

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ



**MESLEK MENSUPLARININ FİNANSAL KARAR VE
FİNANSAL TUTUMLARDA FİNANSAL KAYGININ
ETKİSİ: DAVRANIŞSAL MUHASEBE
BAĞLAMINDA BİR ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

DANIŞMAN
Prof. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI

HAZIRLAYAN
Ash KAYA

MALATYA, 2024

T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**MESLEK MENSUPLARININ FİNANSAL KARAR VE FİNANSAL
TUTUMLARDA FİNANSAL KAYGININ ETKİSİ: DAVRANIŞSAL
MUHASEBE BAĞLAMINDA BİR ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

HAZIRLAYAN

Ash KAYA

DANIŞMAN

Prof. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI

MALATYA, 2024

ONUR SÖZÜ

Prof. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI'nın danışmanlığında doktora tezi olarak sunduğum **“Meslek Mensuplarının Finansal Karar ve Finansal Tutumlarda Finansal Kaygının Etkisi: Davranışsal Muhasebe Bağlamında Bir Çalışma”** adlı çalışmanın tezin sonuçlanmasına kadarki süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim.

Aslı KAYA

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kâğıt ve elektronik kopyalarının İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

() Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

() Tezim/Raporum sadece İnönü Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.

(X) Tezimin/Raporumun 5 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

ASLI KAYA

ÖNSÖZ

Bu uzun ve heyecanlı yolculuğum sırasında benimle birlikte yol alan herkese teşekkür ederim.

Tez çalışmamın her aşamasında yardımlarıyla tezimin bu aşamaya gelmesinde emeği çok olan, ilk günden beri bana güvenen, beni destekleyen, moralimin düşük olduğu zamanlar motive eden ve öğrenciliğim döneminde bilgi, deneyimlerini ve manevi desteğini esirgemeyen Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı doktora tez danışmanım Sayın Prof. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI'ya teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca tez jürisinde bulunan çok değerli hocam ve birçok sosyal etkinlik projelerinin gerçekleşmesinde fikri paylaşımında bulunduğum İnönü Üniversitesi Sayın Prof. Dr. Hakan ERKUŞ hocama teşekkürlerimi sunarım. Tez komitemde yer alan ve tez izleme sürecinde tezimin gelişmesini sağlayan Sayın Prof. Dr. Suzan ERGÜN hocama Doç. Dr. Ahmet ŞİT ve Dr. Öğretim Üyesi Metehan KÜÇÜKER hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

İşletme anabilim dalı muhasebe ve finansman kürsüsünde en güzel başarı serüvenlerinin yer aldığı ve gerek sosyal gerekse bilim alanında katkılarını sağlayan İnönü Üniversitesi Muhasebe ve Finans Bölümünün emektarları olan değerli hocalarıma her birine ayrı ayrı teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca anket çalışması esnasında Türkiye'deki SMMM odalarına desteklerinden dolayı teşekkürlerimi sunarım.

Kariyer sürecimin her aşamasında beni büyük bir sabırla bekleyen, eş zamanlı iki doktora programında tez yürütmenin zorluğunu ve heyecanını yaşarken maddi ve manevi desteğini esirgemeyen en büyük teşekkürlerimi kelimelere sığdıramayacağım çok değerli aileme; canım annem Süreyya KAYA'ya ve biricik kız Kardeşim Yâsemi Nurbanu KAYA'ya, sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Aslı KAYA

ÖZET

Bilgi toplumuna geçiş süreci ve bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler muhasebe bilimini önemli düzeyde etkilemiştir. Bu etki sonucu geleneksel muhasebenin değişimler yaşamasına, muhasebe biliminin farklı alt dallara ayrılmasına ve gelişmesine zemin hazırlamıştır. Muhasebe bilimi artık günümüzde sadece finansal hareketlerin belgelenmesini, kaydedilmesini, sınıflandırılmasını, özetlenmesini ve raporlanmasıyla ilgilenmenin yanı sıra beşeri yönünün de yani insanın davranışsal ve tutumsal değişkenliğini de incelemeye yönelmiştir. Günümüzde yeni bir bilim dalı olarak davranışsal muhasebe bilimini oluşturmuş ve bu bilim ile kişilerin muhasebe olayları karşısında sergiledikleri tutum ve davranışların incelenmesini konu almıştır.

Bu çalışmada davranışsal muhasebe çerçevesinde finansal kararların verilmesinde serbest muhasebeci mali müşavirlerin finansal tutumlarının üzerinde finansal kaybının etkisinin incelenmesi planlanmıştır. Çalışmanın amacı Türkiye genelinde serbest muhasebeci mali müşavirlik (SMMM) mesleğini icra eden SMMM'lerin finansal kararlar verirken, karar süreçlerinde finansal kaygı davranışlara etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

Türkiye genelinde faaliyette bulunan ve SMMM'lerin mesleğini icra eden bireyler üzerinde muhasebe ve davranış konusunun birlikte incelenmeye çalışılmıştır. Bu alışmada 400 SMMM'ye ulaşılarak gerekli veriler elde edilmiş, toplanan veriler analiz edilerek ıkan sonuçlar yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Muhasebe, Finansal Kaygı, Finansal Kararlar, Finansal Tutum, SMMM.

ABSTRACT

The process of transition to the information society and developments in information technologies have significantly affected the science of accounting. As a result of this impact, it paved the way for traditional accounting to undergo changes and accounting science to be divided into different sub-branches and to develop. Accounting science has now turned to examine not only the documentation, recording, classification, summarization and reporting of financial transactions, but also the human aspect, that is, the behavioral and attitudinal variability of the human being. Nowadays, behavioural accounting science has been established as a new branch of science, and with this science, the attitudes and behaviours exhibited by individuals in the face of accounting events are examined.

In this study, it is planned to examine the effect of financial anxiety on the financial attitudes of CPA in making financial decisions within the framework of behavioral accounting. The aim of the study is to examine the effect of financial anxiety on the behaviours of CPAs who perform the CPA profession throughout Turkey while making financial decisions.

It has been tried to examine together the subject of accounting and behavior on individuals who are active in Turkey and perform the profession of CPA. In this study, necessary data were obtained by reaching 400 CPA, the collected data were analyzed and the results were interpreted.

Keywords: Behavioral Accounting, Financial Concerns, Financial Decisions, Financial Attitude, CPA.

