

PAPER DETAILS

TITLE: İKTİSADİ KARAR VERME SÜRECİNDE STATÜKO YANLILIGI KİSİLİK ÖZELLİKLERİNDEN
BAĞIMSIZ MIDIR?

AUTHORS: Bedrettin BOZOĞLAN,Vildan G lpinar DEMİRCİ

PAGES: 534-549

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1294095>

İKTİSADİ KARAR VERME SÜRECİNDE STATÜKO YANLILIĞI KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNDEN BAĞIMSIZ MIDIR?

Bedrettin BOZOĞLAN¹

Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ²

Atıf/©: Bozoğlan, B. ve Gülpınar Demirci V. (2020). İktisadi karar verme sürecinde statüko yanlılığı kişilik özelliklerinden bağımsız mıdır?. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 534-549. doi: 10.17218/hititsosbil.795897

Özet: Bireylerin iktisadi kararlarında rasyonel davrandıklarını varsayan klasik görüşe karşın, davranışsal iktisatçılar bireylerin kararlarında rasyonel davranmayabileceklerini göstermiştir. Bu rasyonel olmayan davranışlar kişilere özgü farklılıklar içerebilir. Bireylerin iktisadi kararları üzerindeki bu farklılığı açıklamak için kişilik özellikleri ve statüko davranışı ilişkisinden yararlanılmıştır. Araştırmanın amacı bireylerin kişilik özelliklerinin, statüko davranışı açısından farklılaşp farklılaşmadığını incelemektir. Kişilik özelliklerini belirlemek amacıyla Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi (SDKT) uygulanmıştır. Statüko yanlılığı ölçümü için Samuelson ve Zeckhauser tarafından oluşturulan anket kullanılmıştır. Araştırma sonucunda deneyime açık kişilik özelliği ile statüko arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bireylerin deneyime açıklık düzeyleri arttıkça statükodan uzaklaştıkları gözlenmiştir. Diğer taraftan dışa dönük bireylerin statükodan uzaklaştıkları da dikkat çekmektedir. Literatürde iktisadi kararlarda dışa dönük ve deneyime açık bireylerin daha yüksek karlılık düzeyine sahip oldukları vurgulanmaktadır. Bu durum statüko yanlılığından uzaklaşmaları ile açıklanabilir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Statüko Yanlılığı, Kişilik Özellikleri

Is Status-Quo Bias Independent From Personality Traits During the Economic Decision-Making Process?

Citation/©: Bozoğlan, B. and Gülpınar Demirci V. (2020). *Is status-quo bias independent from personality traits during the economic decision-making process?*. *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 13(2), 534-549. doi: 10.17218/hititsosbil.795897

Abstract: As opposed to the classic view, which asserts that individual act rational in their economic decisions, behavioral economists have shown that it is possible for individuals not to act rationally in their decisions. Such irrational behaviors may include differences that are not individual-specific. We have utilized the relation between personality traits and status-quo behavior in order to explain this difference between individuals' economic decisions. The purpose of the research is to examine whether the personality traits of individuals differentiate in terms of status-quo behavior. The Attribute-Based Personality Test (SDKT) has been implemented for identifying personality traits. The survey created by Samuelson and Zeckhauser has been used for measuring status-quo bias. The result of the research has shown a meaningful relation between the status-quo and the personality trait of openness-to-experience. We have observed that individuals drift away from status-quo as their level of openness-to-experience increase. On one other hand, we have noticed that extravert persons drift away from status-quo. In the literature, it is stated that individuals who are extraversion and open to experience

have higher profitability in economic decisions. This situation can be explained by their distance from the status quo bias.

Keywords: *Behavioral Economics, Status-Quo Bias, Personality Traits*

1. GİRİŞ

Ana akım iktisat modellerinde insan davranışları rasyonalite üzerine kurulmuştur. Bu varsayıma göre; analize konu olan bireylerin, tam bilgiye sahip oldukları, fayda maksimizasyonunu gözettilikleri ve kişisel çıkarını amaçladıkları varsayılmıştır. Böylelikle analizlerin daha kolay hale gelmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla birlikte analizler daha kolay yapılar hale gelmiştir ancak insan davranışını etkilediği düşünülen birçok faktör analiz dışı kalmıştır. Bu faktörlerden biri de insan psikolojisidir. Ana akım iktisatta insan davranışları modellenirken, bireylerin psikolojik özelliklerinin (Gazel, 2013, s. 23) ve kişilik özelliklerinin göz ardı edildiği görülmüştür.

Davranışsal iktisat, ana akım iktisat modellerini bu yönüyle eleştirmektedir. Bu alandaki araştırmacılar, bireylerin iktisadi karar alma sürecindeki tercihlerinin belirli varsayımlara indirgenip, analizler yapılmasını doğru bulmamaktadır (Küçüksü ve diğerleri, 2017, s. 267). Bireylerin kararlarını etkileyen ya da etkileme gücü olan psikolojik faktörlerin de analize dahil edilmesi son yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. İktisat bilimi daha çok bireylerin ekonomi temelli tercihleri ve seçimlerini dikkate alırken, psikoloji bilimi ise bireylerin davranışlarını ve bu davranışların temelindeki nedenleri dikkate almaktadır (Toigonbaeva ve Eser, 2011, s. 288). Kahneman, psikolojiyi şu şekilde ifade eder: “Psikoloji, farklı alanlardaki farklı fenomenleri açıklayabilme becerilerinden güvenilirlik kazandıran bütünleştirici kavramlar ve orta düzey genellemeler sunar” (Kahneman, 2003, s. 1449). Kahneman'ın açıkça ifade ettiği üzere psikoloji bilimi iki temel noktada oldukça kritik öneme sahiptir. Birincisi, iktisattaki mevcut fenomenleri açıklama becerisine sahip olması. İkincisi ise bu fenomenlerin geçerliliğinin sağlanması.

Klasik iktisatçı olan ve Milletlerin Zenginliği isimli eseri ile geniş kitlelere ulaşan Adam Smith, Ahlaki Duygular Kuramı isimli eserinde ekonomi ve psikolojinin önemini sempati kelimesi ile açıklamıştır. Smith sempati kelimesini “başkalarının üzüntülerini paylaşarak oluşturduğumuz duygudaşlık...” olarak ifade etmiştir (Smith, 1759, s. 17). Sonraki dönemde John Maynard Keynes, genel teoride ortaya attığı “güzellik oyunu” (Keynesian beauty contest) ile bireylerin karar verirken diğerlerinin kararlarından nasıl etkilendiklerine odaklanmıştır. Keynes genel teoride, beklentileri güzellik yarışması ile mukayese etmektedir (Altıok, 2009, s. 80). Bu iki ana akım iktisatçının adı geçen eserlerinden çıkarılacak ortak sonuç ise bireylerin başkalarının düşüncelerinden etkilenmesidir. Bu durum açık bir şekilde psikolojinin önemine işaret etmektedir. Ek olarak Keynes'in ekonomik faaliyetlerdeki rasyonel olmayan güdülerden bahsetmesi ile rasyonellik kavramı da sorgulanmaya başlamıştır. Bu sebeple ekonomide insan davranışlarının analiz edilmesinde psikolojinin önemi giderek artmıştır. Davranışsal iktisatta insan davranışlarının iktisadi olarak açıklamasına yönelik analizler yapılırken, psikoloji bilimindeki kavramlardan ve mevcut bilgi birikiminden yararlanılmıştır (Earl, 2005, s. 911). Davranışsal iktisat, psikolojideki ve iktisattaki kavramları bünyesinde barındırması sebebiyle son yıllarda ilgi odağı haline gelmiştir. Burada yeni bir sentez oluşumundan ziyade daha çok bir ortaklıktan söz etmek mümkündür (Camerer, 1999, s. 10575). Bu ortaklıktan doğan davranışsal iktisat düşüncesi iktisat biliminin açıklayıcı gücünü artırmasının yanı sıra tahmin ve politika önerilerinin gerçekçiliğini artırmaktadır (Demirel ve Artan, 2016, s. 10).

