belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,75'tir. Takip etme sıklığı değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,020$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)} = 13,333, p<.05$]. Borsayı aylık takip eden katılımcılarla aralarında anlamlı farklılık bulunan; sürekli, günlük, haftalık takip eden ve belli bir takip etme sıklığı olmayan katılımcılar ele alındığında, bu farkın, borsayı aylık takip edenler lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, borsayı sürekli takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 96,64; seansta bir takip eden 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 94,80; günlük olarak takip eden 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 108,63; haftalık takip eden 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,11; aylık takip eden 37 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,14; belirli bir sıklıkla takip etmeyen 132 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,02'dir. Borsayı takip etme sıklığı değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,076$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=5, n=244)} = 9,968, p>.05$].

Tablo 3.40. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Menkul Kıymetlerini Portföylerinde Tutma Süresine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	N	Sıra ort	sd	X^2	p	Anlamlı Fark	
Kişisel Farkındalık	1	Bir gün	5	151,60	4	5,324 ,256	-
	2	Bir hafta	18	106,00			
	3	Bir ay	44	138,91			
	4	Bir yıl	28	111,05			
	5	Beklediğim getiriyi elde ettiğim zaman satarım	149	119,15			
Kişilerarası İlişkiler	1	Bir gün	5	118,00	4	7,043 ,134	-
	2	Bir hafta	18	91,75			
	3	Bir ay	44	132,32			
	4	Bir yıl	28	102,00			

	5	Beklediğim getiriye elde ettiğim zaman satarım	149	125,74			
Şartlara ve Çevreye Uyum	1	Bir gün	5	133,70			
	2	Bir hafta	18	104,36			
	3	Bir ay	44	125,43	4	2,177	,703 -
	4	Bir yıl	28	111,13			
	5	Beklediğim getiriye elde ettiğim zaman satarım	149	123,98			
Stres Yönetimi	1	Bir gün	5	102,20			
	2	Bir hafta	18	94,97			
	3	Bir ay	44	127,57	4	5,427	,246 -
	4	Bir yıl	28	106,07			
	5	Beklediğim getiriye elde ettiğim zaman satarım	149	126,53			
Genel Ruh Hali	1	Bir gün	5	180,60			
	2	Bir hafta	18	99,56			
	3	Bir ay	44	137,15	4	13,079	,011 1-2;1-4
	4	Bir yıl	28	90,77			3-4;4-5
	5	Beklediğim getiriye elde ettiğim zaman satarım	149	123,35			
	Toplam		244				

Tablo 3.40.'a göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutan 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 151,60; bir hafta tutan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,00; bir ay tutan 44 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 138,91; bir yıl tutan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,05; beklediği getiriye elde ettiği zaman satan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,15'tir. Menkul kıymeti portföyde tutma süresi değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,256$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=5,324, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutan 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,00; bir hafta tutan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 91,75; bir ay tutan 44 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,32; bir yıl tutan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,00; beklediği getiriye

elde ettiği zaman satan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,74'tür. Menkul kıymeti portföyde tutma süresi değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,134$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=7,043, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutan 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,70; bir hafta tutan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 104,36; bir ay tutan 44 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,43; bir yıl tutan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,13; beklediği getiriyi elde ettiği zaman satan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,98'dir. Menkul kıymeti portföyde tutma süresi değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,703$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=2,177, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutan 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,20; bir hafta tutan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 94,97; bir ay tutan 44 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,57; bir yıl tutan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,07; beklediği getiriyi elde ettiği zaman satan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,53'tür. Menkul kıymeti portföyde tutma süresi değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,246$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=5,427, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutan 5 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 180,60; bir hafta tutan 18 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 99,56; bir ay tutan 44 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 137,15; bir yıl tutan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 90,77; beklediği getiriyi elde ettiği zaman satan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,35'tir. Menkul kıymeti portföyde tutma süresi değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,011$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=13,079, p<.05$]. Değişkenler arasındaki anlamlı farklılığa bakıldığında; satın aldığı menkul kıymeti portföyünde ortalama bir gün tutanlarla bir hafta tutanlar arasında çıkan anlamlı farklılık, bir gün tutanların lehine; bir gün tutanlarla bir yıl tutanlar arasında çıkan anlamlı farklılık, bir gün tutanların lehine; bir ay tutanlarla bir yıl tutanlar arasında çıkan anlamlı farklılık, bir ay

tutanların lehine; bir yıl tutanlarla beklediği getiriye elde ettiği zaman satanlar arasında çıkan anlamlı farklılık, beklediği getiriye elde ettiği zaman satanların lehinedir.

Tablo 3.41. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Borsada En Çok Yatırım Yaptıkları Finansal Araca Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark		
Kişisel Farkındalık	1	Hisse Senedi	149	115,57	3	5,326	,149	-
	2	Borçlanma Araçları	20	132,48				
	3	Vadeli Piyasa Araçları	17	114,44				
	4	Değerli Taş ve Madenler	58	139,23				
Kişilerarası İlişkiler	1	Hisse Senedi	149	116,29	3	5,780	-	
	2	Borçlanma Araçları	20	134,65				
	3	Vadeli Piyasa Araçları	17	106,53				
	4	Değerli Taş ve Madenler	58	138,95				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1	Hisse Senedi	149	117,40	3	2,741	-	
	2	Borçlanma Araçları	20	134,38				
	3	Vadeli Piyasa Araçları	17	141,65				
	4	Değerli Taş ve Madenler	58	125,91				
Stres Yönetimi	1	Hisse Senedi	149	114,10	3	12,781	1-4;3-4	
	2	Borçlanma Araçları	20	127,88				
	3	Vadeli Piyasa Araçları	17	97,88				
	4	Değerli Taş ve Madenler	58	149,45				
Genel Ruh Hali	1	Hisse Senedi	149	118,05	3	3,224	-	
	2	Borçlanma Araçları	20	142,65				
	3	Vadeli Piyasa Araçları	17	112,41				
	4	Değerli Taş ve Madenler	58	129,93				
Toplam			244					

Tablo 3.41.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, borsada en çok hisse senedine yatırım yapan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,57; borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 132,48; vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,44; değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 katılımcıya ait puanların

sıra ortalaması 139,23'tür. En çok yatırım yapılan finansal araç değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,149$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=5,326, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, borsada en çok hisse senedine yatırım yapan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,29; borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 134,65; vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 106,53; değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 138,95'tir. En çok yatırım yapılan finansal araç değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,123$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=5,780, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, borsada en çok hisse senedine yatırım yapan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 117,40; borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 134,38; vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 141,65; değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 125,91'dir. En çok yatırım yapılan finansal araç değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,433$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=2,741, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, borsada en çok hisse senedine yatırım yapan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,10; borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,88; vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 97,88; değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 149,45'tir. En çok yatırım yapılan finansal araç değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,005$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=12,781, p>.05$]. Borsada en çok hisse senedi ile en çok değerli taş ve madenlere yatırım yapanlar arasında bulunan anlamlı farkın, değerli taş ve madenlere yatırım yapanların lehine; en çok vadeli piyasa araçları ile en çok değerli taş ve madenlere yatırım yapanlar arasında bulunan anlamlı farkın ise yine değerli taş ve madenlere yatırım yapanların lehine olduğu tespiti yapılmıştır.

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, borsada en çok hisse senedine yatırım yapan 149 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,05; borçlanma araçlarına yatırım yapan 20 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması

142,65; vadeli piyasa araçlarına yatırım yapan 17 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,41; değerli taş ve madenlere yatırım yapan 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,93'tür. En çok yatırım yapılan finansal araç değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,358$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)} = 3,224, p > .05$].

Tablo 3.42. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yatırım Yaparken Alabileceği Risk Düzeyine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut		N	Sıra ort	sd	X^2	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1 %0-%25	124	114,31	3	10,278	,016	1-4;3-4
	2 %26-%50	82	133,57				
	3 %51-%75	25	104,28				
	4 %76-%100	13	165,88				
Kişilerarası İlişkiler	1 %0-%25	124	120,14	3	7,114	,068	-
	2 %26-%50	82	128,05				
	3 %51-%75	25	97,48				
	4 %76-%100	13	158,12				
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 %0-%25	124	121,90	3	1,639	,650	-
	2 %26-%50	82	124,15				
	3 %51-%75	25	110,58				
	4 %76-%100	13	140,73				
Stres Yönetimi	1 %0-%25	124	119,35	3	1,532	,675	-
	2 %26-%50	82	123,87				
	3 %51-%75	25	122,28				
	4 %76-%100	13	144,38				
Genel Ruh Hali	1 %0-%25	124	116,99	3	7,855	,049	2-3;3-4
	2 %26-%50	82	133,27				
	3 %51-%75	25	98,86				
	4 %76-%100	13	152,54				
Toplam		244					

Tablo 3.42.'ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım yaparken alabileceği risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan 124 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 114,31;

(%26-%50) aralığında olan 82 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,57; (%51-%75) aralığında olan 25 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 104,28; (%76-%100) aralığında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 165,88'dir. Yatırım kararı alırken alınabilecek risk düzeyi değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,016$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=10,278, p<.05$]. Bu farklılık, yatırım yaparken (%0-%25) aralığında risk alanlar ile (%76-%100) aralığında risk alanlar ve yatırım yaparken (%51-%75) aralığında risk alanlar ile (%76-%100) aralığında risk alanlar arasında oluşmuş ve bu anlamlı farklılıkların yatırım yaparken (%76-%100) aralığında risk alanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım yaparken alabileceği risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan 124 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,14; (%26-%50) aralığında olan 82 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 128,05; (%51-%75) aralığında olan 25 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 97,48; (%76-%100) aralığında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 158,12'dir. Yatırım kararı alırken alınabilecek risk düzeyi değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,068$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=7,144, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım yaparken alabileceği risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan 124 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 121,90; (%26-%50) aralığında olan 82 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,15; (%51-%75) aralığında olan 25 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 110,58; (%76-%100) aralığında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 140,73'tür. Yatırım kararı alırken alınabilecek risk düzeyi değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,650$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=1,639, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım yaparken alabileceği risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan 124 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,35; (%26-%50) aralığında olan 82 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,87; (%51-%75) aralığında olan 25 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,28; (%76-%100) aralığında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 144,38'dir. Yatırım kararı alırken alınabilecek risk düzeyi değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,675$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=1,532, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım yaparken alabileceği risk düzeyi (%0-%25) aralığında olan 124 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,99; (%26-%50) aralığında olan 82 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,27;

(%51-%75) aralığında olan 25 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 98,86; (%76-