İÇİNDEKİLER

ONUR SÖZÜ.....	i
BİLDİRİM.....	ii
ÖNSÖZ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
KISALTMALAR	x
TABLolar DİZİNİ.....	xi
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xiii
GRAFİK DİZİNLERİ	xiv
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
MUHASEBENİN TANIMI, TÜRLERİ VE DAVRANIŞSAL MUHASEBE	3
1. Muhasebe Kavramı ve Davranışsal Muhasebe	3
1.1. Muhasebe Kavramı.....	3
1.2. Muhasebe Türleri.....	5
1.2.1. Genel (Finansal) Muhasebe	5
1.2.2. Yönetim Muhasebesi	6
1.2.3. Maliyet Muhasebesi.....	7
1.3. Davranışsal Muhasebe.....	8
1.3.1. Davranışsal Muhasebe Kavramı	10
1.3.2. Davranışsal Muhasebenin Önemi	13
1.3.3. Davranışsal Muhasebenin Amacı	14
1.3.4. Muhasebe, Davranışsal Muhasebe ve Davranışsal Finans İlişkisi	15
1.3.5. Muhasebenin Davranışsal Yapısını Etkileyen Faktörler	16
1.3.6. Davranışsal Muhasebe İle İlişkilendirilen Teoriler	17
1.3.6.1. Beklenti Teorisi	18
1.3.6.2. Eşitlik Teorisi	18
1.3.6.3. Amaç Teorisi	18
1.3.6.4. Durumsallık Teorisi.....	19
1.3.6.5. Vekâlet teorisi	19
1.3.7. Davranışsal Muhasebe ile Davranışsal Finansın Arasındaki Fark	19

İKİNCİ BÖLÜM.....	20
FİNANSAL KARARLAR, FİNANSAL TUTUM VE FİNANSAL KAYGI.....	21
2.1. Karar Verme ve Finansal Kararlar	21
2.1.1. Karar ve Karar Verme Kavramı	21
2.1.2. Karar Vermenin Önemi	23
2.1.3. Grup Kararlarının Avantaj ve Dezavantajları.....	25
2.1.4. İşletmelerde Karar Alma Düzeyleri.....	25
2.1.5. Karar Sürecini Etkileyen Faktörler.....	28
2.1.5.1. Karar Sürecini Etkileyen Çevresel Faktörler.....	29
2.1.5.2. Karar Sürecinde Karar Vericinin Davranışı	30
2.1.5.3. Karar Sürecinde Örgütün Yapısı	32
2.1.6. Karar Vermede Belirsizlik ve Belirsizlik Dereceleri.....	33
2.1.7. Karar Verme İşleminin Özellikleri.....	35
2.1.7.1. Geleceğe Yönelik Karar Vermek	35
2.1.7.2. Maliyetli ve Zamanın Ötesinde Karar Vermek	35
2.1.7.3. Bir Süreç Olarak Karar Vermek	36
2.1.7.4. Karar Vermede Sorumluluk Sahibi Olmak	36
2.1.7.5. Karar Verme İşleminin Rasyonelliği.....	36
2.1.8. Karar Verme Sürecinin Aşamaları	36
2.1.8.1. Amaç veya Sorunların Belirlenmesi.....	37
2.1.8.2. Alternatiflerin Saptanması.....	38
2.1.8.3. Alternatiflerin Karşılaştırılmaması ve Değerlemesi	38
2.1.8.4. Alternatifler Arasında Seçim Yapılması	38
2.1.8.5. Seçilen Alternatifi Uygulama ve Harekete Geçirilmesi	38
2.1.8.6. Karar Sürecinin Sonuçlandırılması.....	39
2.1.8.7. Karar ile Sonuçların Karşılaştırılması	39
2.1.8.8. Düzeltici Önlemlerin Alınması.....	39
2.1.9. Finansal Karar Süreci Kavramı ve Önemi.....	39
2.1.10. Firma Değerini Belirleyen Kararlar.....	40
2.1.10.1. Yatırım Kararları	40
2.1.10.2. Finansman (Sermaye) Yapısı Kararları	41
2.1.10.3. Kâr Dağıtım Kararları.....	41
2.1.10.4. Sermaye Bütçelemesi Kararları	42

2.1.10.5. İşletme Sermayesi Kararları	42
2.1.11. Finansal Kararları Etkileyen Faktörler	43
2.2. Tutum ve Finansal Tutum	43
2.2.1. Tutum Kavramının Amacı ve Önemi	44
2.2.2. Tutumları Oluşturan Boyutlar ve Bileşenleri	45
2.2.3. Tutumların Özellikleri	48
2.2.4. Tutumların Fonksiyonları	49
2.2.5. Tutumların Oluşmasını Etkileyen Faktörler	50
2.2.6. Tutumların Davranışa Dönüşmesinde Finansal Tutum ve Finansal Davranış İlişkisi	50
2.2.7. Yöneticilerin Karar Verme Sürecinde Finansal Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Faktörler	52
2.3. Kaygı ve Finansal Kaygı	54
2.3.1. Kaygı ve Finansal Kaygı Kavramı	55
2.3.2. Yönetici Kararsızlığını Etkileyen Kaygı Faktörünün Etkisi	56
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	60
DAVRANIŞAL MUHASEBE ÇERÇEVESİNDE, FİNANSAL KARARIN FİNANSAL TUTUM ÜZERİNDE FİNANSAL KAYGININ ETKİSİNİN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA.....	60
3.1. Araştırmanın Metodolojisi	60
3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	60
3.1.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi.....	61
3.1.3. Araştırmanın Veri Toplama Aracı.....	62
3.1.4. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli.....	64
3.1.5. Araştırmanın Yapıldığı Yer	65
3.1.6. Araştırmanın Kısıtları	65
3.1.7. Araştırmanın Etik Boyutu.....	66
3.1.8. Araştırmanın Analiz ve Yöntemi.....	66
3.2. Araştırmanın Bulguları	69
3.2.1. Ankette Kullanılan Ölçekler İçin Geçerlik Güvenirlik Analizi Bulguları.....	70
3.2.2. Uyum Değerleri	78
3.2.3. Araştırma Değişkenlerinin Normal Dağılıma Uygunluğunun İncelenmesi ..	81
3.2.4. Demografik Özellikler ve Frekans Tabloları.....	82
3.2.5. Ölçek İstatistikleri	85