Davranışsal iktisat çalışmalarının yaygınlaşmasıyla birlikte, bireylerin aldıkları kararlarda rasyonel davranış sergileyip sergilemedikleri; sürü davranışı, kayıptan kaçınma, zihinsel

muhasabe ve aşırı güven gibi farklı anomaliler üzerinden tartışılmaktadır. En ciddi tartışma konularından biri de insanların statüko yanlılığıdır. Statüko yanlılığı davranışsal iktisatta, bireylerin sergilediği bazı davranışları açıklamak için kullanılmaktadır. Statüko kelimesi, süregelen düzenin korunması durumunu ifade etmektedir. Davranışsal iktisatta statüko yanlılığı ise genelde bireylerin sahip oldukları nesnelere, sahip olma fırsatının olduğu aynı tip nesnelere oranla daha fazla değer yüklemeleri durumunu ifade etmek için kullanılmaktadır (Gazel, 2013, s. 91).

Davranışsal iktisada yönelik yapılan çalışmalar, bireylerin iktisadi olarak nasıl ve ne yönde kararlar verdiklerinin anlaşılmasına yardımcı olmuştur. Buna rağmen çok sınırlı çalışmalarda, bireysel farklılığın iktisat temelli kararlar üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bireyin psikolojik durumunun (kişilik özellikleri gibi) iktisat analındaki bireysel tepkileri ve kararları tahmin etmek amacıyla kullanılması ile ikinci bir davranışsal iktisat dalgasının tetiklenme ihtimaline sahip olabileceği düşünülmektedir (Boyce ve diğerleri, 2019, s. 83). Ekonomistler, kişilik araştırmasının hem teorik hem de ampirik olarak davranışsal iktisata entegre edilmesini önermiş (Borghans ve diğerleri, 2008; Rustichini ve diğerleri, 2016; Boyce ve diğerleri, 2019) ve iktisadi davranışlar ile kişilik özellikleri (Donnelly ve diğerleri, 2012; Grebitus ve diğerleri, 2013; Gambetti ve Giusberti, 2019) farklı araştırmaların konusu olmuştur.

Bu noktadan hareketle çalışmanın temel amacı ise bireylerin ekonomi temelli karar verme sürecinde kişilik özellikleri ile statüko davranışı arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılmasıdır. Bireylerin kişilik özelliklerinin statüko yanlılığı fenomeni ile ilişkilendirilmesi neticesinde davranışsal iktisat alanında yapılan araştırmaların ve çalışmaların ilerlemesi bakımından oldukça önemli olduğu düşünülmektedir. Ek olarak, davranışsal iktisatta sıklıkla kullanılan fenomenlerin analizinde bireyin psikolojik özelliklerinin de hesaba katılarak incelendiği çalışmaların oldukça sınırlı kaldığı görülmüştür. Bu araştırma vasıtasıyla literatürde görülen bu boşluğun doldurulması da hedeflenmiştir. Burada kişilik özellikleri, kişinin karakterinin kararlı bir özellik göstermesi ve bireyin karakterinin sabit bir niteliği olması sebebiyle analizleri daha sağlıklı kılması, bu sebeple psikologlarca, davranışın kullanışlı bir yordayıcısı olarak görülmesi (Boyce ve diğerleri, 2019, s. 89) nedeniyle tercih edilmiştir.

2. KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ (PERSONALITY TRAITS)

Kişilik TDK’de “bireyin toplumsal hayatı içinde edindiği alışkanlıkların ve davranışların bütünü” olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımdan anlaşılacağı üzere bireylerin iktisadi davranışlarının nedenleri ya da bireyin bazı olaylar karşısında göstermiş olduğu davranışlar açıklanırken kişilik özelliklerinin analiz edilip kullanılması, araştırmanın güvenilirliğini arttıracak düşünülmektedir. Kişilik özelliklerinin analizi, bireysel davranış açıklama bakımından önemlidir (Ozer ve Benet-Martínez, 2006, s. 401). Daha açık bir ifade ile kişilik özellikleri, kişinin karakterinin kararlı bir özellik göstermesi ve bireyin karakterinin sabit bir niteliği olması sebebiyle analizleri daha sağlıklı kılmaktadır (Boyce ve diğerleri, 2019, s. 92).

Kişiliğin ölçülebilmesi için yakın özellikler gösteren çok sayıda ölçek geliştirilmiştir (McCrae ve Costa, 1985; 1987; Russel ve diğerleri, 2002). Beş Faktör Kişilik Ölçeği (BFKÖ) bunlardan biridir. Sıfatlara Dayalı Kişilik Ölçeği (SDKÖ), BFKÖ kuramına dayanan ve bu faktörlere uygun sıfat çiftleri kullanılarak hazırlanan madde sayısı az ve iki uçlu bir ölçektir. SDKT’nin beş alt boyutu vardır. Bunlar; duygusal dengesizlik/ nevrotizm (neuroticism), dışa dönüklük (extraversion), deneyime açıklık (openness to experience), yumuşak başlılık (agreeableness) ve sorumluluk’tur (conscientiousness) (Bacanlı ve diğerleri, 2009, s. 263).

Duygusal Dengesizlik (Neuroticism): Duygusal dengesizlik skoru yüksek olan bireylerin kaygı yaşama eğilimi yüksek iken duygusal dengesizlik skoru düşük olan bireyler rahat ve sakin kişiler olarak ifade edilmektedir (Çivitçi ve Arıcıoğlu, 2012, s. 82).

Dışadönüklük (Extraversion): Dışadönüklük, bireyin sosyallik ve cana yakınlık derecesini ifade etmek için kullanılan bir kavramdır (Horzum ve diğerleri, 2017, s. 399).

Deneyime Açıklık (Openness to Experience): Deneyime açıklık boyutu bireylerin bilimsel, kültürel vb. dallarda etkinliklere katılma düzeyini ifade etmesinin yanı sıra yeni duygu ve düşüncelere açık olması gibi de eğilimlerini tanımlamaktadır (Çivitçi ve Arıcıoğlu, 2012, s. 82).

Yumuşak Başlılık (Agreeableness): Yumuşak başlılık boyutu genellikle kişiler arası ilişkilerle alakalıdır. Bireylerin diğer bireylerle olan işbirliğine katılımı ve bu işbirliğini onaylama düzeyini tanımlamaktadır (Horzum ve diğerleri, 2017, s. 399).