%100) aralığında olan 13 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 152,54'tür. Yatırım kararı alırken alınabilecek risk düzeyi değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,049$ olup $p<,050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=3, n=244)}=7,855, p<,05$]. Bu farklılıklardan ilki, yatırım yaparken (%26-%50) aralığında risk alanlar ile (%51-%75) aralığında risk alanlar arasında oluşmuş ve bunun, yatırım yaparken (%51-%75) aralığında risk alanların lehine olduğu görülmüş; bir diğer farklılık ise yatırım yaparken (%51-%75) aralığında risk alanlar ile (%76-%100) aralığında risk alanlar arasında oluşmuş ve bunun da, yatırım yaparken (%76-%100) aralığında risk alanların lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.43. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yatırım Kararlarını Verirken Faydalandıkları Kaynaklara Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut	N	Sıra ort	sd	X^2	p	Anlamlı Fark	
Kişisel Farkındalık	1 Uzman Görüşü	71	130,33	8	9,860	,275	-
	2 Aracı Kurumlar	10	141,45				
	3 TV/Gazete/Dergi	36	109,92				
	4 Kendi Bilgim	38	134,97				
	5 Diğer Yatırımcı Yorumları	12	81,21				
	6 Borsa Yayınları	14	127,36				
	7 Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	105,31				
	8 Makroekonomik Beklentiler	9	133,11				
	9 Firmanın Finansal Yapısı	28	122,95				
Kişilerarası İlişkiler	1 Uzman Görüşü	71	129,72	8	10,404	,238	-
	2 Aracı Kurumlar	10	120,00				
	3 TV/Gazete/Dergi	36	123,93				
	4 Kendi Bilgim	38	138,42				
	5 Diğer Yatırımcı Yorumları	12	73,04				
	6 Borsa Yayınları	14	120,54				
	7 Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	104,96				

	8 Makroekonomik Beklentiler	9	112,94			
	9 Firmanın Finansal Yapısı	28	123,18			
Şartlara ve Çevreye Uyum	1 Uzman Görüşü	71	129,25			
	2 Aracı Kurumlar	10	145,85			
	3 TV/Gazete/Dergi	36	120,46			
	4 Kendi Bilgim	38	118,63			
	5 Diğer Yatırımcı Yorumları	12	87,92	8	8,226	,412
	6 Borsa Yayınları	14	117,14			
	7 Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	103,29			
	8 Makroekonomik Beklentiler	9	141,78			
	9 Firmanın Finansal Yapısı	28	134,05			
Stres Yönetimi	1 Uzman Görüşü	71	119,06			
	2 Aracı Kurumlar	10	107,15			
	3 TV/Gazete/Dergi	36	115,86			
	4 Kendi Bilgim	38	137,75			
	5 Diğer Yatırımcı Yorumları	12	113,50	8	4,147	,844
	6 Borsa Yayınları	14	116,29			
	7 Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	118,02			
	8 Makroekonomik Beklentiler	9	122,06			
	9 Firmanın Finansal Yapısı	28	135,80			
Genel Ruh Hali	1 Uzman Görüşü	71	131,98			
	2 Aracı Kurumlar	10	104,10			
	3 TV/Gazete/Dergi	36	112,74			
	4 Kendi Bilgim	38	137,97			
	5 Diğer Yatırımcı Yorumları	12	97,83	8	7,154	,520
	6 Borsa Yayınları	14	129,93			
	7 Menkul Kıymetin Geçmiş Performansı	26	115,90			
	8 Makroekonomik Beklentiler	9	118,94			
	9 Firmanın Finansal Yapısı	28	110,71			
	Toplam	244				

Tablo 3.43.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı verirken en çok uzman görüşünden faydalanan 71 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,33; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 141,45; en çok TV/Gazete/Dergi den faydalanan 36 katılımcıya ait puanların

sıra ortalaması 109,92; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 134,97; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 81,21; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,36; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 105,31; en çok makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 133,11; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,95'tir. Yatırım kararları verilirken faydalanılan kaynak değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,275$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=8, n=244)} = 9,860, p > .05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı verirken en çok uzman görüşünden faydalanan 71 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,72; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,00; en çok TV/Gazete/Dergi den faydalanan 36 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,93; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 138,42; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 73,04; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,54; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 104,96; en çok diğer makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,94; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,18'dir. Yatırım kararları verilirken faydalanılan kaynaklar değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,238$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=8, n=244)} = 10,404, p > .05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı verirken en çok uzman görüşünden faydalanan 71 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,25; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 145,85; en çok TV/Gazete/Dergi den faydalanan 36 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,46; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,63; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 87,92; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 117,14; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 103,29; en çok diğer makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 katılımcıya

ait puanların sıra ortalaması 141,78; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 134,05'tir. Yatırım kararları verilirken faydalanılan kaynaklar değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,412$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=8, n=244)}=8,226, p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı verirken en çok uzman görüşünden faydalanan 71 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 119,06; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 107,15; en çok TV/Gazete/Dergi den faydalanan 36 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,86; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 137,75; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,50; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 116,29; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,02; en çok diğer makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 122,06; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 135,80'dir. Yatırım kararları verilirken faydalanılan kaynaklar değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,844$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=8, n=244)}=4,147, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı verirken en çok uzman görüşünden faydalanan 71 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 131,98; en çok aracı kurumlardan faydalanan 10 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 104,10; en çok TV/Gazete/Dergi den faydalanan 36 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,74; en çok kendi bilgisinden faydalanan 38 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 137,97; en çok diğer yatırımcıların yorumlarından faydalanan 12 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 97,83; en çok borsa yayınlarından faydalanan 14 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,93; en çok menkul kıymetin geçmiş performansından faydalanan 26 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,90; en çok diğer makroekonomik beklentilerden faydalanan 9 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,94; en çok firmanın finansal yapısından faydalanan 28 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 110,71'dir. Yatırım kararları verilirken faydalanılan kaynaklar değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,520$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=8, n=244)}=7,154, p>.05$].

Tablo 3.44. Katılımcuların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yatırım Kararlarında Mikro Düzeyde En Etkili Faktör Değişkenine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Anova Testi Sonuçları

Boyut	N	\bar{X}	Ss	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P	
Kişisel Farklılıklar	Şirket Performansı	56	111,0000	12,66348	Gruplar Arası	2929,100	5	585,820	4,718	,000
	Şirket Haberleri	40	110,3500	9,33576	Gruplar İçi	29552,490	238	124,170		
	Sektörün Durumu	42	115,7381	8,80150	Toplam	32481,590	243			
	Yatırımcıların Kararları	27	107,5556	11,03956	Anlamlı Farklılık: (Şirket Performansı-Firmanın Finansal Yapısı);(Şirket Haberleri-Firmanın Finansal Yapısı);(Sektörün Durumu-Yatırımcıların Kararları);(Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)					
	Firmanın Finansal Yapısı	36	119,0000	11,17139						
	Yatırım Tecrübeniz	43	113,5581	12,55522						
	Toplam	244	112,9590	11,56154						
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
Kişilerarası İlişkiler	Şirket Performansı	56	69,4643	8,51088	Gruplar Arası	742,927	5	148,585	2,557	,028
	Şirket Haberleri	40	68,2250	7,55997	Gruplar İçi	13828,594	238	58,103		
	Sektörün Durumu	42	71,0476	6,87148	Toplam	14571,520	243			
	Yatırımcıların Kararları	27	66,5926	6,13476	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)					
	Yatırım Tecrübeniz	43	71,0930	8,83395						
	Firmanın Finansal Yapısı	36	72,3056	6,37773						
	Toplam	244	69,9221	7,74371						
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
	Anlamlı Farklılık: (Yatırımcıların Kararları-Firmanın Finansal Yapısı)									
Şartlara ve Çevreye Uygun	Şirket Performansı	56	58,0536	7,44292	Gruplar Arası	276,582	5	55,316	1,433	,213
	Şirket Haberleri	40	59,3500	5,53103	Gruplar İçi	9184,353	238	38,590		
	Sektörün Durumu	42	60,0238	5,19140	Toplam	9460,934	243			
	Yatırımcıların Kararları	27	59,0000	6,37302	Anlamlı Farklılık: -					
	Yatırım Tecrübeniz	43	59,5814	5,98503						
	Firmanın Finansal Yapısı	36	61,4722	6,04500						
	Toplam	244	59,4836	6,23970						
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									
Stres Yönetimi	Şirket Performansı	56	53,3393	7,19413	Gruplar Arası	646,894	5	129,379	2,410	,037
	Şirket Haberleri	40	53,1250	8,83521	Gruplar İçi	12776,123	238	53,681		
	Sektörün Durumu	42	53,4048	7,45085	Toplam	13423,016	243			
	Yatırımcıların Kararları	27	53,2222	8,06862	Anlamlı Farklılık: -					
	Yatırım Tecrübeniz	43	56,7442	6,49576						
	Firmanın Finansal Yapısı	36	56,7778	5,71770						
	Toplam	244	54,4098	7,43228						
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									
Genel Ruh Hali	Şirket Performansı	56	42,4821	5,09542	Gruplar Arası	201,520	5	40,304	1,383	,231
	Şirket Haberleri	40	43,1250	5,82738	Gruplar İçi	6936,001	238	29,143		
	Sektörün Durumu	42	44,5000	4,62364	Toplam	7137,520	243			
	Yatırımcıların Kararları	27	42,5926	5,20547	Anlamlı Farklılık: -					
	Yatırım Tecrübeniz	43	44,6977	5,23511						
	Firmanın Finansal Yapısı	36	44,1111	6,43995						
	Toplam	244	43,5779	5,41964						
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									
	Anlamlı Farklılık: -									

Tablo 3.44.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeydeki faktörlerden en çok şirket performansından etkilenen 56 katılımcının ortalaması 111,0000; en çok şirket haberlerinden etkilenen 40 katılımcının ortalaması 110,3500; en çok sektörün durumundan etkilenen 42 katılımcının ortalaması 115,7381; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenen 27 katılımcının ortalaması 107,5556; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenen 43 katılımcının ortalaması 113,5581 ve en çok firmanın finansal yapısından etkilenen 36 katılımcının ortalaması 119,0000'dır. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen mikro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,000$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(5,238)=4,718$, $p<.05$]. Aralarında anlamlı farklılık bulunan mikro düzeydeki faktörlerden, şirket performansı ve firmanın finansal yapısı değişkenleri incelendiğinde, bu farklılığın yönünün firmanın finansal yapısından etkilenenlerin lehine; aralarında anlamlı farklılık bulunan mikro düzeydeki faktörlerden, şirket haberleri ve firmanın finansal yapısı değişkenleri incelendiğinde, bu farklılığın yönünün yine firmanın finansal yapısından etkilenenlerin lehine; aralarında anlamlı farklılık bulunan mikro düzeydeki faktörlerden, sektörün durumu ve yatırımcıların kararları değişkenleri incelendiğinde, bu farklılığın yönünün sektörün durumundan etkilenenlerin lehine; aralarında anlamlı farklılık bulunan mikro düzeydeki faktörlerden, yatırımcıların kararları ve firmanın finansal yapısı değişkenleri incelendiğinde, bu farklılığın yönünün firmanın finansal yapısından etkilenenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeydeki faktörlerden en çok şirket performansından etkilenen 56 katılımcının ortalaması 69,4643; en çok şirket haberlerinden etkilenen 40 katılımcının ortalaması 68,2250; en çok sektörün durumundan etkilenen 42 katılımcının ortalaması 71,0476; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenen 27 katılımcının ortalaması 66,5926; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenen 43 katılımcının ortalaması 71,0930 ve en çok firmanın finansal yapısından etkilenen 36 katılımcının ortalaması 72,3056'dır. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen mikro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,028$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(5,238)=2,557$, $p<.05$]. Aralarında anlamlı farklılık bulunan mikro düzeydeki faktörlerden, yatırımcıların kararları ve firmanın finansal yapısı değişkenleri incelendiğinde, bu farklılığın yönünün firmanın finansal yapısından etkilenenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeydeki faktörlerden en çok şirket performansından etkilenen 56 katılımcının ortalaması 58,0536; en çok şirket haberlerinden etkilenen 40 katılımcının ortalaması 59,3500; en çok sektörün durumundan etkilenen 42 katılımcının ortalaması 60,0238; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenen 27 katılımcının ortalaması 59,0000; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenen 43 katılımcının ortalaması 59,5814 ve en çok firmanın finansal yapısından etkilenen 36 katılımcının ortalaması 61,4722'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen mikro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,213$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(5,238)=1,433$, $p>.05$].