3.2.6. Araştırma Değişkenlerinin Demografik Değişkenler Bakımından İncelenmesi	88
3.2.7. Araştırma Modelinin Analizi.....	92
3.2.7.1. Uyum Katsayıları.....	92
3.2.7.2. Model Analizi	93
3.3. Literatür Taraması ve Çalışmanın Özgünlüğü	97
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	99
KAYNAKÇA.....	112
EK 1: Anket Formu.....	122



KISALTMALAR

CFI	: Karşılaştırmalı Uyum İndeksi
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
FK	: Finansal Kaygı
FKV	: Finansal Karar Verme
FT	: Finansal Tutum
GFI	: Goodness-Of-Fit Index
KMO	: Kaiser-Meyer-Olkin
KVKK	: Kişisel Verileri Koruma Kurumu
KVS	: Karar Verme Süreci
ORT	: Ortalama
RMSEA	: Root Mean Square Error Of Approximation
SMMM	: Serbest Muhasebeci Mali Müşavir
SPSS	: Statistical Package for Social Sciences
TÜRMOB	: Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirler Birliği Odası
YEM	: Yapısal Eşitlik Modeli

TABLÖLAR DİZİNİ

Tablo 3.1. Finansal Tutum Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları.....	72
Tablo 3.2. Finansal Kaygı Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları.....	37
Tablo 3.3. Karar Verme Süreci Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları.....	78
Tablo 3.4. Finansal Tutum Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri.....	80
Tablo 3.5. Finansal Tutum Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları ...	80
Tablo 3.6. Finansal Kaygı Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri.....	81
Tablo 3.7. Finansal Kaygı Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları	81
Tablo 3.8. Karar Verme Süreci Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri.....	81
Tablo 3.9. Karar Verme Süreci Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları	82
Tablo 3.10. Araştırma Değişkenlerinin Normal Dağılıma Uygunluğunun Çarpıklık Ve Basıklık Katsayıları İle İncelenmesi	83
Tablo 3.11. Ankete Katılan Bireylerin Cinsiyetlerine Göre Frekans Dağılımı.....	83
Tablo 3.12. Ankete Katılan Bireylerin Yaş Gruplarına Göre Frekans Dağılımı	84
Tablo 3.13. Ankete Katılan Bireylerin Eğitim Düzeylerine Göre Frekans Dağılımı.....	84
Tablo 3.14. Ankete Katılan Bireylerin Çalışma Sürelerine Göre Frekans Dağılımı	84
Tablo 3.15. Ankete Katılan Bireylerin İkamet Ettikleri İllere Göre Frekans Dağılımı .	84
Tablo 3.16. Finansal Tutum Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri.....	86
Tablo 3.17. Finansal Kaygı Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri.....	87
Tablo 3.18. Karar Verme Süreci Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri.....	87
Tablo 3.19. Finansal Tutum Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi ..	88
Tablo 3.20. Finansal Tutum Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi	88
Tablo 3.21. Finansal Tutum Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi	37
Tablo 3.22. Finansal Tutum Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi.....	89
Tablo 3.23. Finansal Kaygı Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi ...	89
Tablo 3.24. Finansal Kaygı Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi	90

Tablo 3.25. Finansal Kaygı Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi	90
Tablo 3.26. Finansal Kaygı Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi.....	90
Tablo 3.27. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi.....	90
Tablo 3.28. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi	91
Tablo 3.29. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi.....	37
Tablo 3.30. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi.....	91
Tablo 3.31. Modelin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri.....	92
Tablo 3.32. Katılımcıların Geneli Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları	92
Tablo 3.33. Erkek Katılımcılar Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları	93
Tablo 3.34. Kadın Katılımcılar Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları	94
Tablo 3.35. Finansal Kaygının Karar Verme Süreci Algısına, Finansal Kaygının Finansal Tutum Algısına ve Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Algısına Etkisinde Cinsiyetin Düzenleyici Rolünün Analizi	94
Tablo 3.36. Araştırmaya Ait Hipotezlerin Test Edilmesi	95

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1. Karar Verme Düzeyleri	26
Şekil 2.2. Karar Sürecinin Aşamaları ve Uygulama.....	37
Şekil 2.3. Tutum Bileşenleri (Öğeleri)	49
Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli	66
Şekil 3.2. Finansal Tutum Maddeleri İçin DFA Şeması.....	73
Şekil 3.3. Finansal Kaygı Maddeleri İçin DFA Şeması	75
Şekil 3.4. Karar Verme Süreci Maddeleri İçin DFA Şeması.....	79
Şekil 3.5. Finansal Kaygının Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Karar Verme Sürecinin Aracılık Rolü İçin YEM Şeması	94



GRAFİK DİZİNLERİ

Grafik 3.1. Normal dağılıma uygunluğun Q-Q grafikle incelenmesi	81
--	----



GİRİŞ

İnsanlar bireysel olarak bir konu hakkında karar verirken psikolojik ve sosyolojik alanların etkisinde kalmaktadır. Karar almak ve vermek kavramları yakın anlamlara gelmekte ise de bu iki kavram arasında küçük bir farklılık vardır. Bu farkın oluşumu “karar vermek” bir kişi tarafından yapılırken, “karar almak” bir grubun ortak eylemi olarak ifade edilmektedir. Literatürde her iki kavrama yer verilse de çalışmada birey eylemi olarak “karar vermek” kavramı ele alınmaktadır.

Bireyin sosyal hayatında olduğu gibi iş hayatında da karar verirken buna birçok faktör etki etmektedir. Birey için hayati önem taşıyan ve iş ortamında özellikle de işletmenin yönetim alanında çalışan yöneticilerin karar sürecinde bireyin kişilik ve karakterinin etkili olduğu kadar psikolojik ve sosyolojik faktörlerin de etkili olduğu bir gerçektir. “İnsan davranışları ne şekilde ve nasıl ortaya çıkmıştır?” sorunsalı sıkça tartışılan ve araştırılan konuların başında gelmektedir. Özellikle muhasebe sürecinde davranış konusu, uygulayıcının beşeri bir faktör olmasından dolayı araştırmalara konu olmaktadır. Bu sebeple insanın zihinsel ve fiziksel yapısı iç ve dış çevre unsurlarından etkilenmektedir. Bu etkilenme bireyin davranış ve tutumlarına yansımaktadır. Bu bağlamda iktisat vb. birçok bilimde olduğu gibi muhasebe ve finans alanında da bireyin davranışsal yapısının incelenmesi önemli bir konu olmuş ve davranışsal çalışmaların hazırlanmasına zemin hazırlamaktadır. Davranışsal muhasebe, çeşitli teorilerden ve nörobilimden faydalanarak muhasebe alanında çalışanların davranışlarını inceleyen bir bilim dalı olarak gelişmektedir.