Sorumluluk (Conscientiousness): Sorumluluk boyutu ise dikkatli olmak, kararlı durmak, karşılaşılan problemler ile başa çıkabilmek için hemen her şeye hazırlıklı olmak ve herhangi bir iş ile alakalı konularda dikkatlice düşünmek gibi eğilimleri tanımlamaktadır (Parlak ve Sazkaya, 2018, s. 152).

3. STATÜKO YANLILIĞI (STATUS QUO)

Statüko kavramı, Latince *önceki durum* anlamına gelen *status quo ante* kelimesinden türetilmiştir. Bu kavramın pek çok farklı alanlarda ve dallarda kullanımı oldukça yaygındır. Politika, Hukuk, Psikoloji, sosyoloji bu alanlardan sadece birkaçıdır. Statüko kelimesi bireylerin sahip oldukları ya da ellerinde bulunan nesnelerden vazgeçmek konusunda gönülsüz davranış sergilemelerini ifade eder. Bu durumda bireyler sahip oldukları bu nesnelere olduklarından fazla değer verme eğilimindedirler. Davranışsal iktisatta statüko yanlılığı olarak kendine yer bulan bu kavramın, yatırımcıların davranışlarını açıklamakta sıklıkla kullanıldığı görülmüştür. Hisse senedi piyasası en yaygın kullanım alanlarından biridir. Bu kavram sayesinde yatırımcıların ellerinde bulunan mevcut hisse senetlerinin değeri azalsa dahi neden satmakta isteksiz oldukları açıklanmıştır. Thaler ve Sunstein'in *Dürtme* isimli çalışmalarında "bir gazete ya da dergi aboneliğinde, insanların bir telefonla iptal ettirebilecek iken bunu yapmamaları bir statüko göstergesidir" denilmektedir (Thaler ve Sustain, 2015, s. 53).

Bireyler alternatifler arasında karar verirken genellikle statüko ve diğer seçenekler arasında tercih yaparlar (Dean ve diğerleri, 2017, s. 94). Yeni seçimlerle karşı karşıya kaldığında mevcut olan seçimini koruması, kişinin statüko davranışı sergilediği şeklinde yorumlanabilir. Bireyler statükoyu alışkanlık, rahatlık, korku eylemsizlik ya da isteksizlik gibi nedenlerde koruma eğiliminde olabilirler. Hatta bazen özel bir nedenden dolayı ya da bir politika olarak dahi kullandıkları görülmüştür (Samuelson ve Zeckhauser, 1988, s. 10). Bunlara ek olarak bireylerin karşısına çıkan büyük seçenek kümelerinde iyi karar verme becerilerinin bozulduğu ve buna bağlı olarak da statükoyu koruma eğiliminde oldukları dahi görülmüştür (Dean, 2008, s. 2). Bu durumda bireylere sürekli yeni seçenekler sunmak onların statükoyu koruma eğilimlerinde bir artışa neden olabilmektedir.

Samuelson ve Zeckhauser statükoyu koruma eğiliminin, Kahneman ve Tversky tarafından incelenen, sahiplik etkisi ve kayıptan kaçınma ile yakından ilişkili olduğunu ileri sürmektedirler (Samuelson, Zeckhauser, 1988, s. 36). Onlara göre Kahneman ve Tversky (1979) tarafından ilk defa incelenen beklenti teorisi statüko yanlılığı kavramını kayıptan kaçınma olarak izah etmektedirler. Burada bireylerin statükoyu korumalarının nedeni kayıptan kaçınmalarıdır. Sonuç

olarak bireylerin kayıplar konusunda risk alma eğiliminde kazanç durumunda ise riske karşı isteksiz oldukları tespit edilmiştir.

Statüko konusu birçok iktisat araştırmacıları tarafından analiz edilmiştir. Statüko yanlılığı literatürde, sahiplik etkisi (Thaler, 1980), aşırı bilgi yüklemesi (Dean, 2008; Dean ve diğerleri, 2017), karardan kaçınma (Samuelson ve Zeckhauser, 1988; Boyce ve diğerleri, 2019) gibi konularla ilişkilendirilerek açıklanmıştır.

4. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İnsanların nasıl karar verdiği hakkında bilgi sahibi olmak iktisat, tarih, hukuk ve siyaset bilimi gibi birçok alanda önem arz etmektedir. Bu nedenle davranışsal iktisat araştırmacılarının birçoğu bireylerin her durumda rasyonel bir davranış gösterip göstermediklerini tespit etmeye çalışmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1974; 1979; Thaler, 1980; 1985; Camerer ve Lovallo, 1999; Kahneman ve diğerleri, 1991). Davranışsal iktisatta rasyonellik tartışmaları ışığında statüko yanlılığı birçok araştırmacı tarafından araştırmaya konu edinmiştir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988; Dean ve diğerleri, 2017; Boyce ve diğerleri, 2019). Bu araştırmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir:

Samuelson ve Zeckhauser tarafından yapılan ve ilk kez 1988 yılında uygulanan çalışmada statüko yanlılığını ölçmek için, deney grubuna statüko içeren bir soru, kontrol grubuna ise statüko içermeyen bir soru yöneltilmiştir. Araştırmada Ki-kare testi kullanılmış, deney ve kontrol grubunun tercihleri arasında anlamlı farklılık elde edilmiştir. Bu farklılıkların statükonun varlığına işaret ettiği düşünülmektedir. Sonuç olarak, diğer seçenek daha cazip görünmesine karşın bireylerin statükoyu koruma eğilimine yönelik davranış sergiledikleri tespit edilmiştir (Samuelson ve Zechhauser, 1988).

Bireysel yatırımcıların psikolojik ön yargıları ile finansal kişilikleri, finansal risk toleransları ve demografik özellikleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bir araştırmada, çok değişkenli istatistiksel yöntemlerle analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmada yatırımcıların finansal risk toleranslarının düşük olduğu ve bu yatırımcıların temsililik hevristikine yakın oldukları görülmüştür. Kişilik özellikleri açısından daha çok uyumluluk özelliğinin görüldüğü, psikolojik ön yargılara daha çok uyumlu bireylerin maruz kaldığı, en az etkilenen grubun ise nevroitik kişiler olduğu görülmüştür (Kubilay, 2015).