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeydeki faktörlerden en çok şirket performansından etkilenen 56 katılımcının ortalaması 53,3393; en çok şirket haberlerinden etkilenen 40 katılımcının ortalaması 53,1250; en çok sektörün durumundan etkilenen 42 katılımcının ortalaması 53,4048; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenen 27 katılımcının ortalaması 53,2222; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenen 43 katılımcının ortalaması 56,7442 ve en çok firmanın finansal yapısından etkilenen 36 katılımcının ortalaması 56,7778'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen mikro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,037$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(5,238)=2,410$, $p<.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeydeki faktörlerden en çok şirket performansından etkilenen 56 katılımcının ortalaması 42,4821; en çok şirket haberlerinden etkilenen 40 katılımcının ortalaması 43,1250; en çok sektörün durumundan etkilenen 42 katılımcının ortalaması 44,5000; en çok yatırımcıların kararlarından etkilenen 27 katılımcının ortalaması 42,5926; en çok kendi yatırım tecrübesinden etkilenen 43 katılımcının ortalaması 44,6977 ve en çok firmanın finansal yapısından etkilenen 36 katılımcının ortalaması 44,1111'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen mikro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,231$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(5,238)=1,383$, $p>.05$].

Tablo 3.45. Katılımcuların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yatırım Kararlarında Makro Düzeyde En Etkili Faktör Değişkenine Göre Anlamlılığın Analiz Etmek İçin Yapılan Anova Testi Sonuçları

Boyut	N	X	Ss	Varyansın Kaynağı	Karceler Toplamı	Sd	Karceler Ortalaması	F	P		
Kişisel Farklılık	BIST 100 Endeksi	55	109,1818	10,93430	Gruplar Arası	1437,034	4	359,258	2,766	,028	
	Enflasyon Oranı	26	114,9615	11,68753	Gruplar İçi	31044,557	239	129,894			
	Döviz Kurları	32	114,6250	11,03587	Toplam	32481,590	243				
	Faiz Oranı	41	111,2195	11,06913							
	Ekonomik Büyüme	90	114,8889	11,84966	Anlamlı Farklılık: (BIST 100 Endeksi-Ekonomik Büyüme)						
	Toplam	244	112,9590	11,56154							
Kişilerarası İlişkiler	BIST 100 Endeksi	55	68,8182	7,73662	Gruplar Arası	176,192	4	44,048	,731	,571	
	Enflasyon Oranı	26	69,4615	7,49523	Gruplar İçi	14395,329	239	60,232			
	Döviz Kurları	32	70,5313	7,51765	Toplam	14571,520	243				
	Faiz Oranı	41	69,2439	7,74526							
	Ekonomik Büyüme	90	70,8222	7,93736	Anlamlı Farklılık: -						
	Toplam	244	69,9221	7,74371							
Şartlara ve Çevreye Uyum	BIST 100 Endeksi	55	57,5455	6,69665	Gruplar Arası	422,682	4	105,670	2,794	,027	
	Enflasyon Oranı	26	60,8846	5,39130	Gruplar İçi	9038,253	239	37,817			
	Döviz Kurları	32	59,5938	6,32384	Toplam	9460,934	243				
	Faiz Oranı	41	58,5122	6,30524							
	Ekonomik Büyüme	90	60,6667	5,86362	Anlamlı Farklılık: (BIST 100 Endeksi-Ekonomik Büyüme)						
	Toplam	244	59,4836	6,23970							
Stres Yönetimi	BIST 100 Endeksi	55	53,0909	7,06130	Gruplar Arası	292,185	4	73,046	1,330	,260	
	Enflasyon Oranı	26	54,4615	7,12309	Gruplar İçi	13130,832	239	54,941			
	Döviz Kurları	32	52,8125	9,36857	Toplam	13423,016	243				
	Faiz Oranı	41	55,2439	7,20687							
	Ekonomik Büyüme	90	55,3889	7,00833	Anlamlı Farklılık: -						
	Toplam	244	54,4098	7,43228							

Genel Ruh Hali	BIST 100 Endeksi	55	43,0909	4,90756	Gruplar Arası	84,309	4	21,077	,714	,583
	Enflasyon Oranı	26	43,5385	5,31587	Gruplar İçi	7053,212	239	29,511		
	Döviz Kurları	32	43,3750	5,54018	Toplam	7137,520		243		
	Faiz Oranı	41	42,8293	5,66967						
	Ekonomik Büyüme	90	44,3000	5,61789					Anlamlı Farklılık: -	
	Toplam	244	43,5779	5,41964						

Tablo 3.45.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde makro düzeydeki faktörlerden en çok BIST 100 endeksinden etkilenen 55 katılımcının ortalaması 109,1818; en çok enflasyon oranından etkilenen 26 katılımcının ortalaması 114,9615; en çok döviz kurlarından etkilenen 32 katılımcının ortalaması 114,6250; en çok faiz oranından etkilenen 41 katılımcının ortalaması 111,2195 ve en çok ekonomik büyümeden etkilenen 90 katılımcının ortalaması 114,8889'dur. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen makro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,028$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(4,239) = 2,766$, $p < .05$]. Bu değişkenlerden hangileri arasında anlamlı farklılık olduğu incelendiğinde ise, BIST 100 endeksi ve ekonomik büyüme arasında anlamlı farklılık bulunmuş, bu farklılığın yatırım kararı alma sürecinde ekonomik büyümenin etki ettiği katılımcılar lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde makro düzeydeki faktörlerden en çok BIST 100 endeksinden etkilenen 55 katılımcının ortalaması 68,8182; en çok enflasyon oranından etkilenen 26 katılımcının ortalaması 69,4615; en çok döviz kurlarından etkilenen 32 katılımcının ortalaması 70,5313; en çok faiz oranından etkilenen 41 katılımcının ortalaması 69,2439 ve en çok ekonomik büyümeden etkilenen 90 katılımcının ortalaması 70,8222'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen makro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,571$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(4,239) = ,731$, $p > .05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde makro düzeydeki faktörlerden en çok BIST 100 endeksinden etkilenen 55 katılımcının ortalaması 57,5455; en çok enflasyon oranından etkilenen 26 katılımcının ortalaması 60,8846; en çok döviz kurlarından

etkilenen 32 katılımcının ortalaması 59,5938; en çok faiz oranından etkilenen 41 katılımcının ortalaması 58,5122 ve en çok ekonomik büyümeden etkilenen 90 katılımcının ortalaması 60,6667'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen makro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,027$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [**F(4,239)=2,794, $p<.05$**]. Bu değişkenlerden hangileri arasında anlamlı farklılık olduğu incelendiğinde ise, BIST 100 endeksi ve ekonomik büyüme arasında anlamlı farklılık bulunmuş, bu farklılığın yatırım kararı alma sürecinde ekonomik büyümenin etki ettiği katılımcılar lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde makro düzeydeki faktörlerden en çok BIST 100 endeksinden etkilenen 55 katılımcının ortalaması 53,0909; en çok enflasyon oranından etkilenen 26 katılımcının ortalaması 54,4615; en çok döviz kurlarından etkilenen 32 katılımcının ortalaması 52,8125; en çok faiz oranından etkilenen 41 katılımcının ortalaması 55,2439 ve en çok ekonomik büyümeden etkilenen 90 katılımcının ortalaması 55,3889'dur. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen makro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,260$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [**F(4,239)=1,330, $p>.05$**].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı alma sürecinde makro düzeydeki faktörlerden en çok BIST 100 endeksinden etkilenen 55 katılımcının ortalaması 43,0909; en çok enflasyon oranından etkilenen 26 katılımcının ortalaması 43,5385; en çok döviz kurlarından etkilenen 32 katılımcının ortalaması 43,3770; en çok faiz oranından etkilenen 41 katılımcının ortalaması 42,8293 ve en çok ekonomik büyümeden etkilenen 90 katılımcının ortalaması 43,3000'dir. Yatırım kararı alma sürecinde etkilenilen makro düzeydeki en etkili faktör değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,583$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [**F(4,239)=,714, $p>.05$**].

Tablo 3.46. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Pozisyon Alırken Ayı-Boğa Piyasası Dönemlerinden Etkilenme Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evet	165	112,60	11,87	242	,700	,484
	Hayır	79	113,70	10,91			
Kişilerarası İlişkiler	Evet	165	69,13	8,00	242	2,302	,022
	Hayır	79	71,55	6,93			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	165	59,09	6,68	242	1,402	,162
	Hayır	79	60,29	5,12			
Stres Yönetimi	Evet	165	54,01	7,57	242	1,191	,235
	Hayır	79	55,22	7,09			
Genel Ruh Hali	Evet	165	43,13	5,72	242	1,861	,064
	Hayır	79	44,50	4,60			
	Toplam	244					

Tablo 3.46.'ya göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, "Ayı (piyasada düşüş beklentisi) ve Boğa (piyasada yükselme beklentisi) Piyasası dönemleri pozisyon almanızı etkiler mi?" sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtı veren 165 katılımcının puan ortalaması 112,60 iken, hayır yanıtı veren 79 katılımcının ortalaması 113,70'tir. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,484$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.700$, $p=.484$, $p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtı veren 165 katılımcının puan ortalaması 69,13 iken, hayır yanıtı veren 79 katılımcının ortalaması 71,55'tir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,022$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242)=2.302$, $p=.022$, $p<.05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde; farkın hayır yanıtı verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtı veren 165 katılımcının puan ortalaması 59,09 iken, hayır yanıtı veren 79 katılımcının ortalaması 60,29'dur. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,162$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=1.402$, $p=.162$, $p>.05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 165 katılımcının puan ortalaması 54,01 iken, hayır yanıtını veren 79 katılımcının ortalaması 55,22'dir. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,235$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=1.191$, $p=.235$, $p>.05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 165 katılımcının puan ortalaması 43,13 iken, hayır yanıtını veren 79 katılımcının ortalaması 44,50'dir. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,064$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=1.861$, $p=.064$, $p>.05$].

Tablo 3.47. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Fiyatlar Yükselmeye Başladığında Alım Yapma Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evet	112	113,26	11,66	242	,384	,702
	Hayır	132	112,69	11,51			
Kişilerarası İlişkiler	Evet	112	70,25	7,42	242	,608	,543
	Hayır	132	69,64	8,02			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	112	59,52	7,17	242	,099	,921
	Hayır	132	59,44	5,34			
Stres Yönetimi	Evet	112	54,72	6,93	242	,606	,545
	Hayır	132	54,14	7,84			
Genel Ruh Hali	Evet	112	43,65	5,37	242	,196	,845
	Hayır	132	43,51	5,47			
	Toplam	244					

Tablo 3.47.,ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, “Fiyatlar yükselmeye başladığımda alım yapar mısınız?” sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtını veren 112 katılımcının puan ortalaması 113,26 iken, hayır yanıtını veren 132 katılımcının ortalaması 112,69'dur. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,702$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.384$, $p=.702$, $p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtını veren 112 katılımcının puan ortalaması 70,25 iken, hayır yanıtını veren 132 katılımcının ortalaması 69,64'tür. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı

farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,543$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .608$, $p = .543$, $p > .05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtını veren 112 katılımcının puan ortalaması 59,52 iken, hayır yanıtını veren 132 katılımcının ortalaması 59,44'tür. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,921$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .099$, $p = .921$, $p > .05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 112 katılımcının puan ortalaması 54,72 iken, hayır yanıtını veren 132 katılımcının ortalaması 54,14'tür.

Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,545$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .606$, $p = .545$, $p > .05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 112 katılımcının puan ortalaması 43,65 iken, hayır yanıtını veren 132 katılımcının ortalaması 43,51'dir. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,845$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .196$, $p = .845$, $p > .05$].

Tablo 3.48. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Fiyatlar Yükselmekte İken Tavan Yapmasını Bekleme Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p																																																				
Kişisel Farkındalık	Evet	101	111,36	10,55	242	1,817	,070																																																				
	Hayır	143	114,08	12,13				Kişilerarası İlişkiler	Evet	101	68,66	7,73	242	2,150	,033	Hayır	143	70,81	7,65	Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	101	58,38	6,17	242	2,330	,021	Hayır	143	60,25	6,18	Stres Yönetimi	Evet	101	53,86	7,36	242	,969	,334	Hayır	143	54,79	7,47	Genel Ruh Hali	Evet	101	42,38	5,15	242	2,931	,004	Hayır	143	44,41	5,46		Toplam	244	
Kişilerarası İlişkiler	Evet	101	68,66	7,73	242	2,150	,033																																																				
	Hayır	143	70,81	7,65				Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	101	58,38	6,17	242	2,330	,021	Hayır	143	60,25	6,18	Stres Yönetimi	Evet	101	53,86	7,36	242	,969	,334	Hayır	143	54,79	7,47	Genel Ruh Hali	Evet	101	42,38	5,15	242	2,931	,004	Hayır	143	44,41	5,46		Toplam	244													
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	101	58,38	6,17	242	2,330	,021																																																				
	Hayır	143	60,25	6,18				Stres Yönetimi	Evet	101	53,86	7,36	242	,969	,334	Hayır	143	54,79	7,47	Genel Ruh Hali	Evet	101	42,38	5,15	242	2,931	,004	Hayır	143	44,41	5,46		Toplam	244																									
Stres Yönetimi	Evet	101	53,86	7,36	242	,969	,334																																																				
	Hayır	143	54,79	7,47				Genel Ruh Hali	Evet	101	42,38	5,15	242	2,931	,004	Hayır	143	44,41	5,46		Toplam	244																																					
Genel Ruh Hali	Evet	101	42,38	5,15	242	2,931	,004																																																				
	Hayır	143	44,41	5,46					Toplam	244																																																	
	Toplam	244																																																									

Tablo 3.48.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, “Fiyatlar yükselmekte iken tavan yapmasını bekler misiniz?” sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtını veren 101 katılımcının puan ortalaması 111,36 iken, hayır yanıtını veren 143 katılımcının ortalaması 114,08’dir. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,070$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = 1.817, p = .070, p > .05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtını veren 101 katılımcının puan ortalaması 68,66 iken, hayır yanıtını veren 143 katılımcının ortalaması 70,81’dir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,033$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.150, p = .033, p < .05$]. Bu farkın, hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtını veren 101 katılımcının puan ortalaması 58,38 iken, hayır yanıtını veren 143 katılımcının ortalaması 60,25’tir. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,021$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.330, p = .021, p < .05$]. Bu farkın, hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 101 katılımcının puan ortalaması 53,86 iken, hayır yanıtını veren 143 katılımcının ortalaması 54,79’dur. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,334$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .969, p = .334, p > .05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 101 katılımcının puan ortalaması 42,38 iken, hayır yanıtını veren 143 katılımcının ortalaması 44,41’dir. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,004$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.931, p = .004, p < .05$]. Bu farkın, hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.49. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Fiyatlar Düşmeye Başladığında Satış Yapma Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evet	145	114,29	11,75	242	2,204	,028
	Hayır	99	111,00	11,04			
Kişilerarası İlişkiler	Evet	145	70,75	7,74	242	2,056	,041
	Hayır	99	68,69	7,60			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	145	60,33	6,02	242	2,598	,010
	Hayır	99	58,24	6,37			
Stres Yönetimi	Evet	145	54,53	7,09	242	,308	,759
	Hayır	99	54,23	7,93			
Genel Ruh Hali	Evet	145	44,30	5,38	242	2,560	,011
	Hayır	99	42,51	5,32			
	Toplam	244					

Tablo 3.49.'a göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, "Fiyatlar düşmeye başladığında satış yapar mısınız?" sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtını veren 145 katılımcının puan ortalaması 114,29 iken, hayır yanıtını veren 99 katılımcının ortalaması 111,00'dür. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,028$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.204$, $p = .028$, $p < .05$]. Bu farkın, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtını veren 145 katılımcının puan ortalaması 70,75 iken, hayır yanıtını veren 99 katılımcının ortalaması 68,69'dür. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,041$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.056$, $p = .041$, $p < .05$]. Bu farkın, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtını veren 145 katılımcının puan ortalaması 60,33 iken, hayır yanıtını veren 99 katılımcının ortalaması 58,24'tür. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,010$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.598$, $p = .010$, $p < .05$]. Bu farkın, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 145 katılımcının puan ortalaması 54,53 iken, hayır yanıtını veren 99 katılımcının ortalaması 54,23'tür. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,759$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242)=.308, p=.759, p>.05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 145 katılımcının puan ortalaması 44,30 iken, hayır yanıtını veren 99 katılımcının ortalaması 42,51'tir. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,011$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242)=2.560, p=.011, p<.05$]. Bu farkın, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.50. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Fiyatlar Düşmekte İken Menkul Kıymeti En Düşük Seviyeye Kadar Portföylerinde Tutma Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evet	71	109,45	12,30	242	3,090	,002
	Hayır	173	114,39	10,95			
Kişilerarası İlişkiler	Evet	71	68,08	7,70	242	2,398	,017
	Hayır	173	70,67	7,65			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	71	58,74	6,91	242	1,183	,238
	Hayır	173	59,78	5,93			
Stres Yönetimi	Evet	71	53,77	9,03	242	,855	,394
	Hayır	173	54,67	6,67			
Genel Ruh Hali	Evet	71	42,46	5,40	242	2,069	,040
	Hayır	173	44,03	5,37			
	Toplam	244					

Tablo 3.50.'ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, "Fiyatlar düşmekte iken menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföyünüzde tutar mısınız?" sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtını veren 71 katılımcının puan ortalaması 109,45 iken, hayır yanıtını veren 173 katılımcının ortalaması 114,39'dur. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,002$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242)=3.090, p=.002, p<.05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, farkın hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtını veren 71 katılımcının puan ortalaması 68,08 iken, hayır yanıtını veren 173 katılımcının ortalaması 70,67'dir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,017$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.398$, $p = .017$, $p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, farkın hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtını veren 71 katılımcının puan ortalaması 58,74 iken, hayır yanıtını veren 173 katılımcının ortalaması 59,78'dir. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,238$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = 1.183$, $p = .238$, $p > .05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 71 katılımcının puan ortalaması 53,77 iken, hayır yanıtını veren 173 katılımcının ortalaması 54,67'dir. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,394$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .855$, $p = .394$, $p > .05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 71 katılımcının puan ortalaması 42,46 iken, hayır yanıtını veren 173 katılımcının ortalaması 44,03'tür. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,040$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.069$, $p = .040$, $p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, farkın hayır yanıtını verenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.51. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Stop Loss Kullanma Durumlarına Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Bağımsız T Testi Sonuçları

Boyut		N	Ortalama	SS	sd	t	p
Kişisel Farkındalık	Evet	130	114,74	10,96	242	2,609	,010
	Hayır	114	110,92	11,92			
Kişilerarası İlişkiler	Evet	130	70,85	7,69	242	2,020	,045
	Hayır	114	68,85	7,69			
Şartlara ve Çevreye Uyum	Evet	130	59,93	6,03	242	1,217	,225
	Hayır	114	58,96	6,45			
Stres Yönetimi	Evet	130	54,65	6,52	242	,547	,585
	Hayır	114	54,13	8,36			
Genel Ruh Hali	Evet	130	44,35	5,47	242	2,412	,017
	Hayır	114	42,69	5,23			
	Toplam	244					

Tablo 3.51.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutundan aldığı puanlar, "Hisse senedinin değer kaybında, Stop Loss (fiyatlar belirli bir seviyeye düştüğünde hisseyi satmak) kullanır mısınız?" sorusuna göre incelendiğinde; evet yanıtını veren 130 katılımcının puan ortalaması 114,74 iken, hayır yanıtını veren 114 katılımcının ortalaması 110,92'dir. Bu değişken açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,010$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.609$, $p = .010$, $p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Kişilerarası ilişkiler boyutuna göre, evet yanıtını veren 130 katılımcının puan ortalaması 70,85 iken, hayır yanıtını veren 114 katılımcının ortalaması 68,85'tir. Sorulan değişken açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,045$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.020$, $p = .045$, $p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Şartlara ve çevreye uyum boyutuna göre, evet yanıtını veren 130 katılımcının puan ortalaması 59,93 iken, hayır yanıtını veren 114 katılımcının ortalaması 58,96'dir. Sorulan değişken açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,225$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = 1.217$, $p = .225$, $p > .05$].

Stres yönetimi boyutuna göre, evet yanıtını veren 130 katılımcının puan ortalaması 54,65 iken, hayır yanıtını veren 114 katılımcının ortalaması

54,13'tür. Sorulan değişken açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,585$ olup $p > .050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$t(242) = .547, p = .585, p > .05$].