Bu çalışma, davranışsal muhasebenin kavramsal boyutunu sunmayı ve finansal kararlar alırken ve verirken bu tutumlar üzerinde finansal kaygınının davranışları nasıl yönlendirdiğini inceleyen bir araştırma konusunu oluşturmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde, muhasebe ve davranışsal muhasebe kavramları anlatılmaktadır. Ayrıca muhasebe ve davranışsal muhasebe arasındaki ilişki ile muhasebenin davranışsal yapısını etkileyen faktörlere değinilmektedir. Muhasebe ve davranışsal muhasebe kavramları, muhasebe türleri, muhasebede çağdaş yaklaşımları ve teorilerle muhasebe ilişkilendirilmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, finansal karar süreci, karar verme faaliyetinde amaçların önemi ve özellikleri, karar verme aşamasında bireyin beşeri özelliklerinin etkisi, kaygı ve finansal kaygı, finansal tutum ve tutum konuları anlatılmaktadır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, araştırmanın metodolojisine yer verilmektedir. Bu bölümde araştırmanın amacı, önemi ve özgün değeri anlatılmakta ve araştırmanın problem cümlesi çerçevesinde hipotezleri oluşturulmaktadır. Araştırmanın yöntemi, uygulandığı yer, uygulandığı tarihler, çalışmaya katılanlar, çalışmanın etik boyutu, çalışma sırasında karşılaşılan kısıtlar ve çalışmanın varsayımları çerçevesinde veri analizlerinin yorumu yapılmış ve önerilere yer verilmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

MUHASEBENİN TANIMI, TÜRLERİ VE DAVRANIŞSAL MUHASEBE

Bu bölümde muhasebe kavramı, muhasebe türleri ve davranışsal muhasebe kavramları anlatılmaktadır.

1. Muhasebe Kavramı ve Davranışsal Muhasebe

Muhasebe, temelde bir hizmet işlevini yerine getirmektedir. İşletmeler hakkındaki finansal bilgilere ihtiyaç duyan kişi veya kurumlar o işletmenin muhasebe kayıtlarına bakarak işletmenin finansal durumu hakkında bilgi elde edebilmektedir. Muhasebe uygulamaları ile işletme içinden veya dışından kullanıcılar işletme ile ilgili finansal bilgiler elde etmektedir (Kefe, 2013: 21). Bu bilgiler işletmenin geleceğine yönelik verilecek kararlarda hem iç hem de dış kullanıcılara yol göstermesi bakımından önem taşımaktadır.

Muhasebe, toplumun en küçük birimi olan bireyden büyük organizasyonlara sahip şirket ve holdinglere kadar büyük bir kesimi ilgilendirmektedir. Muhasebe hesap tutma olarak adlandırılabilir. İşletmenin varlık ve kaynaklarında meydana gelen her değişikliği kaydeden, sınıflandırma yapan, yapılan işlemlerin özetlenmesini sağlayan, bunun sonucunda analiz ve yorumlama imkânı sağlayan bilimsel metoda muhasebe denir (Demir, 2005: 147). Bu bağlamda muhasebe uzun bir süreci kapsamaktadır. Muhasebe ayrıca yoğun bir bilgi birikimini ve emeği gerektirirken uzman kişiler tarafından da geliştirilmiş sistemsal bir bilim dalıdır.

1.1. Muhasebe Kavramı

İnsanlar çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla başka insanların ürettikleri veya imal ettikleri mal ve hizmetlerden faydalanmaktadır. Mal ve hizmetler ihtiyaca göre belirlenerek, işletme olarak kurulan iktisadi birimlerce üretilmektedir. İşletmeler ham madde alarak mal ve hizmet üretmek için işçi çalıştırmaktadır. Üretilen mal ve hizmetler alınıp satılır, pazarlanır, bunun karşılığında mal ve hizmete karşılık gelecek şekilde para veya ödeme alınarak çok sayıda benzer işlem yapılmaktadır. İşletmelerin bu alışverişleri esnasında sermayelerinde ve kaynaklarında değişiklikler meydana gelmektedir. Bu işlemler olurken muhasebe, yapılan işlemleri ve değişimleri takip ederek kayıt altına almaktadır. Bu kayıtlar yeni kararlar ve düzenlemeler için kullanılabilir bilgiler olarak

kullanılmaktadır (Güney ve Dızman, 2015: 10). Bu döngü ile işletmeler faaliyetlerini devam ettirmektedir.

Muhasebe, bir başka bakış açısıyla bütün işletmelerin mali nitelikli faaliyetlerini, para ile ifade edebilecek şekilde kaydeden bu işlemleri sınıflandıran, özetleyen, raporlamaya uygun hale getiren ve sonuçları yorumlama ve analiz imkânı sağlayan bir bilim dalı olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan da anlaşılacağı üzere muhasebe toplumun büyük bir kısmını ilgilendirse de kâr amacı güden işletmeler için daha önemli olmaktadır (Marşap ve Gökten, 2016: 346).

Muhasebe, bir bilim olmasının yanında bir başka yaklaşıma göre finansal özellikteki işlemleri para ile ifade edilebilen işlemlerin ve olayların kayıt altına alınarak, özetlenerek, sınıflandırılarak raporlanmasına imkân sağlayan sanat dalı olarak tanımlanmaktadır. İşletmelerin finansal işlemleri, ekonomik kararlar veren kişi ve kurumlara sistemli bilgi üretir ve bu bilginin üretim safhaları muhasebe ile gerçekleştirilmektedir. Sınıflandırılmış bu bilgiler gelir tablosu bilanço ve ihtiyaç halinde ek mali tablolar olarak bu bilgilere ihtiyaç duyulan birimlere veya kurumlara sunulmaktadır (Pincus, 1991: 40). Bir başka muhasebe kavramını ise Sevilengül (2011) şu şekilde tanımlanmıştır: “Muhasebe, bir örgütün kaynaklarının oluşumunu, bu kaynakların kullanılma biçimini, örgütün işlemleri sonucunda bu kaynaklarda meydana gelen artış ve azalışları ayrıca örgütün finansal açıdan durumunu açıklayan, bilgileri üreten ve bunları ilgili kişi ve kuruluşlara ileten bir bilgi sistemidir.”