Farklı bir araştırmada statüko yanlılığı çalışmaları, statükoyu tercih edip etmeme durumundan bir adım öteye taşınmış ve karar seçimlerinin sayısının statüko yanlılığına etkisi üzerine odaklanılmıştır. Araştırmada karar verici durumunda olan bireylerin zor kararlar vermemek için statükoyu koruma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Bireylere sunulan zorlu seçimler karşısında, statükoyu daha sık seçtikleri gözlemlenmiştir. Bu çalışmada bireylere sunulan seçenek kümeleri yardımıyla statüko yanlılığı karardan kaçınma kavramına dayanılarak incelenmiştir. Yapılan bu çalışmada, küçük ve büyük seçim setlerinde (kümelerinde) statükonun nasıl ve ne yönde değiştiğinin gösterilmesi amaçlanmıştır. Katılımcılara sunulan seçenekler iki aşamadan oluşmaktadır. Birinci turun birinci aşamasındaki seçenekler statüko içermekle, aynı turun devamındaki ikinci aşamada statükolu seçenekler bireylerin karşısına çıkmaktadır. Bunun bu şekilde ayarlanması ile statükonun varlığına dair kanıtlar, kişinin seçimleri ile birlikte ortaya çıkabilecektir. Elde edilen bulgulara göre; bol senekli seçim setleri karşısında bireylerin, karardan kaçınmaya davranışında bulundukları gözlemlenmiştir. Seçim setinin büyüklüğü ve genişliği arttıkça diğer seçeneklere kıyasla deneklerin statüko seçeneğini daha fazla tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır (Dean, 2008; Dean ve diğerleri, 2017).

Kişilik özelliklerinin yatırım portföylerine etkisinin incelendiği farklı bir araştırmada ABD Sağlık ve Emeklilik Çalışmasının (HRS) 2006-2012 yılları arasında elde edilen büyük ölçekli anket verilerine dayanarak, bireysel portföy kararlarının kişilik özelliklerinden ne düzeyde etkilendiği incelenmiştir. Probit modelin kullanıldığı araştırmada, üç kişilik özelliğinin (kabul edilebilirlik, sinik düşmanlık ve kaygı) holding ve hisse senedi varlıklarının miktarı ile ölçülen finansal risk alma ile önemli bir negatif korelasyona sahip olduğu görülmüştür. Sinik düşmanlık için inanç temelli bir mekanizmanın daha işler olduğu görülürken, diğer tüm özelliklerin etkisi inançlardan ziyade tercihlerden geçmektedir (Buccioli ve Zarri, 2017).

Statüko kavramı ile bireylerin kişilik özelliklerinin birlikte analiz edildiği bir çalışmada bireylerin kişilik özelliklerinin onların ekonomik seçimleri üzerine etkisi irdelenmiştir. Bu çalışma esasen kişiliğin, bireysel ekonomik seçimler üzerindeki etkisinin çevresel kamu malları üzerindeki etkileri incelenmektedir. Bireylerin kişilik özellikleri ölçülürken BFKÖ'den yararlanılmıştır. Kişilik özelliklerinin ölçülmesinin kısmen kolay olması ve bireylerin karakterlerinin kararlı bir yapıya sahip olması nedeniyle analize konu edilmiştir. Kişilik özelliklerinin kararlı yapısı sayesinde sonuçlarının sonuçların daha güvenilir olduğu düşünülmektedir. Tasarlanan üç ayrı anket Letonya ve Estonya'da yaşayan bireyler üzerinde uygulanmıştır. Yapılan bu ankette bireylere çevresel kamu faktörleri ile ilgili seçenekler verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre statükoyu koruma eğiliminde olan bireylerin kişilik özellikleri şu şekilde tespit edilmiştir: nevroitiklik seviyeleri yüksek, deneyime açıklık seviyeleri düşük ya da sorumluluk seviyeleri yüksektir (Boyce ve diğerleri, 2019).

Yatırımcı kişiliğinin yatırım performansına etkisinin incelendiği araştırmada, farklı yatırım modellerinden hangisinin yatırımcılar için daha karlı olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Kişiliğin karlılıkta önemli bir rol oynayıp oynamadığının araştırıldığı bu çalışmada, istatistiksel testler ve makine öğrenme algoritmaları kullanılmıştır. Veri madenciliği yöntemlerinden Karar Ağaçları, Yapay Sinir Ağları, Bayes yöntemi ve Destek Vektör Makineleri yöntemleri kullanılmıştır. Sonuçlar, yatırımcıların kişiliğinin kısa vadeli ve uzun vadeli ticaret performansını etkilediğine dair güçlü kanıtlar sunmuştur. İstatistiksel modeller kullanarak, nevroitikliğin aksine vicdanlılık, uyumluluk, dışa dönüklük ve açıklık gibi kişilik özelliklerine sahip yatırımcıların uzun vadede daha iyi performans gösterdikleri görülmüştür. Makine öğrenimi algoritmaları sonuçlarına göre, dışadönüklük ve açıklık özelliklerine sahip yatırımcıların uzun vadede daha fazla yatırım yapmasının muhtemel olduğu görülmüş, yatırımcılara gelecekteki yatırım stratejilerini seçmelerine yardımcı olabilecek bilgiler sunulmuştur. Sonuçlar, aktif yatırımcıların daha riskli bir yapıya sahip olduklarını ve borsada daha yüksek bir performans sergilediğini, aktif olmayan yatırımcıların ise muhafazakar yatırım modellerini tercih ettiklerini ve daha düşük bir yatırım performansı elde ettiklerini göstermektedir (Chen ve diğerleri, 2019).

5. ANALİZ VE YÖNTEM

Bu kısımda; verilerin elde edilme süreci, verilerin analizi ve elde edilen bulgular gibi bilgilere yer verilmiştir.

5.1. Verilerin Elde Edilmesi ve Analizi

Araştırma verileri, Aksaray Üniversitesi'nde öğrenim gören 200 İktisat Bölümü öğrencisinin katılımıyla, anket yöntemiyle elde edilmiştir. Araştırma Aralık 2019'da gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kişilerin statüko yanlılığını ölçmek için Samuelson ve Zeckhauser (1988) tarafından oluşturulan anket kullanılmıştır. Katılımcılar, Kolayda Örneklem Tekniğine göre belirlenmiştir. Katılımcılar, A ve B odası olarak adlandırılan iki bilgisayar laboratuvarına tesadüfi olarak atanmıştır. Katılımcılara ilk olarak cinsiyet, yaş, öğrenim gördükleri bölüm, sınıf düzeyleri, gelir

düzeyleri, psikolojik destek alıp almadıkları gibi bilgilerinden oluşan bir sosyo-demografik form ile birlikte ve SDKT ölçeği sunulmuştur.

Samuelson ve Zeckhauser ölçüm yönteminde, A ve B olarak tanımlanan iki farklı odadaki katılımcılar deney ve kontrol grubu olarak değerlendirilmiştir. 100 katılımcı A ve 100 katılımcı B odasına tesadüfi olarak atanmıştır. Bu A ve B odasında bulunan katılımcılara sunulan hikaye şeklindeki sorulan neredeyse birbirinin aynısıdır. B odasına sunulan hikaye A odasına sunulandan biraz farklıdır. A odasındaki katılımcılara sunulan hikayeye aşağıda yer verilmiştir:

“Olay: Finansal gazete ve dergilerin ciddi bir okuyucususunuz. Bir yatırım yapmak istiyorsunuz ancak elinizde finansal anlamda az bir kaynağınız (ya da birikiminiz) var. Büyük dedeniz vefat etmiş ve size büyük miktarda miras kalmıştır. Siz farklı portföyler düşünüyorsunuz. Yatırım tercihiniz aşağıdakilerden hangisi olur?”

Bu soruda statüko yoktur ve nötr soruyu ifade etmektedir. Bu grup kontrol grubunu oluşturmaktadır.