Genel ruh hali boyutuna göre, evet yanıtını veren 130 katılımcının puan ortalaması 44,35 iken, hayır yanıtını veren 114 katılımcının ortalaması 42,69'dur. Sorulan değişken açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p = ,017$ olup $p < .050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$t(242) = 2.412, p = .017, p < .05$]. Bu farkın yönü incelendiğinde, evet yanıtını verenlerin lehine olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.52. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Menkul Kıymet Alım Kararlarına En Fazla Etki Eden Şirket Beklentisine Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Anova Testi Sonuçları

Boyut	N	\bar{X}	Ss	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Kişisel Farklılık	Kar Dağıtımını Yapma	101	113,8911	11,13544	Gruplar Arası	610,789	3	203,596	
	Hisse Senedi Bölünmesi	54	114,3148	9,98456	Gruplar İçİ	31870,801	240	132,795	1,533 ,207
	Halka Arz	56	111,9286	13,42299	Toplam	32481,590	243		
	Birleşme	33	109,6364	11,56184					
	Toplam	244	112,9590	11,56154				Anlamlı Farklılık: -	
Kişilerarası İlişkiler	Kar Dağıtımını Yapma	101	69,9307	7,49968	Gruplar Arası	238,376	3	79,459	
	Hisse Senedi Bölünmesi	54	70,9074	7,09576	Gruplar İçİ	14333,145	240	59,721	1,330 ,265
	Halka Arz	56	70,3214	8,93636	Toplam	14571,520	243		
	Birleşme	33	67,6061	7,17609					
	Toplam	244	69,9221	7,74371				Anlamlı Farklılık: -	
Şartlara ve Çevreye Uyum	Kar Dağıtımını Yapma	101	59,6337	5,65636	Gruplar Arası	357,262	3	119,087	
	Hisse Senedi Bölünmesi	54	61,1667	5,75523	Gruplar İçİ	9103,673	240	37,932	3,139 ,026
	Halka Arz	56	59,0000	6,87552	Toplam	9460,934	243		
	Birleşme	33	57,0909	6,95685					
	Toplam	244	59,4836	6,23970				Anlamlı Farklılık:	
Stres Yönetimi	Kar Dağıtımını Yapma	101	54,1980	7,52199	Gruplar Arası	96,148	3	32,049	
	Hisse Senedi Bölünmesi	54	54,8704	6,14616	Gruplar İçİ	13326,868	240	55,529	,577 ,631
	Halka Arz	56	53,6429	8,15181	Toplam	13423,016	243		
	Birleşme	33	55,6061	7,92914					
	Toplam	244	54,4098	7,43228				Anlamlı Farklılık: -	
Genel Ruh Hali	Kar Dağıtımını Yapma	101	43,6634	5,16581	Gruplar Arası	58,415	3	19,472	
	Hisse Senedi Bölünmesi	54	43,0556	5,12271	Gruplar İçİ	7079,106	240	29,496	,660 ,577
	Halka Arz	56	44,3036	5,40680	Toplam	7137,520	243		
	Birleşme	33	42,9394	6,64238					
	Toplam	244	43,5779	5,41964				Anlamlı Farklılık: -	

Tablo 3.52.'ye göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, menkul kıymet alım kararı verirken şirket beklentilerinden, en çok kar dağıtımını önemseyen 101 katılımcının ortalaması 113,8911; hisse senedi bölünmesini önemseyen 54 katılımcının ortalaması 114,3148; halka arzı önemseyen 56 katılımcının ortalaması 111,9286; birleşmeyi önemseyen 33 katılımcının ortalaması ise 109,6364'tür. Menkul kıymet yatırım kararı almada dikkate alınan şirket beklentisi değişkeni açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,207$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(3,240)=1,533, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, menkul kıymet alım kararı verirken şirket beklentilerinden, en çok kar dağıtımını önemseyen 101 katılımcının ortalaması 69,9307; hisse senedi bölünmesini önemseyen 54 katılımcının ortalaması 70,9074; halka arzı önemseyen 56 katılımcının ortalaması 70,3214; birleşmeyi önemseyen 33 katılımcının ortalaması ise 67,6061'dir. Menkul kıymet yatırım kararı almada dikkate alınan şirket beklentisi değişkeni açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,265$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(3,240)=1,330, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, menkul kıymet alım kararı verirken şirket beklentilerinden, en çok kar dağıtımını önemseyen 101 katılımcının ortalaması 59,6337; hisse senedi bölünmesini önemseyen 54 katılımcının ortalaması 61,1667; halka arzı önemseyen 56 katılımcının ortalaması 59,0000; birleşmeyi önemseyen 33 katılımcının ortalaması ise 57,0909'dur. Menkul kıymet yatırım kararı almada dikkate alınan şirket beklentisi değişkeni açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,026$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$F(3,240)=3,139, p<.05$]. Hisse senedi bölünmesini daha fazla önemseyenler ile birleşmeyi daha fazla önemseyenler arasında bulunan anlamlı farklılığın, hisse senedi bölünmesini daha fazla önemseyenler lehine olduğu sonucuna varılmıştır.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, menkul kıymet alım kararı verirken şirket beklentilerinden, en çok kar dağıtımını önemseyen 101 katılımcının ortalaması 54,1980; hisse senedi bölünmesini önemseyen 54 katılımcının ortalaması 54,8704; halka arzı önemseyen 56 katılımcının ortalaması 53,6429; birleşmeyi önemseyen 33 katılımcının ortalaması ise 55,6061'dir. Menkul kıymet yatırım kararı almada dikkate alınan şirket beklentisi değişkeni açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,631$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(3,240)=,577, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirilmeye alındığında, menkul kıymet alım kararı verirken şirket beklentilerinden, en çok kar dağıtımını önemseyen 101 katılımcının ortalaması 43,6634; hisse senedi bölünmesini önemseyen 54 katılımcının ortalaması 43,0556; halka arzı önemseyen 56 katılımcının ortalaması 44,3036; birleşmeyi önemseyen 33 katılımcının ortalaması ise 42,9394'tür. Menkul kıymet yatırım kararı almada dikkate alınan şirket beklentisi değişkeni açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,577$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$F(3,240)=,660$, $p>.05$].

Tablo 3.53. Katılımcıların Duygusal Zekâ Düzeylerinin Boyutlarının Yatırım Kararı Verecekleri Şirketi Belirlerken En Fazla Etkilendikleri Faktöre Göre Anlamlılığını Analiz Etmek İçin Yapılan Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyut		N	Sıra ort	sd	X ²	p	Anlamlı Fark
Kişisel Farkındalık	1	Bulunduğu Sektör	66	123,03	4	2,762	,598
	2	Finansal Yapısı	75	120,67			
	3	Kar Dağıtım Oranı	58	120,38			
	4	Ortaklık Yapısı	16	149,56			
	5	Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	115,33			
Kişilerarası İlişkiler	1	Bulunduğu Sektör	66	126,51	4	4,700	,319
	2	Finansal Yapısı	75	124,53			
	3	Kar Dağıtım Oranı	58	130,22			
	4	Ortaklık Yapısı	16	112,09			
	5	Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	98,43			
Sartlara ve Çevreye Uyum	1	Bulunduğu Sektör	66	127,18	4	10,083	,039
	2	Finansal Yapısı	75	111,95			
	3	Kar Dağıtım Oranı	58	129,60			
	4	Ortaklık Yapısı	16	162,78			
	5	Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	102,69			
Stres Yönetimi	1	Bulunduğu Sektör	66	128,95	4	1,505	,826
	2	Finansal Yapısı	75	124,03			
	3	Kar Dağıtım Oranı	58	120,81			
	4	Ortaklık Yapısı	16	113,72			
	5	Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	112,07			
Genel Ruh Hali	1	Bulunduğu Sektör	66	115,79	4	1,480	,830
	2	Finansal Yapısı	75	129,44			
	3	Kar Dağıtım Oranı	58	121,79			
	4	Ortaklık Yapısı	16	127,00			
	5	Hisselerine Yapılan Yabancı Yatırımlar	29	118,76			

Tablo 3.53.'e göre, yatırımcıların, duygusal zekâ ölçeğinin kişisel farkındalık boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken, en çok bulunduğu sektörden etkilenen 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 123,03; finansal yapısından etkilenen 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,67; kar dağıtım oranından etkilenen 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,38; ortaklık yapısından etkilenen 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 149,56 ve hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenen 29 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,33'tür. Değişkenler açısından, kişisel farkındalık boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,598$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=2,762, p>.05$].

Kişilerarası ilişkiler boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken, en çok bulunduğu sektörden etkilenen 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 126,51; finansal yapısından etkilenen 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,53; kar dağıtım oranından etkilenen 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 130,22; ortaklık yapısından etkilenen 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,09 ve hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenen 29 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 98,43'tür. Değişkenler açısından, kişilerarası ilişkiler boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,319$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=4,700, p>.05$].

Şartlara ve çevreye uyum boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken, en çok bulunduğu sektörden etkilenen 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,18; finansal yapısından etkilenen 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 111,95; kar dağıtım oranından etkilenen 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,60; ortaklık yapısından etkilenen 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 162,78 ve hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenen 29 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 102,69'dur. Değişkenler açısından, şartlara ve çevreye uyum boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,039$ olup $p<.050$ olduğundan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=10,083, p<.05$]. Değişkenler arasındaki farklılık incelendiğinde, finansal yapı ve ortaklık yapısı değişkenleri arasında anlamlı farklılık bulunmuş ve bu farkın ortaklık yapısını önemseyenlerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca ortaklık yapısı ve hisselerine yapılan yabancı yatırım değişkenleri arasında bulunan anlamlı farklılığın ise, yine ortaklık yapısını önemseyenlerin lehine olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Stres yönetimi boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken, en çok bulunduğu sektörden etkilenen 66 katılımcıya ait

puanların sıra ortalaması 128,95; finansal yapısından etkilenen 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 124,03; kar dağıtım oranından etkilenen 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 120,81; ortaklık yapısından etkilenen 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 113,72 ve hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenen 29 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 112,07'dir. Değişkenler açısından, stres yönetimi boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,826$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=1,505, p>.05$].

Genel ruh hali boyutu değerlendirmeye alındığında, yatırım kararı vereceği şirketi belirlerken, en çok bulunduğu sektörden etkilenen 66 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 115,79; finansal yapısından etkilenen 75 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 129,44; kar dağıtım oranından etkilenen 58 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 121,79; ortaklık yapısından etkilenen 16 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 127,00 ve hisselerine yapılan yabancı yatırımlardan etkilenen 29 katılımcıya ait puanların sıra ortalaması 118,76'dır. Değişkenler açısından, genel ruh hali boyutunda anlamlı farklılığın olup olmadığı incelendiğinde ise; $p=,830$ olup $p>.050$ olduğundan anlamlı farklılığın olmadığı tespit edilmiştir [$X^2_{(sd=4, n=244)}=1,480, p>.05$].

Tablo 3.54. Bar-On Anketinin Güvenilirlik Katsayıları

Boyutlar	Kişisel Farkındalık	Kişilerarası İlişkiler	Şartlara ve Çevreye Uyum	Stres Yönetimi	Genel Ruh Hali	Duygusal Zekâ Toplam
Cronbach's Alpha	0,826	0,753	0,743	0,802	0,764	0,829

Tablo 3.54.'e göre, Bar-On ölçeğinin boyutları tek tek ve ölçek genel olarak güvenilirlik analizi ile test edildiğinde; Kişisel Farkındalık boyutunun alfa katsayısı 0,826; Kişilerarası İlişkiler boyutunun alfa katsayısı 0,753; Şartlara ve Çevreye Uyum boyutunun alfa katsayısı 0,743; Stres Yönetimi boyutunun alfa katsayısı 0,802; Genel Ruh Hali boyutunun alfa katsayısı 0,764 ve tüm ölçeğin genel alfa katsayısı 0,829 olup, tüm boyutlar kabul edilebilir düzeydedir.

Alfa güvenilirlik katsayıları, ölçeğin iç tutarlılığının geçerli olup olmadığının, geçerliyse ne kadar güvenilir olduğunun göstergesidir. Alfa katsayısının değerlendirilmesinde Özdamar'ın, alfa katsayısı “(.00-.40) aralığında ise ölçek güvenilir değildir”, “(.40-.60) aralığında ise ölçek düşük güvenilirliktedir”, “(.60-.80) aralığında ise ölçek oldukça güvenilirirdir”, “(.80-1) aralığında ise ölçek yüksek derecede güvenilirirdir” kriterleri esas alınmıştır.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma, Borsa İstanbul (BİST)'da yatırım yapan bireysel yatırımcıların, yatırım kararları üzerinde, sahip oldukları duygusal zekânın etkisi olup olmadığını belirlemek amacıyla Erzurum, Kars, Ağrı, Bayburt, Erzincan ve Van illerinde ikamet etmekte olan ve Borsa İstanbul'da yatırım yapan bireysel yatırımcılar üzerinde yapılmıştır.