Muhasebe için birçok farklı tanım yapılmaktadır. Bu tanımların birleştiği nokta ise muhasebenin faaliyetler konusunda bilgi verme fonksiyonunun olduğu yönündedir. Tümüyle veya kısmen finansal nitelikli olup, para ile ifade edilebilen işlemlere ait anlamlı ve güvenilir bilgileri sağlayacak biçimde bilgilerin ilgili kaynaklardan toplanmasına, doğruluklarının saptanmasına, kaydedilmesine, sınıflandırılmasına ve raporlar halinde sunulup analiz edilerek yorumlanmasına denilmektedir.

Muhasebe kavramı; işletmelerin finansal faaliyetleri, katlandığı veya sorumlu tutulduğu işlemleri, işletme içinde veya dışındaki işlemlerin yanında işletmenin faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ama sorumlu olmadığı ödemeleri ve maliyetleri de kayıt altına aldığı gerçeğidir (Çelik, 2007: 155). Çünkü bu işlemlerin uzun vadede işletmeyi etkileme ihtimali bulunmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere işletmede ekonomik kararlar vermek için finansal bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu finansal bilgiler muhasebe tarafından sağlanmaktadır. Muhasebe bilgileri, özellikle işletme dışındaki kişi ve kuruluşlar açısından da önemlidir. Bilgi olmaması durumunda, işletmenin dış çevresi belirsizlik ortamında hareket etmek zorunda kalmaktadır. Bu nedenle muhasebenin işletme içinde veya dışında karar veren kişilere mali nitelikli bilgiler üretmesi ve iletmesi temel amacıdır. Kısaca muhasebe; geçmişini değerlendiren, bugünü ortaya koyan ve geleceğe yönelik doğru kararlar verilmesini sağlayan bir bilim dalıdır. İşletmelerin sürdürülebilirliği muhasebe kayıtlarının güvenilir ve doğru olarak kaydedilmesine bağlıdır. Doğru kararların da bu kayıtlar çerçevesinde verileceği da göz ardı edilmemelidir.

1.2. Muhasebe Türleri

Muhasebe; Genel Muhasebe, Yönetim Muhasebesi ve Maliyet Muhasebesi olmak üzere üç ana başlık altında incelenmektedir. Ayrıca muhasebe alanında uzmanlık gerektiren ve ihtisas muhasebeleri olarak adlandırılan banka muhasebesi, inşaat muhasebesi, konaklama muhasebesi gibi alanlardaki işlemler muhasebenin bu üç dalından yararlanarak yapılmaktadır (Sürmeli, 2006: 10) ve muhasebenin dördüncü türünü oluşturmaktadır. Aşağıda bu üç muhasebe türünden bahsedilmiştir (Sevilengül, 2011:28).

1.2.1. Genel (Finansal) Muhasebe

Genel muhasebenin diğer adı finansal muhasebedir. Genel muhasebe işletmenin objektif belgelerine dayandırılan işletme kaynaklarının nasıl sağlandığının ve bu kaynakların ne şekilde kullanıldığını muhasebe hesapları aracılığıyla göstermektedir. Genel muhasebenin fonksiyonu; işletme varlıklarını, borçlarını, sermayesini belirlemek ve işletme faaliyetleri sonucu meydana gelen değişiklikleri takip ederek elde edilen sonuçları raporlayarak ortaya koymayı amaçlamaktadır (Altıntaş, 2011: 172).

Finansal muhasebe sistemi, işletmenin içindeki ilgili taraflara bilgiler sunarken aynı zamanda işletmenin dışındaki aktörlere de ihtiyaçları olan gerekli bilgileri sunmaktadır. Finansal muhasebe ile elde edilen veriler finansal özellik taşıyan verilerden oluşmaktadır. Finansal muhasebenin çıktıları bilanço ve gelir tabloları olarak ifade edilen temel mali tablolardan oluşmaktadır. Fon, nakit ve öz sermaye değişim tabloları ilgili taraflara

finansal verileri sunmaktadır. Tabloların hazırlanış amacına bakıldığında finansal muhasebenin dışa dönük olduğu görülmektedir. Satış, harcama ve alım, üretim, insan kaynakları, maddi olan ve olmayan varlık işlemlerine bakıldığında finansal muhasebe ile elde edilen bilgiler olduğu görülmektedir (Yükçü ve Atağan, 2012: 39). Bu nedenle mali tablolar yöneticilerin işletme ile ilgili geleceğe yönelik özel kararların verilmesi ve uzun süreli planların yapılmasında yol gösterecek araçlardır.

Yöneticiler karar verme süreçlerinde finansal muhasebe raporlarından yararlanmaktadırlar. Özellikle bilanço ve gelir tablosu yöneticilerin karar almalarında en önemli araçtır. Çünkü finansal tabloların yardımıyla yöneticiler tarafından kararlar verilmektedir. Aynı zamanda finansal tablolar, işletmenin amaçları çerçevesinde muhasebe politikalarının belirlenmesine aracılık etmektedir.

1.2.2. Yönetim Muhasebesi

İşletmenin finansal sonuçlarını gösteren muhasebe, işletme yönetimleri için önemli bir yer tutmaktadır. Muhasebe türleri içerisinde yer alan yönetim muhasebesi yönetimin karar verebilmesi açısından büyük rol oynamaktadır. Yönetim muhasebesi, yöneticilerin ihtiyaç duyduğu muhasebe verilerine ulaşması amacıyla genel muhasebe ve maliyet muhasebesinden elde edilen verileri kullanılarak muhasebesinin konularını oluşturmaktadır. Yönetim muhasebesi için gerekli veriler genel muhasebe ve maliyet muhasebesinden elde edilmektedir. Yöneticiler, yönetim muhasebesi raporlarını inceleyerek işletmelerin geleceği hakkında karar verebilmektedirler (Aktaş, 2013: 55). İşletme faaliyetlerinin yürütülmesinde yönetime planlama, örgütleme, yürütme ve kontrol işlevlerinde ihtiyaç duyulan sayısal verileri toparlayarak raporları hazırlayıp sunan bir muhasebe disiplini.

İşletmeler, yöneticilerine bilgi sağlama aşamasında yönetim muhasebesi verilerinden aktif şekilde yararlanmaktadır. Yönetim muhasebesi tarafından sağlanan doğru ve zamanında elde edilen veriler dinamik bir yapıda olan iş dünyası için vazgeçilmez bir unsur haline gelmektedir. İş hayatı, doğası gereği yoğun bir rekabetçi yapıda olmaktadır. İşletmelerin karar alma aşamasında ve koymuş olduğu hedefleri gerçekleşmesi aşamasında yönetim muhasebesi verileri önemli yer almaktadır. Yönetim muhasebesi verileri, yöneticilerin karar verme aşamasında ellerindeki seçenekleri görebilme adına fayda sağlamaktadır (Güney, 2012:12). Bu sebeple yönetim muhasebesi,

karar vericiler için işletmenin geleceğine yönelik sağlıklı kararların verilmesi süreçlerinde önemli rol oynamaktadır.