B odasındaki katılımcılara sunulan hikaye ise aşağıdadır:

“Olay: Finansal gazete ve dergilerin ciddi bir okuyucususunuz. Bir yatırım yapmak istiyorsunuz ancak elinizde finansal anlamda az bir kaynağınız (ya da birikiminiz) var. Büyük dedeniz vefat etmiş ve size büyük miktarda miras kalmıştır. Siz farklı portföyler düşünüyorsunuz ancak bu mirasın bütünü çoğunluğunu, dedeniz hayattayken bu mirasın büyük bir kısmını orta riskli A şirketine yatırmıştır. Bu durumda sizin yatırım tercihiniz aşağıdakilerden hangisi olurdu?”

B odasına sorulan soruda, statükonun test edilmesini sağlayacak olan mevcut durum hakkında bilgi verilmiş ve tercihlerinin ne yönde değişeceği gözlemlenmiştir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

SDKT ölçeğinin içsel tutarlılık katsayısı için, Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı dikkate alınmıştır. Değişkenlerin arasındaki ilişkinin testinde ise Bağımsız İki Örnek T Testi ve Mann Whitney U kullanılmıştır. Elde edilen bu verilerin analizinde ise SPSS 22.0 programından faydalanılmıştır.

Beş Faktör Kişilik Ölçeğinin, Bacanlı ve diğerleri (2009) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları gerçekleştirilmiştir. SDKT'nin yapı geçerliğini test etmek amacıyla toplamda 285 katılımcıdan elde edilen veriler üzerinde, Temel Bileşenler Faktör Analizi yapılmıştır. Bu Analiz sonucunda, SDKT'ye ait beş faktörün SDKT'ye ait varyansın %52.63'ünü açıkladığı tespit edilmiştir (Bacanlı ve diğerleri, 2009, s. 270).

5.2. Bulgular

Tablo 1'de demografik değişkenlere ait bulgular yer almaktadır.

Tablo 1. Demografik bulgular

Değişken	Kategori	n (Frekans)	%
Oda	A	100	50,0
	B	100	50,0
Cinsiyet	Erkek	93	46,5
	Kadın	107	53,5
Yaş Grubu	20-23	169	84,5
	24-27	19	9,5
	27 ve üzeri	12	6,0
Aile Geliri Düzeyi (Aylık/Ortalama)	2000 TL ve altı	23	11,5
	2001-4001 TL	54	27,0
	4001 TL ve üzeri	123	61,5
Psikolojik Destek Alma/Almama Durumu	Hiç psikolojik ve/veya psikiyatrik destek almadım	167	83,5
	Hem psikolojik hem de psikiyatrik destek aldım	7	3,5
Psikoterapiye gittim	Psikoterapiye gittim	11	5,5
	Hekim önerisi almadan psikiyatrik ilaç kullandım	3	1,5
	Hekim önerisiyle psikiyatrik ilaç kullandım	12	6,5

Araştırmaya katılan toplam 200 katılımcının %50'si (100) A odasında, %50'si (100) B odasında bulunmaktadır. Katılımcıların %46,5'i (93) erkek, %53,5'i (107) kadındır. Araştırmaya katılan katılımcıların yaş grubu dağılımları; %84,5'i (169) 20-23 yaş grubu, %9,5'i (19) 24-27 yaş grubu ve %6'sı (12) 27 yaş ve üzerindeki grupta bulunmaktadır. Araştırmaya katılan katılımcıların %11,5'i (23) 2000 TL ve altı bir ortalama gelire, %27'si (54) 2001-4001 TL arasındaki bir ortalama gelire, %61,5'i (86) 4001 TL ve üzerinde bir ortalama gelire sahip oldukları görülmüştür. Araştırmaya katılan katılımcıların psikolojik destek alma/almama durumu dağılımları ise şu şekildedir: hiç psikolojik ve psikiyatrik destek almayan katılımcıların oranı %83,5 (167), hem psikolojik hem de psikiyatrik destek alan katılımcıların oranı %3,5 (7), psikoterapiye giden katılımcıların oranı %5,5 (1), hekim önerisi almadan psikiyatrik ilaç kullanan katılımcıların oranı %1,5 (3), hekim önerisiyle psikiyatrik ilaç kullanan katılımcıların oranı %6 (12) olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2'de SDKT alt ölçeklerinin güvenilirlik analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2. SDKT alt ölçekleri güvenilirlik analizi sonuçları

SDKT Alt Ölçekleri	Madde Numarası	Güvenilirlik Katsayısı (Cronbach Alfa)
Duygusal Dengesizlik/Nevrotizm	1,6,11,16,21,26,31	0,575
Dışa Dönüklük	2,7,12,17,22,27,32,37,39	0,853
Deneyime Açıklık	3,8,13,18,23,28,33,36	0,844
Yumuşak Başlılık	4,9,14,19,24,29,34,38,40	0,812
Sorumluluk	5,10,15,20,25,30,35	0,830

Cronbach Alpha katsayısı: "0,60 ile 0,80 aralığında ise güvenilir, 0,80 ile 1,00 aralığında ise yüksek derecede güvenilir bir ölçektir" (Kalaycı, 2013, s. 405). Tablo 2'den görüldüğü gibi duygusal dengesizlik/ nevrozizm alt boyutları dışındaki tüm boyutlarda yüksek güvenilirlik söz konusudur. Duygusal dengesizlik boyutunda ise orta düzeyde bir güvenilirlik katsayısı elde edilmiştir.

Cinsiyete göre kişilik özellikleri açısından bir fark olup olmadığı incelenmiş, sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir. Burada A ve B odasındaki tüm katılımcılar dikkate alınmıştır.

Tablo 3. Kişilik özelliklerinin cinsiyete göre karşılaştırılması

Ölçekler		Cinsiyet		t	P
		Kadın Ortalama/SS	Erkek Ortalama/SS		
SDKT	Duygusal Dengesizlik/Nevrotizm	3,35/1,02	3,41/1,01	0,467	0,641
	Dışa Dönüklük	5,01/1,11	4,74/1,28	-1,579	0,116
	Deneyime Açıklık	5,17/1,11	4,88/1,35	-1,650	0,101
	Yumuşak Başlılık	5,33/0,97	4,95/1,26	-2,347	0,020*
	Sorumluluk	5,41/1,07	5,02/1,33	-2,264	0,025*

Bağımsız İki Örnek T Testi *p<0,05

Tablo 3'te kadınların ve erkeklerin SDKT alt ölçeklerinden aldıkları puanların ortalamaları arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ise kadınların ve erkeklerin yumuşak başlılık ve sorumluluk sahibi kişilik özellikleri puanlarına ait ortalamaları arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Buna göre kadınların sorumluluk sahibi ve yumuşak başlılık kişilik özelliğinden aldıkları puanlar erkeklere oranla daha yüksektir. Kadın ve erkeklerin statüko eğilimleri arasında ise anlamlı fark elde edilmemiştir.

Tablo 4'te katılımcıların statüko ile ilgili soruya verdikleri yanıtların dağılımları yer almaktadır.