Araştırma örneklemeden elde edilen veriler analiz edildiğinde, elde edilen bulgular şöyle olmuştur:

Araştırmaya katılan 244 yatırımcının, %72.1'i erkek, %27.9'u ise kadın olmakla birlikte bunların %61.9'u evli, %38.1'i bekarıdır. Ayrıca, %41.4'lük bir oranla yatırımcıların lisans mezunu olduğu, bunların %47.1'inin memur olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla örneklemedeki yatırımcıların büyük çoğunluğunun erkeklerden oluştuğunu, evli ve lisans mezunu olduklarını söylemek mümkündür.

Bununla birlikte, araştırmaya katılan yatırımcıların önemli bir kısmının %25.4'lük bir oranla 2001-3000 TL gelir grubunda oldukları ve %43.4'lük bir oranla aylık ortalama 500 TL ve altında tasarruf edebildikleri görülmüştür. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, ülkemizdeki kültürel yapı ve sahip olduğumuz toplumsal dinamiklerle paralel olarak yatırımcılık konusunda erkeklerin, kadınlara, evlilerin ise bekarlara oranla daha aktif olduklarını ifade etmek mümkündür. Örneklemedeki yatırımcıların çoğunluğunun memur olması, onların diğer meslek gruplarında olanlara nispeten yatırım için yeterli zamana sahip olabilmelerinden, düzenli gelir elde etmelerinden veya gelirlerini yetersiz görmelerinden kaynaklı olabilir. Örneklemede lisans mezunlarının ağırlıkta olması ise yatırım kararı verme konusunda fakülte mezunlarının daha aktif oldukları sonucunu doğurabilir. Örneklemedeki yatırımcıların önemli bir kısmının orta gelirli gruptan olmaları ve az düzeyde tasarrufta bulunuyor olmaları durumu ise, yatırımcıların çoğunluğunun memurlardan oluşuyor olmasının bir sonucu olarak düşünülebilir.

Diğer bir taraftan, araştırmaya katılan yatırımcıların çoğunluğu (%30.7) yatırım kararı vermeden önce 1 hafta süreyle düşünmektedir. Bu sürenin ne çok kısa ne de çok uzun olması, bunun yatırım kararı vermek için ideal bir süre olduğu fikrini verebilir.

Benzer şekilde örneklemdaki yatırımcıların çoğunluğunun (%30.7) kendini yatırım kararlarında başarılı bulması, bir önceki bulguyu destekler niteliktedir.

Örneklemdaki bireylerin yaptıkları yatırımların genellikle (%36.9) 1 aylık bir süre sonrasında kar sağlamaya başlıyor olması yatırımın geri dönüş süresinin çok uzun olmaması açısından avantajlı ve makul görülmektedir. Borsa İstanbul'da 10 yıl ve üzerinde bir süredir işlem yapan bireylerin, örneklemin çoğunluğunu (%34) oluşturması, deneyimli bir yatırımcı kitlesine ulaşılabildiğinin göstergesidir. Buna ilaveten, katılımcıların çoğunluğunun (%54.1), borsayı düzenli olarak takip etmiyor olması, örneklemin çoğunluğunun yatırım kararlarında kendilerini başarılı buluyor olması ve en deneyimli bireylerin ağırlıkta olmaları birlikte göz önüne alındığında, bu durum karşımıza düşündürücü bir bulgu olarak çıkmaktadır.

Araştırma verileri analiz edildiğinde, araştırmaya katılan yatırımcıların satın aldıkları menkul kıymetleri, ağırlıklı olarak (%61) bekledikleri getiriye elde ettikleri zaman sattıkları, dolayısıyla katılımcıların bu menkulleri portföylerinde tutma sürelerinin belirsiz olduğu tespit edilmiştir. Ülkemizdeki ekonomik dengelere ilişkin hassasiyetin yüksek olması, böyle bir bulgunun açıklaması olarak gösterilebilir.

Borsada en çok yatırım yapılan finansal aracın hisse senedi olduğu (%61,1) bulgusu, bu araştırmanın örnekleminde yer alan yatırımcıların çoğunun, diğer yatırım alternatiflerine oranla hisse senedini muhtemelen en az riskli yatırım aracı olarak görmelerinden kaynaklanabilir. Nitekim, bu katılımcıların önemli bir kısmı (%50,8) yatırım yaparken göze alabilecekleri risk düzeyleri, en düşük risk düzeyi olan %0-%25 olarak tespit edilmiştir. Bu tür bir güdülenmenin sonucu olarak da katılımcıların çoğunun fiyatlar yükselmekte iken, tavan yapmasını bekleyecek kadar risk almak istedikleri (%58.6), fiyatlar düşmeye başladığında ise satış yapma eğiliminde oldukları (%59.4) söylenebilir. Bu durum katılımcıların önemli bir çoğunluğunun (%70.9) fiyatlar düşmekte iken, menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföylerinde tutmak istememeleri ile de açıklanabilir. Bu kaygıyı gidermek için ise katılımcıların çoğu (%53.3), hisse senedinde değer kaybı söz konusu olduğunda kaybı en aza indirgeyebilmek için Stop Loss kullanmayı tercih etmektedirler.

Katılımcıların yatırım kararlarını verirken, çoğunlukla (%29.1) uzman görüşüne başvuruyor olmaları, bilgi temelli bir yatırım eğiliminin varlığını

göstermektedir. Bu bulguyla tutarlı olacak şekilde katılımcıların çoğu ayı ve boğa piyasası dönemlerinde pozisyon alırken etki altında kalmaktadırlar. Yani örneklemdaki bireyler, piyasada düşüş beklentisi ve yükselme beklentisi söz konusu olduğunda farklı yatırım kararları verebilmektedirler. Katılımcıların fiyatlara karşı bu duyarlılığını destekleyen bir diğer bulgu da, bu bireylerin çoğunun (%54.1) fiyatlar yükselmeye başladığında alım yapma konusunda çekimser kaldıklarıdır.

Öte yandan, örneklemdaki bireylerin çoğu için hisse senedi veya borçlanma araçlarına yatırım kararı alma sürecinde mikro düzeyde en etkili faktör olarak şirket performansı etkeni karşımıza çıkmaktadır. Bunun nedeni, şirketin geçmişte yatırımcılara kazandırma veya kaybettirme durumunun yatırım kararındaki isteklilik ile doğrudan bağlantılı olması olabilir. Katılımcıların çoğunun (%36,9) yatırım kararları üzerinde makro düzeyde en etkili faktör ise ekonomik büyüme olmuştur. Bu durumun nedeni, BİST 100 endeksi, enflasyon oranı, döviz kurları ve faiz oranı gibi faktörlerde değişmeye yol açan asıl etkenin, ekonomik büyüme olduğunu, diğer bir ifadeyle ekonomik büyümenin yatırım kararları almada ana etken olduğunu düşünmeleri olabilir.

Elde edilen bulgulara göre, örneklemdaki yatırımcıların menkul kıymet alım kararında, en fazla etkili olan unsur, şirketin kâr dağıtımını yapması yönündeki beklentidir. Bu durumun temel sebebinin, yatırımcıların yatırım yapmaktaki en önemli amacının optimum sürede kâr elde etmek olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, örneklemdaki yatırımcıların yatırım kararı verirken hangi şirketin hisse senetlerini satın alacakları konusunda farklı kriterleri esas aldıkları görülmektedir. Bu yatırımcılar en çok şirketin finansal yapısını (%30.7) önemserken, en az ortaklık yapısını (%6.6) önemserler.

Araştırmanın temel amacı olan, bireysel yatırımcıların duygusal zekâ düzeylerinin aldıkları yatırım kararları üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi amacıyla farklılık analizleri yapılmıştır. Bu analizlerden elde edilen verilere göre; bu farklılıklar cinsiyet değişkeni açısından ele alındığında, kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve genel ruh hali boyutlarında anlamlı farklılıklar tespit edilmiş ve bu farklılıkların erkeklerin lehine olduğu sonucuna varılmıştır. Yaş açısından incelendiğinde yine kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve genel ruh hali boyutlarında farklılık tespit edilmiş ve bu boyutlarda daha yaşlı katılımcıların daha iyi oldukları tespit edilmiştir. Medeni durum değişkenine göre duygusal zekâ düzeyinde herhangi bir anlamlı farklılık tespit edilmemiştir.

Eğitim durumuna göre duygusal zekâ boyutlarından şartlara ve çevreye uyum boyutu dışındakilerde farklılıklar oluşmuş ve bu farklılıkların eğitim düzeyi yüksek olanların lehine olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani eğitim düzeyi yükseldikçe duygusal zekâ düzeyi de artmıştır. Bununla birlikte meslek

ve aylık gelir ile duygusal zekâ düzeyi arasında herhangi bir anlamlı farklılık görülmemiştir.

Yatırımcıların finansal araçlara yatırım kararı vermeden önceki düşünme süresi ile duygusal zekânın kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve genel ruh hali boyutları arasında anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Bu tespite göre, yatırımcıların duygusal zekâ düzeyleri, onların yatırım kararı vermeden önceki düşünme sürelerini etkilemektedir. Benzer şekilde katılımcıların kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali boyutları ile yatırımcıların verdikleri yatırım kararlarının başarıları arasında da anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Dolayısıyla katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, verdikleri yatırım kararları üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Analizlerden elde edilen verilere göre, bireysel yatırımcıların stres yönetimi boyutu hariç duygusal zekânın diğer tüm boyutları ile verdikleri yatırım kararının kâr sağlama süresi arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu durum, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, verdikleri yatırım kararlarının kâr sağlama süresi üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca örneklemedeki yatırımcıların, duygusal zekânın tüm boyutları ile Borsa İstanbul'da işlem yapma süreleri arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu bulgu, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, Borsa İstanbul'da işlem yapma süreleri üzerinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Katılımcıların genel ruh hali hariç duygusal zekânın diğer tüm boyutları ile borsayı takip etme sıklığı arasında anlamlı farklılıklar olduğu görülmüştür. Buna göre, örneklemedeki yatırımcıların duygusal zekâ düzeyleri, borsayı takip etme sıklıkları üzerinde etkilidir.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların sadece genel ruh hali boyutu ile menkul kıymetlerini portföylerinde ortalama tutma süreleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Dolayısıyla, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, menkul kıymetleri portföylerinde tutma süreleri üzerinde çok fazla etkisinin olmadığını göstermektedir. Benzer şekilde katılımcıların sadece stres yönetimi boyutu ile en çok yatırım yapılan finansal araç arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu bulgudan hareketle, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, en çok yatırım yapılan finansal araç üzerinde önemli derecede etkili olmadığını söylemek mümkündür.

Örneklemedeki bireysel yatırımcıların kişisel farkındalık ve genel ruh hali boyutları ile yatırım yaparken alabilecekleri risk düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu durum, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, yatırım yaparken alabilecekleri risk düzeyleri üzerinde etkili olduğunu ortaya

koymaktadır. Bununla birlikte, katılımcıların duygusal zekâ boyutları ile yatırım kararlarını verirken faydalandıkları kaynaklar arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Bu bulgu, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, yatırım kararı verirken yararlandıkları kaynaklar üzerinde bir etkisi olmadığı sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Araştırma örneklemindeki yatırımcıların kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve stres yönetimi boyutları ile yatırım kararlarında mikro düzeyde en etkili faktör arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu bulgudan hareketle, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, yatırım kararlarında mikro düzeyde en etkili faktör üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Öte yandan örneklemindeki yatırımcıların kişisel farkındalık ve şartlara ve çevreye uyum boyutları ile yatırım kararlarında makro düzeyde en etkili faktör arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Dolayısıyla, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, yatırım kararlarında makro düzeyde en etkili faktör üzerinde etkili olduğunu ifade etmek mümkündür.