İşletme yöneticileri, işletmenin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan finans, üretim, pazarlama, insan kaynakları gibi faaliyetlerle ilgili bilgilere ihtiyaç duymaktadır. Yöneticilerin işletme faaliyetlerinde neyi, niçin, hangi personelle, ne zaman, nasıl ve niçin yapacakları ile ilgili sorulara cevap bulmak yani işletme faaliyetlerini planlama, yürütme ve kontrol etme adına gerekli verilere ulaşmaları gerekmektedir (Sürmeli, 2006: 11). Bundan dolayıdır ki bir işletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi, mevcut içinde bulunduğu günü doğru yorumlaması ve geleceği planlayabilmesi yönetim muhasebesinin iyi yönetilmesiyle mümkün olabilmektedir.

1.2.3. Maliyet Muhasebesi

Maliyet muhasebesinin uygulanması ürün üreten ve üretim yapan işletmeler için gereklidir. Çünkü, maliyet muhasebesi hizmet ve üretim için katlanılmış olan işletme maliyetlerini gösteren muhasebe dalı olmaktadır. Maliyet muhasebesi fonksiyonları aşağıdaki gibidir (Gurowka ve Lawson, 2007: 23):

1. Üretim yapan işletmelerde elde edilen mal ve hizmetlerin maliyetlerini belirlemek işletmelerin gider kontrolüne katkı sağlamaktadır.
2. Maliyet muhasebesi, elde edilen veriler ışığında planlama ve karar verme aşamasına katkı sağlamaktadır.

Maliyet muhasebesinin uygulamalarında ekonomik gelişmeler belirleyici olmaktadır. Maliyet muhasebesi, yöneticinin karar verebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Maliyet muhasebesi ile elde edilen veriler yöneticilerin doğru, şeffaf, zamanında ve hızlı kararlar alması açısından yarar sağlamaktadır. Maliyet muhasebesi mal ve hizmet üreten firmalar için veri oluşturmaktadır. Maliyet muhasebesi, üretilen ürünün birim maliyetinde planlama ve kontrol işlemlerinde kullanılmak üzere analitik veriler oluşturmaktadır. İşletmeler arası rekabetin artması ve istihdamda azalmaların meydana gelmesi nedeniyle verimliliği arttırmaya yönelik maliyet muhasebesine önem verilmektedir (Yüzbaşıoğlu, 2004: 387). Kısacası maliyet muhasebesi üretim faaliyetlerini konu almaktadır.

Maliyet muhasebesi, işletmelerin üretmiş olduğu mal ve hizmetlerin yeri ve özelliklerine bakılarak izleme imkânı sağlayan muhasebe sistemi olarak ifade edilmektedir. Maliyet muhasebesi genel olarak işletmelerin içyapısıyla ilgili olmaktadır. Maliyet muhasebesi, üretim muhasebe veya işletme muhasebesi olarak da adlandırılmaktadır. Endüstri işletmelerinde kullanılan muhasebe sistemi olduğundan endüstri muhasebesi veya imalat muhasebesi olarak da adlandırılmaktadır. Maliyet muhasebenin temel amacı, üretim yapan işletmelerde mal ve hizmetlerin maliyetini hesaplama ve maliyetlerin kontrol edilmesine katkı sağlamak olarak ifade edilebilir (Bahar, 2004: 3). Bu durumda bir hizmet işletmesi için hizmetin sunulmasının parasal karşılığı veya bir üretim işletmesi için belirli bir malın üretiminin sonucu ve üretim sonrası hizmet için katlanılan fedakârlıkların parasal karşılığı maliyet muhasebesinin üzerinde önemle durduğu husustur.

Maliyet muhasebesi sistemi, işletmelerin mal ve hizmet üretimi ile ilgili faaliyetlerinde gerekli verileri sağlamaktadır. İşletmelerin maliyet bilgileri, geleneksel muhasebe verilerini ve bütçe, standart maliyet gibi işletmenin gelecek ile ilgili planlamalarında kullanacağı bilgileri de içermektedir. Rekabetçi bir ortamda faaliyet gösteren işletmelerin yenilik ve açılım yapma zorunluluğu ile birlikte fiyatlandırma konusunda önemli baskılar oluşmaktadır. Rekabetçi bir ortamda işletme piyasanın gerektirdiği fiyatlandırmayı sağlamayıp var olan fiyat seviyesini de korumakta güçlük çekebilmektedir (Dalğar, 2012: 30). Bu durumda işletmeler sürdürülebilirliğini sağlayabilmek için mal ve hizmet üretimi ile ilgili faaliyetlerinde kârlılık düzeyine ulaşabilmeli, mevcut üretim süreçlerine ve maliyetlerine daha fazla odaklanmaları gerekmektedir. Bu bağlamda yöneticilerin karar verme süreçlerinde maliyet muhasebesinin önemli bir yeri vardır. Özellikle yöneticiler birim maliyetleri düşüren yöntemlere yönelmeli ve maliyet ile ilgili hususların iyi kavranması gerekmektedir.

1.3. Davranışsal Muhasebe

Davranışsal muhasebe kavramı 1960 yılından itibaren yeni bir kavram olarak ortaya çıkmıştır. 1960 yılına kadarki muhasebe uygulamaları teorik bilgiler çerçevesinde devam etmiştir. Bu akım güncel uygulamaları raporlama ve muhasebe prosedürlerinin araştırması ile ilgili uygulamaları içermektedir. Bu muhasebe bakış açısı muhasebe uygulamalarını hem metot hem de alan olarak sınırlamaktadır. Davranışsal araştırmaların

gelişiminin de içinde bulunduğu muhasebenin hem kapsam hem de niteliklerindeki değişimler iki dış faktörü takip etmektedir. Bunlar, davranışsal ve sosyal bilimlerin organizasyonel yapıları incelenmesi ve işletme okullarının temel görüşlerinde meydana gelen değişimlerden kaynaklanmaktadır.