Tablo 4. A ve B odaları için yatırım seçimlerinin dağılımı

Yatırım Seçimi	Oda A		Oda B	
	%	Sayı	%	Sayı
Orta Riskli A Şirketi	42	42	63	63
Yüksek Riskli B Şirketi	30	30	22	22
Hazine Bonoları	22	22	12	12
Belediye Tahvilleri	6	6	3	3
Toplam	100	100	100	100

A ve B odalarının her ikisinde de hikâye hemen hemen aynı fakat B odasına fazladan verilen “mirasın büyük çoğunluğunun A şirketine yatırılmış durumda olduğu” bilgisi yazılı olarak sunulmuştur. Bu durum karşısında katılımcıların yatırım seçimlerinin, verilen bu fazladan bilgiye karşısında farklılaştığı görülmüştür. Tablo 4'e göre herhangi bir ön bilgiye sahip olmayan A odasındaki katılımcılardan orta riskli A şirketini tercih edenlerin oranı yüzde 42; mirasın büyük çoğunluğunun daha önce orta riskli A şirketine yatırılmış olduğu ön bilgisi verilen B odasındaki katılımcılardan A şirketini tercih edenlerin oranı ise yüzde 63 olarak tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu değer B odasında statükoyu tercih edenlerin oranını da göstermektedir. Statüko eğilimini gösterecek şekilde değişiklik yapılan deney grubunda, orta riskli A şirketini seçenlerin sayısı 42'den 63'e yükselmiş ve yaklaşık olarak %50'lik bir artış tespit edilmiştir. Tablo 5'te ise kişilik özellikleri ve statüko arasındaki ilişki incelenmiştir. A odasındaki katılımcılara statüko içeren soru yöneltilmediği için hipotez sadece B odasındaki katılımcılar için test edilmiştir.

Tablo 5. Kişilik özelliklerinin statüko yanlılığına göre karşılaştırılması

Statüko					
Ölçekler		Var		Yok	
		Ortalama/ Ort. Sıra	Ortalama/ Ort. Sıra	z	p
SDKT	Duygusal Dengesizlik	3,37/51,40	3,29/48,90	-0,413	0,679
	Dışa Dönüklük	4,88/48,32	5,16/54,38	-1,003	0,316
	Deneyime Açıklık	4,79/45,16	5,48/60,00	-2,458	0,014*
	Yumuşak Başlılık	5,19/51,27	5,12/49,14	-0,352	0,725
	Sorumluluk	5,18/48,32	5,40/54,38	-1,003	0,316

Mann Withney U Testi *p<0.05

Tablo 5'e göre katılımcıların deneyime açıklık düzeyleri statüko eğilimi gösterenlerde (45,16), statüko eğilimi göstermeyenlere (60) göre anlamlı düzeyde düşüktür. Buna göre genel olarak deneyime açık olan katılımcılar statüko yanlılığına düşmemekte, alternatif seçenekleri değerlendirme de daha cesur davranmaktadır. Deneyime açık olmayan katılımcılar ise ellerinde bulunan seçeneği koruma eğilimi göstermektedir. Benzer şekilde istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte genel olarak dışa dönük kişilik özelliği gösteren katılımcıların da statüko eğilimi göstermedikleri (54,38), dışa dönük olmayan katılımcıların (48,32) ise mevcut durumu koruma eğiliminde oldukları görülmektedir.

6. SONUÇ

Davranışsal iktisatçılar psikoloji bilimindeki mevcut kavramları, geleneksel iktisatçıların kullandığı modelleri zenginleştirmek ve güvenilirliğini artırmak için kullanmaya çalışmakta oldukları görülmektedir. Davranışsal iktisat bir bakıma iktisadi modellerdeki bireylerin kararına etki edebileceği düşünülen psikolojik yanlılıkları ekleyerek geleneksel iktisadın görülen bu eksikliğini gidermeye çalışmaktadır. Bu noktada, fark edildiği üzere, davranışsal iktisatta ele alınan konuların genellikle geleneksel iktisadi düşüncüyü yıkmak ya da yok etmek için değil, daha çok onların bu konudaki eksiklerini gidermeye yönelik olduğu konusu önem arz etmektedir. Bilimin eleştirel bakış açısı ile ilerlediği ve durmadan geliştiği bilinen bir gerçektir.

Davranışsal iktisat literatüründe bulunan bireylerin davranışları "ortalama insan" olarak ele alınmış ve bireysel farklılıkların (psikolojik özellikler gibi) ise sınırlı araştırmalarda incelenmiştir. Literatürde, davranışsal iktisat araştırmalarında, bireylerin psikolojik durumlarının ve kişilik özelliklerinin bir faktör olarak ele alınmasının önemine vurgu yapılmış ve hatta yeni bir davranışsal iktisat dalgasının tetiklenebileceği ifade edilmiştir (Boyce ve diğerleri, 2019, s. 83).

Araştırmada davranışsal iktisadın ortalama insan davranışlarından çıkıp, bireylerin farklılaşan özelliklerine odaklanmak amacıyla, bireylerin kararlı davranış özellikleri olarak yorumlanabilecek kişilik özelliklerinden yararlanılmıştır.

Statüko ölçümünde, A kontrol ve B deney grubunu temsil etmek üzere, katılımcılara kendilerine miras kalan bir miktar sermayeyi nasıl değerlendireceklerine yönelik seçenekli sorular sunulmuştur. B odasına sunulan soruya fazladan bir ekleme yapılmış ve miras kalan sermayenin büyük bir çoğunluğunun orta riskli şirket grubunda yer alan A şirketine yatırılmış olduğu bilgisi iletilmiştir. Araştırmada orta riskli şirket seçiminde farklılıklar tespit edilmiştir. B odasında orta riskli şirket seçiminde bulunan katılımcılar, A odasında bulunan katılımcılara oranla yaklaşık %50 daha fazladır. Bu durum, B odasındaki katılımcıların mirasın büyük bölümünün orta riskli

bir şirkette bulunmasından etkilendiklerini ve kalan mirası da aynı şirkette değerlendirmeyi düşündüklerini ifade etmektedir. Bu aynı zamanda statüko yanlılığının söz konusu olduğunu da göstermektedir. Elde edilen sonucun Samuelson ve Zeckhauser tarafından elde edilen sonuçla paraleldir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

Araştırmanın temel amacı kapsamında kişilik özelliklerinin statüko yanlılığı açısından farklılaşp farklılaşmadığı incelenmiştir. Statüko eğilimi gösteren katılımcıların deneyime açıklık puanlarının ortalaması, statüko eğilimi göstermeyen katılımcılara göre anlamlı düzeyde düşüktür. Bu sonuç literatürle desteklenmektedir (Lee ve diğerleri, 2010; Boyce ve diğerleri, 2019). İstatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte statüko eğilimi gösteren katılımcıların dışa dönüklük ortalaması da, statüko eğilimi göstermeyenlere göre daha düşüktür. Bu sonuç da literatürle paralellik göstermektedir. Gambetti ve Guisberti (2019) dışa dönük bireylerin yatırım kararlarında daha cesur ve atılgan davrandıklarını ileri sürmüştür. Diğer taraftan araştırmalar, iktisadi kararlarda (özellikle yatırım kararlarında) dışa dönük ve deneyime açık bireylerin uzun vadede daha yüksek performans sergilediklerini göstermektedir (Chen ve diğerleri, 2019).