Örneklemindeki yatırımcıların sadece kişilerarası ilişkiler boyutu ile ayı-boğa piyasası dönemlerinden etkilenip etkilenmemeleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu durum, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, ayı-boğa piyasası dönemlerinden etkilenmeleri üzerinde çok fazla belirleyici olmadığını ortaya koymaktadır. Öte yandan katılımcıların duygusal zekânın hiçbir boyutu ile fiyatlar yükselmeye başladığında alım yapma arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu bulgudan hareketle, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, fiyatlar yükselmeye başladığında alım yapmaları üzerinde etkili olmadığı söylenebilir.

Araştırma örneklemindeki yatırımcıların kişilerarası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve genel ruh hali boyutları ile fiyatlar yükselmekteyken tavan yapmasını beklemeleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu veri, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, fiyatlar yükselmekteyken tavan yapmasını bekleme kararları üzerinde oldukça etkili olduğunu göstermektedir. Katılımcıların stres yönetimi hariç diğer tüm boyutları ile fiyatlar düşmeye başladığında satış yapma kararları arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu durum, katılımcıların duygusal zekâ düzeyleri, fiyatlar düşmeye başladığında satış yapma kararları üzerinde büyük ölçüde etkili olduğunu göstermektedir.

Örneklemindeki yatırımcıların kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve genel ruh hali boyutları ile fiyatlar düşmekteyken menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföyde tutma durumu arasında anlamlı farklılıklar belirlenmiştir. Bu durum, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, fiyatlar düşerken menkul kıymeti en düşük seviyeye kadar portföyde tutma durumları üzerinde etkili olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Diğer bir taraftan örneklemindeki

yatırımcıların kişisel farkındalık, kişilerarası ilişkiler ve genel ruh hali boyutları ile stop loss kullanma durumları arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Bu bulgu, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, stop loss kullanma durumu üzerinde etkili olduğu sonucunu doğurmaktadır.

Araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların şartlara ve çevreye uyum boyutu ile hem menkul kıymet alım kararlarına etki eden şirket beklentisi hem de yatırım kararı verilecek şirketin belirlenmesinde en fazla etkilenilen faktör arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu bulgulara göre, katılımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, hem menkul kıymet alım kararlarına etki eden şirket beklentisi hem de yatırım kararı verilecek şirketin belirlenmesinde en fazla etkilenilen faktör üzerinde çok fazla etkili olmadığını söylemek mümkündür.

Araştırmadan elde edilen bütün bulgular bir bütün olarak ele alındığında, araştırmaya katılan yatırımcıların duygusal zekâ düzeylerinin, aldıkları yatırım kararları üzerinde önemli ölçüde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu araştırmadan elde edilen sonuçların, bireysel yatırımcıların verecekleri yatırım kararlarındaki başarı oranını artırabilme konusunda önemli ipuçları sağlayabilmesi umulmaktadır. Gelecekte yapılacak araştırmalarda, yatırımcıların farklı düşünsel yetenekleri ile yatırım kararlarının performansı arasındaki ilişki ve etkileşimlerin araştırılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Akgüç, Ö. (1991). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Aksulu, İ. (1993). *Tüketicinin Sosyo-Ekonomik ve Demografik Özellikleri ve Marka Seçimi Davranışları Üzerindeki Etkileri*. İzmir: İlkem Ofset.
- Aktaş, H. (2004). *İnsanda Duygusal Yaşantı*. Ankara: Palme Yayınları.
- Alder, H. (1998). *Yöneticiler İçin NLP*. (Çev. : Tevfik Ertan). İstanbul: MNS Yayıncılık.
- Amling, F. (1989). *Investments an Introduction to Analysis Management*. (Sixth Edition). New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Anbar, A., Eker, M. (2009). “Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve Sosyoekonomik Faktörler”. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 129-150.
- Arıcıoğlu, M. A. (2002). “Yönetimsel Başarının Değerlemesinde Duygusal Zekânın Kullanımı: Öğrenci Yurdu Yöneticileri Bağlamında Bir Araştırma”. *Akdeniz İİBF Dergisi*, (4), 26-42.
- Ariely, D. (2010). *Akıldışı Ama Öngörülebilir: Kararlarımıza Biçimlendiren Gizli Kurvetler*. (Çev: Asiye Hekimoğlu Gür ve Filiz Şar), İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Arlı, D., Altunay, E., Yalçınkaya, M. (2011). “Öğretmen Adaylarında Duygusal Zekâ, Problem Çözme ve Akademik Başarı İlişkisi”. *Akademik Bakış Dergisi*, 25, 1-23.
- Arslan, R., Mazan, İ., Aydın, E. (2013). “Yönetimde Değişen Duygu Zekâ İlişkisi ve Yöneticilerin Duygusal Zekâ Düzeylerine İlişkin Bir Araştırma”. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(3), 99-116.
- Aşan, Ö., Özyer, K. (2003). “Duygusal Zekâya Etki Eden Demografik Faktörlerin Saptanmasına Yönelik Ampirik Bir Çalışma”. *H. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 151-167.
- Atabek, E. (2000). *Bizim Duygusal Zekâmız*. İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.

- Aydın, Ö. (2008). *Portföy Yatırımlarında Yerel Sapma ve Türkiye’de Yerleşik Yatırımcıların Bu Kapsamda İncelenmesi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Aypay, A. (2008). “Gerçekçi Olmayan İyimserlik Kuramı”. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 19-34.
- Babaoğlan, E. (2010). “Okul Yöneticilerinde Duygusal Zekâ”. *Abi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(1), 119-136.
- Bacanlı, H. (2001). *Gelişim ve Öğrenme*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Baltaş, Z. (2006). *İnsanın Dünyasını Aydınlatan ve İşine Yansıyan Işık: Duygusal Zekâ*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Barak, O. (2008). *Davranışsal Finans Teori ve Uygulama*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bar-On, Reuven (2001). “Emotional Intelligence and Self-Actualization”, *Emotional Intelligence in Everyday Life: A Scientific Inquiry*, (ed. Joseph Ciarrochi, Joseph P. Forgas, John D. Mayer), Psychology Press, .
- Başal, Handan Asude (2001). “Zihinsel Gelişme”, *Gelişim ve Öğrenme*, (ed. Ersin Altıntaş, Şermin Külahoğlu, Handan Asude Başal, v. d.). Bursa: Ders Kitabı.
- Bayar, Y. (2011). “Yatırımcı Davranışlarının Davranışsal Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, (6)2, 133-160.
- Baymur, F. (1978). *Genel Psikoloji*. İstanbul: İnkılâp ve Arka Basımevi.
- Bekçi, İ. (2001). *Optimum Portföy Oluşturulmasında Bulanık Doğrusal Programlama Modeli ve İMKB’de Bir Uygulama*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Bolak, M. (1991). *Sermaye Piyasası Menkul Kıymetler ve Portföy Analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Bridge, B. (2003). *Siz Olsaydınız Ne Yapardınız? Duyguların Eğitimi*. İstanbul: Beyaz Yayınları.
- Brigham E. F. (2006). *Finansal Yönetimin Temelleri*. (Çev. : Özdemir Akmut, Halil Sarıaslan). Ankara: Ankara Üniversitesi Rektörlüğü Yayınları.
- Brockert, S., Braun, G., (2000). *Duygusal Zekâ Testleri*, (Çev. Nurettin Süleymangil), İstanbul: MNS Yayıncılık.
- Budak, S. (2000). *Psikoloji Sözlüğü*. İstanbul: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Cengiz, E., Acuner, T., Baki, B. (2006). “Liderlerin Sahip Oldukları Duygusal Zekânın Örgütsel Yaratıcılık Üzerine Etkileri: Bir Model Önerisi”. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 421-434.
- Cevzici, A. (1999). *Felsefe Sözlüğü*. İstanbul: Paradigma.
- Ceylan, A., Korkmaz, T. (2012). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Cobb, C., Mayer, J. D. (2000). “Emotional Intelligence: What The Research Says”, *Educational Leadership*, 58, 14-18.

- Cooper, R. K., Sawaf, A. (2003). *Liderlikte Duygusal Zekâ*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Cooper, R. K., Sawaf, A. (2003). *Liderlikte Duygusal Zekâ: Yönetim ve Organizasyonlarda Duygusal Zekâ*. (Çev. : Zelal Bedriye Ayman ve Banu Sancar). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Cooper, R. K., Sawaf, A. (2000), *Liderlikte Duygusal Zekâ*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Coyle B. (2000). *Introduction to Currency Risk*, Financial World Publishing, United Kingdom.
- Çakar, U., Arbak, Y. (2004). "Modern Yaklaşımlar Işığında Değişen Duygu Zekâ İlişkisi ve Duygusal Zekâ". *Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi*, 6(3), 23-48.
- Çetin, M. K. (2006). *Hisse Senedi Yatırım Kararlarında Genetik Algoritmaların Kullanımı*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Antalya: Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Davis, M. (2004). *Duygusal Zekânızı Ölçün*. (Çev. : Solina Silahlı). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Davis, S. F. (1997). *Psychology*. New Jersey: Prentice Hall.
- Deckman, Thomas R., Morse, D. (1986). *Efficient Capital Markets and Accounting: A Critical Analysis*. Prentice-Hall, Second Edition.
- Demir, Y., Akçakanat, T., Songur, A. (2011). "Yatırımcıların Psikolojik Eğilimleri ve Yatırımcı Davranışları Arasındaki İlişki: Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama". *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 117-145.
- Demireli, E. (2007). "Finansal Yatırım Kararlarında Risk Unsuru ve Riske Maruz Değer". *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (1), 122-134.
- Demireli, E., Taner, B. (2009). "Risk Yönetiminde Riske Maruz Değer Yöntemleri ve Bir Uygulama". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 127-148.
- Doğan, S. (2005). *Çalışan İlişkileri Yönetimi*. İstanbul: Kare Yayınları.
- Erdoğdu, M. Y. (2008). "Duygusal Zekânın Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 62-76.
- Erkuş, A. (1999). "Zekâ Konusundaki Son Gelişmeler- I Yaşam Boyu Öğrenme ve Başarıda Zekânın Rolü", *Türk Psikolojisi Bülteni*, Sayı: 12
- Francis, J. C. (1991) *Invesments: Analysis and Management*. Fifth Edition, New York: McGraw-Hill Series in Finance.
- Gardner, H. (1983). *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, New York: Basic Books.
- Gardner, H., Hatch, T. (1989). "Multiple Intelligence Goto School", *Educational Research*, 18(8).