1960’larda davranışsal muhasebeye katkı sunan çalışmalar, alanının tanımlanması ile ilgili çalışmalar olmakla birlikte davranışsal muhasebe teorisi ve uygulamaları, uygulamaların alanlarını da içine alan çalışmalar, kavramsal model geliştirme ile ilgili alanlardaki çalışmalar üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Davranışsal muhasebe konusu 1960’lı yıllardan günümüze davranışsal muhasebe araştırmalarında uyanmanın yılı olarak anılmaktadır (Lord, 1989: 127). Yeni bir konu olan davranışsal muhasebe geçmişten günümüze kadar insan faktörünü tarih sahnesine ilk çıktığı andan itibaren her daim var olarak süregelmiştir.

1960 yılından günümüze kadar işletme eğitimi felsefesinde köklü değişimler meydana gelerek davranışsal muhasebe sürecinin gelişimi de önemli konular içerisinde olmuştur (Caplan, 1989: 119). Küreselleşme ve teknolojiadaki gelişmeler muhasebe bilimindeki beşeri faktörlerin incelenmesi gibi birçok yönden değişimlere sebep olabilmektedir. Tüm bilim dallarında insan faktörünün incelenmesi son dönemlerde daha fazla öneme sahip olmuştur. Çünkü her şey insanın gücüyle, emeğiyle ve düşüncesiyle yapılmaktadır.

Davranışsal muhasebe araştırmalarının ilk çalışmaları; 1965 yılında Fama’nın yapmış olduğu çalışmada hisse senetleri fiyatlarının rast gele seçilmiş (rassal) olarak hareket ettiğini ortaya koyan çalışması ile sunulmuştur. 1970 yılında ise kendisi tarafından ileri sürmüştüğü “Etkin Piyasalar Hipotezi” kavramına karşı oluşturulan teorilerden oluşmaktadır (akt.Usul ve Çağlayan, 2018: 451).

Davranışsal muhasebe kavramı ilk olarak Journal of Accounting Research dergisinin 1967’deki baskısında (Empirical Research in Accounting: Selected Studies) yer almıştır. Kavramla ilgili olarak davranışsal muhasebe araştırmaları ve diğer muhasebe araştırmaları arsasındaki farklılıklara yer verilmiştir. Davranışsal muhasebe uygulamaları, muhasebe ve insan davranışları arasındaki ilişkiyi temel olarak davranış bilimlerinin teori ve araştırma metodolojisini uygulamaktadır. Davranışsal muhasebe alanının diğer muhasebe alanları ile ortak yanları bulunmaktadır. Bu ortak yanlar;

muhasebe olayının, insan davranışlarının, kuram ve çalışmanın esas değişkenlerin incelenmesidir. Davranışsal muhasebe araştırmaları, davranış bilimlerinin kuramları ile ilgisinden dolayı diğer muhasebe araştırmalarından ayrılmaktadır (Sorensen, 1990: 553). Muhasebe alanında beşeri faktör başlangıcından beri olsa da davranış konusunun incelenmesi yeni bir araştırma konusu olarak gelmiştir.

1970-1980 yılları arasında aşağıdaki konular üzerinde çalışmalar yapılmıştır (Meyer ve Rigsby, 2001: 253). Davranışsal muhasebe, finansal bilgilerin elde edilmesi ve ilgili taraflara ulaştırılmasında yönetici ve muhasebe işlemlerini icra edenlerin davranışları, finansal bilgileri kullanan kullanıcıların özellikleri ve davranışları, yönetim muhasebesi, birey bazında davranışlarda meydana gelen değişiklikleri, organizasyon bazında meydana gelen davranış değişiklikleri, denetim, denetimin yapıldığı alandaki bireylerin davranışları, denetim ile ilgili kararlar, insan kaynakları muhasebesi, sosyal muhasebe ve muhasebe bilgi sistemleri ve bireyin bilgiyi değerlendirme süreci gibi birey ve birey davranışlarını konu alan çalışmalar yapılmıştır.

Davranışsal muhasebe araştırmalarının 1990'lı yılların sonlarına gelindiğinde ise günümüze kadar yapılan bilimsel çalışmalarında; insan davranışlarını etkileyen değişkenler olduğunu, bu değişkenlerden bireyden bireye farklı sonuçlar gösterebileceği ortaya konulmaktadır (Hellmann, 2013:11).

1.3.1. Davranışsal Muhasebe Kavramı

Davranışsal muhasebe kavramı, yatırımcıların karar verme süreçlerinde kullandıkları finansal tabloların dışında bu bilgiyi kullanan tarafların özelliklerini göz önüne alarak finansal bilgilerin ve kişisel davranışların arasındaki bağıntıyla ilgili olduğu ifade edilmektedir. Geleneksel muhasebede işletmelerin hesapları raporlanıp kayıt altına alınırken davranışsal muhasebe bireyin bu raporlara verdiği zihinsel tutum ile bireyin kişilik ve karakter yapılarının, davranış ve tutumlarının nasıl yansıdığını kayıt altına alınmaya çalışılmaktadır. Bireyin mali işlemler hakkındaki değerlendirmesi ve yatırım kararları üzerinde etkili olan nedenlerin ortaya çıkarılması ve bu verilerin ilgili tarafların içinde bulunduğu koşullar göz önüne alınarak aldığı yatırım kararları davranışsal muhasebe alanına girmektedir (Marşap ve Gökten, 2016: 349). Davranışsal muhasebe, muhasebe bilgi sistemi, süreçlerin işleyişi ve insan davranışı arasındaki ilişkiyi davranış bilimlerinden teoriler ve metodolojiler yardımıyla incelemektedir (Sorensen, 1990: 327-

553). Bu sebeple bireyin mali işlemler hakkındaki değerlendirmeleri çerçevesinde işletme ile ilgili kararları verirken içinde bulundukları psikolojik durumun ve neden o şekilde davrandıklarının konusu davranışsal muhasebe açısından önem taşımaktadır.

Davranışsal muhasebe, “muhasebecilerin yaptığı faaliyetleri sonucunda etkilenen muhasebe dışı gelişen davranışlarının etkilerinin araştırılması ve incelenmesi” olarak tanımlanmaktadır. Davranışsal muhasebe, muhasebeci ve denetçilerin kararlarını, denetim fonksiyonunu yerine getirenlerin yöneticilerin ve yatırımcıların kararların üzerindeki etkisini ve muhasebe bilgisinin tarafların kararları üzerindeki etkilerini de irdelemektedir (Adams, 1963: 426). Bu sebeple muhasebenin alanı içerisinde karar verilirken kullanılan teorilerin yetersiz kaldığını, insanların karar verirken psikolojisinin ve içinde bulunduğu mevcut durumun koşullarının incelenmesi gerektiğini ve kültür, politik, inanç ve duygular gibi ögelerin de dikkate alınması gerektiğini belirtmektedir (Marta, 2014: 66).