Statüko yanlılığının iktisadi kararlarda etkili olduğu çok sayıda çalışma ile tespit edilmiştir (Tekçe ve diğerleri, 2016; Dean, 2008; Dean ve diğerleri, 2017; Boyce ve diğerleri, 2019). Kişilik özelliklerine göre bu etki boyutunun değişmesi ise hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılar için önem taşımaktadır. Davranışsal ön yargıları doğru analiz edip, kişilik özelliğine uyumlu yatırım ya da iktisadi davranış göstermek karlılığı da artırıcı bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır.

Araştırmada ayrıca kadınların sorumluluk ve yumuşak başlılık puanlarının ortalaması erkeklere göre anlamlı düzeyde yüksek bulunmuştur. Bu durum da literatürdeki bazı araştırmalarla benzerlik göstermektedir (Uzun ve İmamoğlu, 2017, s. 142).

Literatürden farklı olarak elde edilen sonuç sorumluluk kişilik özelliği ile ilgilidir. Literatürde sorumlu kişilik özelliğine sahip bireylerin statükoyu koruma eğilimi gösterdikleri tespit edilmiştir. Mevcut araştırmada ise böyle bir bulguya rastlanmamıştır.

Mevcut literatür incelendiğinde statükoyu ölçmek için yapılan pek çok çalışma mevcuttur. Buna rağmen Türkiye’de ekonomi alanında kişilik özellikleri ile statüko arasındaki ilişkiyi ele alan araştırmaya rastlanmamıştır. Kişilik özellikleri ile statüko arasındaki ilişkinin incelenmesi neticesinde, hangi kişilik özelliğine sahip kişilerin statükoya daha çok eğilimli olduğunun bilinmesi, iktisadi kararlardaki ön yargıların da anlaşılmasına olanak sağlaması açısından önem taşımaktadır.

Ek olarak bu çalışma bazı kısıtlara da sahiptir. Bunlardan birincisi; araştırma verilerinin sadece Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden elde edilmiş olmasıdır. Ayrıca veriler 200 bireyin katılımı ile elde edilmiştir. Dolayısıyla kişi sayısının artırılması ve diğer kişiler üzerinde çalışılması daha sağlıklı sonuçlar verebilir. Gelecek çalışmalarda kişilik özelliklerinin diğer yanlılıklar üzerine de denemesi önemli görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Altıok, M. (2009). Keynes ve Keynesçi kuramda kriz ve iktisat politikası tartışmaları. *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 3(6), 75–102. Erişim adresi: https://atif.sobiad.com/index.jsp?modul=makale-goruntule&id=AWCu331eoDuH9Br_eEi7
- Bacanlı, H., İlhan, T. ve Aslan, S. (2009). Beş faktör kuramına dayalı bir kişilik ölçeğinin geliştirilmesi: sıfatlara dayalı kişilik testi (sdkt). *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 261-79. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tebd/issue/26107/275060>.

- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J. ve Weel, B. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), 972-1059. doi: 10.3368/jhr.43.4.972
- Boyce, C., Czajkowski, M. ve Hanley, N. (2019). Personality and economic choices. *Journal of Environmental Economics and Management*, 94, 82-100. doi:10.1016/j.jeem.2018.12.004
- Buccioli, A. ve Zarri, L. (2017). Do personality traits influence investors' portfolios?. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 68, 1-12. doi:10.1016/j.socec.2017.03.001
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577. doi:10.1073/pnas.96.19.10575
- Camerer, C. ve Lovo, D. (1999). Overconfidence and excess entry: an experimental approach. *American Economic Review*, 89(1), 306-318. doi:10.1257/aer.89.1.306
- Chen, T. H., Ho, R. J. ve Liu, Y. W. (2019). Investor personality predicts investment performance? a statistics and machine learning model investigation. *Computers in Human Behavior*, 101, 409-416. doi:10.1016/j.chb.2018.09.027
- Çivitçi, N. ve Arıcıoğlu, A. (2012). Psikolojik danışman adaylarının yardım etme stilleri ve beş faktör kuramına dayalı kişilik özellikleri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(23), 78-96. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/maeuefd/issue/19396/206020>
- Dean, M. (2008). Status quo bias in large and small choice sets. *Job Market Paper*, 2, 120-136. Erişim Adresi: http://www.columbia.edu/~md3405/Working_Paper_4.pdf
- Dean, M., Kıbrıs, Ö. ve Masatlıoğlu, Y. (2017). Limited attention and status quo bias. *Journal of Economic Theory*, 169(163), 93-127. doi:10.2139/ssrn.2519242
- Demirel, S. ve Artan, S. (2016). Nöroiktisat ve iktisat biliminin geleceğine ilişkin tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 1-28. doi:10.20979/ueyd.182903
- Donnelly, G., Iyer, R. ve Howell, R. T. (2012). The big five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. *Journal of Economic Psychology*, 33, 1129-1142. doi:10.1016/j.joep.2012.08.001
- Earl, P. E. (2005). Economics and psychology in the twenty-first century. *Cambridge Journal of Economics*, 29(6), 909-926. doi:10.1093/cje/bei077
- Gazel, S. (2013). Finansal piyasalarda psikolojik eşik: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda bir uygulama (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Kayseri.
- Gambetti, E. ve Giusberti, F. (2019). Personality, decision-making styles and investments. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 14-24. doi:10.1016/j.socec.2019.03.002
- Grebitus, C., Lusk, J. L. ve Nayga, R. (2013). Explaining differences in real and hypothetical experimental auctions and choice experiments with personality. *Journal of Economic Psychology*, 36, 11-26. doi:10.1016/j.joep.2013.02.004
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2014). Multivariate data analysis, Seventh Ed., *Pearson Education Limited*, England.