- Gazel, S. (2014). *Davranışsal Finans Psikolojik Eşik ve Önyargular*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Gencil, U. (2007). “Mükelleflerin Yatırım Kararlarında Kurumlar Vergisinin Etkisinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi”. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(3).
- Goleman, D. & Witzel, M. (Aug 29 2003). *The Emotional Dimension: Guru Guide Daniel Goleman: Morgen Witzel on a Thinker Who Looks Beyond conventional Measures of Intelligence*. London (UK): Financial Times.
- Goleman, D. (2005). *Duygusal Zekâ Neden IQ'dan Daha Önemlidir?*. (Çev. : Banu Seçkin Yüksel). İstanbul: Varlık Yayınları.
- Goleman, D. (2006). *Working with Emotional Intelligence*. New York: Bantom Books.
- Göka, E. (2000). “Psikiyatrinin “Duygu”ya Bakışındaki Kavramsal Sorunlar”. *Duygudurum Dizisi*, Cilt 1, 12-17.
- Grandey, A. (2000). “Emotion Regulation in the Workplace: A New Way to Conceptualize Emotional Labor”. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(1), 95-110.
- Gümüş, F. B., Koç, M., Agalarova, M. (2013). “Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerinde Etkili Olan Demografik ve Psikolojik Faktörlerin Tespiti Üzerine Bir Çalışma: Türkiye Ve Azerbaycan Uygulaması”. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (4) 6, 71-94.
- Güney, S. (2000). *Davranış Bilimleri*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Günsel, A., Akgün, A. E., Keskin, H. (2010). “Duygusal Zekâ Takım Öğrenmesi İlişkisi: Yazılım Geliştirme Takımları Üzerinde Bir Uygulama”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(3), 117-138.
- Gürbüz, S., Yüksel, M. (2008). “Çalışma Ortamında Duygusal Zekâ: İş Performansı, İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bazı Demografik Özelliklerle İlişkisi”. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(2), 174-190.
- Gürçay, D., Eryılmaz, A. (2005). “Çoklu Zekâ Alanlarına Dayalı Öğretimin Öğrencilerin Fizik Başarısına Etkisi”. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (29), 103-109.
- Hayta Bayazıt, A. (2014). “Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar”. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3, 329-352.
- Ivcevic, Z., Brackett, X., Mayer, J. D. (2007). “Emotional Intelligence and Emotional Creativity”. *Journal of Personality*, 75(2), 199-236.
- İTO. (1990). *Fizibilite Raporlarının Hazırlanması ve Değerlendirilmesi*. İstanbul: İTO Yayınları.
- Jordan, Peter J., Ashkanasy Neal M., Hartel Charmine E. J., Hooper, Gregory S. (2002). “Workgroup Emotional Intelligence Scale Development And

- Relationship To Team Process Effectiveness And Goal Focus”, *Human Resource Management Review*, Sayı: 12.
- Karademir, T., Çoban, B. (2011). “Spor Alanında Örgütsel Adalet ve Duygusal Zekâ”. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(36), 25-41.
- Karan, B. M. (2001). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaya, A. (2015). *Duygusal Zekâ ve Menkul Kıymet Piyasalarında Yatırımcı Davranışı*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Kemper, C. (1999). „EQ vs. IQ’, *Communication World*, 16(9).
- Kılıçarslan, F. (2009). *On Adımda Duygusal Zekâ: Yaşam Boyu Başarıyı Yakalamamanın Sırları*. İstanbul: Zen Yayınları.
- Kıyılar, M. ve Acar, O. (2009), “Behavioural Finance and the Study of the Irrational Financial Choices of Credit Card Users”, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 1(11), 457-468.
- Kocayörük, A. (2004). *Duygusal Zekâ Eğitiminde Drama Etkinlikleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kondak, N. (1999). *Menkul Kıymet Pazarlarına Giriş*. İstanbul: Der Yayınları.
- Küçük, A. (2014). “Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği”. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11, 104-119.
- Küçükşille, E., Usul, H. (2012). “Bilişsel Önyargılar ve Yatırımcı Kararlarına Etkileri”, *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, (4), 24-35.
- Lam, L. T. ve Kirby, S. L. (2002). “Is Emotional Intelligence an Advantage? An Exploration of the Impact of Emotional Intelligence on Individual Performance”, *Journal of Social Psychology*, 142(1), 133-143.
- LeDoux, J. E. (1996). *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. New York: Simon & Schuster.
- Lopes, Paulo N., Salovey, P., Straus R. (2003). “Emotional Intelligence, Personality and the Perceived Quality of Social Relationships”, *Personality and Individual Differences*, Vol. 35.
- Maboçoğlu, F. (2006). *Duygusal Zekâ ve Duygusal Zekânın Gelişimine Katkıda Bulunan Etkenler*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mahrabian, A. (2000). “Beyond IQ: Broad - Based Measurement of Individual Success Potentialor Emotional Intelligence”. *Genetic, Social & General Psychology Monographs*, 126(2), 133-240.
- Makwakwa, V. (2012). *Introduction to Emotional Intelligence with Money*, Erişim Tarihi: www. free-ebooks. net.
- Mayer, J. D., vd. (1999). “Emotional Intelligence Meets Traditiona lStandards for an Intelligence”, *Intelligence*, 27(4), 267-298.

- Mayer, J., Salovey, P. (1997), “What is Emotional Intelligence?”, *in the Emotional Development and Emotional Intelligence*, Eds. Peter Salovey ve David Sluyter, New York: Basic Books.
- Mayer, J. D. (Aralık 1999). *A Field Guide To Emotional Intelligence*. Chapter 1, Cambridge University Press.
- Mayer, J. D., Caruso, D. R., Salovey, P. (2000a). “Emotional Intelligence Meets Traditional Standards for an Intelligence”. *Intelligence*, 27(4), 267-298.
- Mayer, John D., Caruso, David R., Salovey, P. (1999). “Emotional Intelligence Meets Traditional Standarts for an Intelligence”, *Intelligence*, 27(4), 1999.
- Mayer, P. ve Salovey, J. D. (1993). “The Intelligence of Emotional Intelligence”, *Intelligence*, 17(4), 435.
- McBain, R. (2004). “Emotional Intelligence: A Review of an Emerging Construct”. *Manager Update*, 15(4).
- Mersino, A. C. (2007). *Emotional Intelligence for Project Managers: The People Skills You Need to Achieve Outstanding Results*.
- Moffett, Michael H., Stonehill, Arthur I., Eiteman, David K. (2003). *Fundamentals of Multinational Finance*, International Edition, Pearson Education Inc.
- Moller, C. (1999). *Hearthwork*. Hillerod: TMI.
- Montier, J. (2002). *Behavioral Finance Insights into Irrational Minds and Markets*. England: John Wiley and Sons.
- Oatley, K., Jenkins, J. M., (1996). *Understanding Emotions*, Cambridge: Blackwell Pub.
- Oxford Dictionary of English, 2010
- Öçal, T. ve Çolak, Ö. F. (1999). *Finansal Sistem ve Bankalar* (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Özdamar, K. (2004). *Paket Programlar ile İstatiksel Veri Analizi-1*, Eskişehir: Kaan.
- Pellitteri, J. (2002). “The Relationship Between Emotional Intelligence and Ego Defense Mechanisms”. *The Journal of Psychology*, 136(2), 182-194.
- Perkins, D. (1995). *Out Smorting IQ-The Emerging Science Of Learnable Intelligence*. New York: The Free Pres.
- Poyraz, E. (2008). *Açıklamalı Örneklerle Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Rooy, D. L. V., Viswesvaran, C. (2003) “Emotional Intelligence: A Meta-Analitic Investigation of Predictive Validity and Nomological Net”. *Journal of Vocational Behaviour*, In Press.
- Salovey, P., Mayer, J. (1989-1990). “Emotional Intelligence”. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.
- Sartorius, M. (1999). *Kadınlarda Duygusal Zekâ*. İstanbul: Varlık Yayınları.

- Schoemaker, Paul J. H. (1982). "The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations", *Journal of Economic Literature*, 20(2).
- Schwartz, H., Heuristicsor Rules of Thumb. H. K. Baker ve J. R. Nofsinger (Ed), (2010). "Behavioral Finance, Investor", *Corporations and Markets* (57-72), John Wileyand Sons, Inc.
- Sefil, S., Çilingiroğlu, H. K. (2011). "Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri" *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 247-268.
- Shelly, Y. S., Brown, L. (2004). "A Review of the Emotional Intelligence Literature and Implications for Corrections", *Research Branch Correctional Service of Canada*.
- Sparrow, T., Knight, A. (2006). *Applied EI*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Sternberg, R. J. - Forsythe George B. - Hedlund, Jennifer et. al., (2000). *Practical Intelligence in Everyday Life*, Cambridge Universty Press.
- Sternberg, R. J. (1997). "The Concept of Intelligence and Its Role in Lifelong Learning and Success". *American Psychologist*, 52(10), 1030-1037.
- Svetlana, H. (2007). *Emotional Intelligence and Academic Achievement in Higher Education*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Pepperdine University.
- Şıklar, İ. (2004). *Finansal Ekonomi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Taner A., Akkaya, G. C. (2004). *Sermaye Piyasası, Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Tatar, T. (1985). *Yatırım Seçimi ve Değerlendirme Teknikleri*. Ankara: Gazi Üniversitesi Yanın No: 75, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No: 38.
- Tekin Acar, F. (2001). *Duygusal Zekâ Yeteneklerinin Göreve Yönelik ve İnsana Yönelik Liderlik Davranışları İle İlişkisi: Banka Şube Müdürleri Üzerine Bir Alan Araştırması*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tomak, S. (2011). "Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, (6)1, 72-95.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü (2014). Erişim Tarihi: 21. 10. 2014, <http://www.tdk.gov.tr>.
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1974). "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185, 4157.
- Usta, Ö. (2005). *Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Usul, H., Bekçi, İ., Eroğlu, A. H. (2002). "Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Edinimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik Etkenler". *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19, 135-150.
- Üçay, K. (2012). *İMKB'de Doğrusal Olmayan Yapıların Analizi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Üstünel, B. (1988). *Ekonominin Temelleri*. İstanbul.

- Yılmaz, M. (2002). *Duygusal Zekâ Düşünme Becerileri Eğitiminin Annelerin Duygusal Zekâ Düzeyine Etkisi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Samsun: Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı.
- Yong L. (2003). Yong EQ Inventory: Normsand Technical Manual.
- Yörük, N. (2000). “Arbitraj Fiyatlama Modelinde Risk Unsurları”. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, (14)1, 87-99.
- Yörükoğlu, A. (2007). *Davranışsal Finans*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sermaye Piyasası ve Borsa Ana Bilim Dalı.
- Yüksel, M. (2006). *Duygusal Zekâ ve Performans İlişkisi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zeidner, M., Shani-Zivotich, I., Matthews G. ve Roberts, R. (2005). “Assessing emotional intelligence in giftedandnon-giftedhigh school students: Outcomes depend on the measure”, *Intelligence*, Cilt: 33.

İNTERNET KAYNAKLARI

- <http://tr.wikipedia.org>, Erişim Tarihi: 03. 01. 2015
- <http://www.leonard.com.my/pdf/Yong%20EQ%20Inventory%20Norms%20Technical%20Manual.pdf>, 2003, Erişim Tarihi: 25. 11. 2014.
- <http://www.psikoloji.gen.tr/modules.php?name=News&file=print&sid=245>, Erişim Tarihi: 20. 11. 2014.
- <http://www.psikoloji.gen.tr/modules.php?name=News&file=print&sid=245>, Erişim Tarihi: 20. 11. 2014.
- <http://www.turkcebilgi.com>, Erişim Tarihi: 21. 10. 2014. <http://www.tzv.org.tr>, Erişim Tarihi: 17. 01. 201

Duygusal Zekâ Perspektifinden Yatırımcı Davranışları

Seda AĞGÜL