- Horzum, M. B., Ayas, T. ve Padır, M. A. (2017). Beş faktör kişilik ölçeğinin Türk kültürüne uyarlanması. *Sakarya University Journal of Education*, 7(2), 398-408. doi:10.19126/suje.298430
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. Retrieved From: <https://www.jstor.org/stable/3132137>
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. doi:10.1126/science.185.4157.1124
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. doi:10.2307/1914185
- Kalaycı, Ş. (2013). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri, "Editör: Şeref Kalaycı", 8. Baskı, Dinamik Akademi, Ankara.
- Kasapoğlu, A. (2006). Empati ve sempati olgusuna vurgu yapan bazı ayetler. *Bilimname X*(1), 33-61. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bilimname/issue/3514/47756>
- Kübilay, B. (2015). Yatırım psikolojisi açısından yatırımcı önyargıları, finansal risk toleransı ve finansal kişilik: bireysel yatırımcılar üzerine bir alan araştırması (Yayınlanmış Doktora Tezi), Muğla Sıtkı Kocaman Üniversitesi.
- Küçükşucu, M., Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal iktisat ekseninde iktisatta psikolojik arka plan. *ICPESS (Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Çalışmalar Kongresi)*, Bosna, 0, 253-83. Erişim adresi: <http://www.registericpess.org/index.php/ICPESS/article/view/2325>
- Lee, K., Ashton, M.C., Ogunfowora, B., Bourdage, J. S., ve Shin, K.-H. (2010). The personality bases of socio-political attitudes: the role of honesty-humility and openness to experience. *Journal of Research in Personality*, 44(1), 115-119. doi:10.1016/j.jrp.2009.08.007
- Ozer, D. J. ve Benet-Martinez, V. (2006). Personality and the prediction of consequential outcomes. *Annual Review of Psychology*, 57(1), 401-421. doi:10.1146/annurev.psych.57.102904.190127
- Parlak, Ö. ve Sazkaya Koçoğlu, M. (2018). Beş faktör kişilik özelliklerinin iş yaşamında yalnızlık üzerine etkisinin incelenmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 149-165. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/odusobiad/issue/36351/387009>
- Rustichini, A., DeYoung, C. G., Anderson, J. E. ve Burks, S. V. (2016). Toward the integration of personality theory and decision theory in explaining economic behavior: an experimental investigation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 64, 122-137. doi: 10.1016/j.socec.2016.04.019
- Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59. doi: 10.1007/BF00055564
- Smith, A. (1759). Ahlaki duygular kuramı. Derman Kızılay (Çev.), İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Tekçe, B., Yılmaz, N. ve Bildik, R. (2016). What factors affect behavioral biases? evidence from Turkish individual stock investors. *Research in International Business and Finance*, 37, 515-526. doi:10.1016/j.ribaf.2015.11.017

- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R (2015). *Dürtme (Özgün Adı: The Nudge)*. Enver Günsel (Çev.), İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Thaler, R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60. doi:10.1016/0167-2681(80)90051-7
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice, *Marketing Science*, 4(3), 199-214. doi:10.1287/mksc.4.3.199
- Thompson, R. L., Brossart, D. F., Carlozzi, A. F. ve Miville, M. L. (2002). Five-factor model (big five) personality traits and universal-diverse orientation in counselor trainees. *The Journal of Psychology*, 136(5), 561-572. doi:10.1080/00223980209605551
- Toigonbaeva, D. ve Eser, R. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321. Erişim adresi: <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423880306.pdf>
- Uzun, R. Nur. ve İmamoğlu, O. (2017). Cinsiyet, yaş, sınıf düzeyi ve spor yapma durumuna göre kişilik özellikleri. Uluslararası 9. Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği Kongresi(Türkiye-Antalya). Erişim adresi: https://www.researchgate.net/publication/325320415_Cinsiyet_Yas_Sinif_Duzeyi_ve_Spor_Yapma_Durumuna_Gore_Kisilik_Ozellikleri_Personality_Characteristics_Which_Are_Based_on_Sex_Age_Class_and_Sportive_Activities

SUMMARY

Studies on behavioral economics have generally handled people as "average" during the economic decision process. On the other hand, very limited amount of studies touch upon the impact of individual differences on economic decisions. It is believed that using, for estimating individual reactions in the field of economics, an individual's psychological status such as personality traits has the potential to trigger a second behavioral economy wave (Boyce, Czajkowski and Hanley, 2019, s. 83).

Status-quo states that people act unwillingly to abandon the objects they already possess and therefore tend to overvalue such objects at hand. They generally decide between the status-quo and other options when they decide between individual alternatives. The preservation of the existing choice when faced with new choices can be interpreted as the person's status-quo behavior.

The basic purpose of the study is to reveal the relation between personality traits and the status-quo behavior during individuals' economic decision-making process. Relating individuals' personality traits with status-quo bias seems quite important for advancing studies and researches in behavioral economics. On the other hand, studies that examine behavioral phenomena of economics with consideration of an individual's psychological properties are quite limited. This research aims at filling the said gap in the literature.

Research data has been obtained through the survey method with the participation of 200 students in the Economics Department of Aksaray University. The research was conducted in December 2019. The survey created by Samuelson and Zeckhauser (1988) has been used in the research for measuring status-quo biases of individuals. Participants were determined according to the Convenience Sampling Method. Participants were coincidentally assigned to two computer laboratories that were defined as Chambers A and B. Initially, the participants were given a socio-demographic forum that includes information on their sex, age, field of education, class level, income level and whether they received psychological support and they were later presented the SDKT Scale.

Personality traits have been chosen as the individual's character manifests a stable feature (Boyce et al, 2019, s. 89) and seen by psychologists as a useful predictor of behavior. Many scales that have close features have been developed for measuring personality. Five Factor Personality Scale (BFKÖ) is one of these. Attribute-Based Personality Test (SDKT) is a two-edged scale with the least amount of objects that is based on the five factor personal hypothesis and that uses attribute couples that conform to these factors. The sub-dimensions of SDKT are emotional imbalance/neuroticism, extroversion, openness to experience, amiability and responsibility (Bacanlı et al, 2009, s. 270).

During status-quo measurement, the participants who represent the A and B Experiment Groups were asked how they would like to utilize an inheritance left to them. An addition was made to the question of Chamber B, stating that the majority of this inheritance rest with the A Firm, which is a medium-risk company.

Research findings identified differences in the selection of medium-risk company. Participants of Chamber B, who selected medium-risk company, are 50% more than the participants in Chamber A. This shows that participants in Chamber B are affected from the presence of the majority of inheritance in a medium-risk company and they plan to utilize the remaining inheritance also in the same company. This also means that status-quo bias is in question. The results are parallel with the measurements by Samuelson and Zeckhauser. Said study showed that the investment

made on the medium-risk company the experiment group is higher than the one made by control group (Samuelson, Zeckhauser, 1988, s. 15).

The basic purpose of the research is to examine whether personality traits vary in terms of status-quo bias. The openness-to-experience points of participants, who manifest status-quo bias, are meaningfully lower than participants that don't manifest status-quo bias. This result is supported by the literature (Lee et al, 2020; Boyce et al, 2019). Whereas it is not statistically meaningful, the extroversion of participants that manifest status-quo bias is lower than those that don't manifest status-quo bias. This conclusion is parallel with the literature. Gambetti and Guisberti (2019) have claimed that extrovert individuals behave more bravely and venturous in their investment decisions. On one other hand Chen, Ho, Liu (2019), have proven that individuals, who are extrovert and open to experience, manifest a higher performance in their economic decisions (especially in investment decisions).

Many studies have established that status-quo bias has an impact on economic decisions (Dean, 2008; Tekçe et al, 2016; Dean et al, 2017; Boyce et al, 2019). Change of this impact dimension according to personality traits bears importance for both individual and corporate investors. Correctly analyzing behavioral biases and manifesting investment or economic decision that conforms to personality traits also appear as a factor that increases profits.

The research also established that the average of women's responsibility and amiability points is meaningfully higher than those of men. This situation is similar to some researches in the literature (Uzun and İmamoğlu, 2017, s. 142).

The look into the literature show many studies that aim at measuring status-quo. Despite this, no research has been found in Turkey that handles the relation between personality traits and status quo in the economic sense. Identifying, and pursuant to an examination of the relation between personality traits and status-quo, people with particular personal traits that are more biased towards status-quo bears importance in terms of allowing to also understand biases during economic decisions.