Seçim yapma işlemi kişiden kişiye göre değişirken, karar verme sürecinin odak noktası “insan” olduğu sürece davranış farklılıkları gözlemlenmesi kaçınılmazdır. Tahmin yapacak kişinin bilgi ve deneyim düzeyi muhasebe verilerinin ve dolayısıyla finansal tabloların oluşumunu etkileyecektir. Kısacası sosyal bir bilim dalı olan muhasebe her aşamada sayısal verilerin yanında insan davranışlarının da sonucunu yansıtmaktadır (<https://www.alomaliye.com>, 22.01.2024). Bu bağlamda davranışsal muhasebenin konusunu insan ve insan davranışı oluşturmaktadır. Davranış sadece gözlenip, ölçülüp sonra da raporlanmaz. İnsan davranışını yönlendiren psikolojik nedenlerin incelenmesi gerekmektedir (Colville, 1981: 119-132). Davranışsallık, işletme fonksiyonlarının tümüne nüfuz etmiş olup; yönetsel kademelerin faaliyetlerinde yadsınamaz ve dikkate alınması şart olan bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır (Engüden vd., 2018: 422). Davranış konusunu merkezine alan davranışsal muhasebe, muhasebesinin alt disiplini olmakla birlikte ekonomi, finans, muhasebe disiplinlerinin yanında psikoloji, sosyoloji, antropoloji alanları ile birlikte çalışılması gereken bir alt disiplindir. Anlaşıldığı üzere davranışsal muhasebe tek bir bilim olarak değil, birçok bilim dalıyla birlikte çalışabilen bir bilim dalı olarak çalışma alanı oluşturmaktadır.

Davranışsal muhasebe kavramı, yatırımcıların karar verme süreçlerinde kullandıkları finansal tabloların dışında bu bilgiyi kullanan tarafların özelliklerini göz

önüne alarak finansal bilgilerin ve kişisel davranışların arasındaki bağıntıyla ilgili olduğu ifade edilmektedir. Geleneksel muhasebede işletmelerin hesapları raporlanıp kayıt altına alınırken davranışsal muhasebe bireyin bu raporlara verdiği zihinsel tutum ile bireyin kişilik ve karakter yapılarının, davranış ve tutumlarının nasıl yansıdığını kayıt altına alınmaya çalışılmaktadır. Bireyin mali işlemler hakkındaki değerlendirmesi ve yatırım kararları üzerinde etkili olan nedenlerin ortaya çıkarılması ve bu verilerin ilgili tarafların içinde bulunduğu koşullar göz önüne alınarak aldığı yatırım kararları davranışsal muhasebe alanına girmektedir (Marşap ve Gökten, 2016: 349). Bu sebeple bireyin mali işlemler hakkındaki değerlendirmeleri çerçevesinde işletme ile ilgili kararları alırken içinde bulundukları psikolojik durumun ve neden o şekilde davrandıklarının konusu davranışsal muhasebe açısından önem taşımaktadır.

Davranışsal muhasebe çalışmaları, yönetici ve karar vericilerin finansal kararlar verirken içinde bulundukları durumun ve duyguların etkilerini altında kaldığını ortaya çıkarmıştır. Yapılan araştırmalar sonucu bireyin beyninin çeşitli bölümlerinin, sinir yollarının nasıl çalıştığına dair araştırmaların yapılmaya devam etmektedir. Modern tıp çerçevesinde ilaç kullanımlarının karar vericilerin karar verme yöntemlerine etkilerini incelemeye başlamışlardır. Modern tıbbın çerçevesinde yapılan çalışmalar sonucu davranışsal muhasebenin bir alt kolu olan nöro-muhasebe kavramı da gelişmiştir (Usul ve Çağlayan, 2018: 452). Davranışsal muhasebenin diğer bilimlerle ilişkisinin yanı sıra modern tıbbın da çalışma konusunu oluşturmuştur.

Davranışsal muhasebe çalışmaları, karar verici merciindeki birimlerin psikolojik durumunu, sosyolojik ve siyasi politik yapısını ve organizasyon teorilerini bir araya getirerek incelemek istemektedir. Davranış bilimlerinin muhasebe biliminde raporların hazırlanmasında insan faktörünün etkilerini şu yönüyle incelenmektedir (Usul, 2007: 14):

- Karar vericilerin alınan kararların işletme ve şahıslar üzerindeki etkisini ölçerek anlamaya çalışır.
- Stratejik planlama ile örgüt davranışları arasında ilişki kurarak etkileşimin ölçülmesini ve raporlanmasını sağlar.
- İşletme ile ilgili tarafların davranışlarının işletme hedefleriyle ilgili politikalar geliştirerek uygulanmasını sağlamak ve tarafların yeniliklere açık olmasını sağlamaya yardımcı olur.

- Davranışsal muhasebe, muhasebe standartlarının oluşmasında psikoloji ve sosyoloji bilimleri ile birlikte çalışarak literatüre katkıda bulunmaktadır ve diğer disiplinlerle çalışmalar hazırlayarak bu bilgilerin nasıl kullanıldığını inceleme fırsatı bulur.

Günümüze kadar davranışsal muhasebe alanındaki çalışmalar Meyer ve Rigsby (2001) ve Kutluk (2010) tarafından ifade edildiği gibi yönetim, kontrol mekanizması, muhasebe bilgi sistemi, denetim, organizasyon, sosyoloji, davranışsal muhasebe araştırmaları ve etik gibi konular üzerinde hazırlanmıştır. Davranışsal muhasebe diğer disiplinlerle ilişkilendirilerek ve kendi içinde yer alan konular ışığında birçok çalışmaya araştırma imkânı sağlayabilmektedir.

1.3.2. Davranışsal Muhasebenin Önemi

Davranışsal muhasebe, muhasebe işlemleri sonucu ortaya çıkan finansal tabloların ve belgelerin meslek mensupları tarafından yorumlanarak davranışları üzerinde bıraktığı etkileri, davranış ve tutumlarını inceleyen bir bilim dalıdır (Dyckman, 1998: 2). Bu yönüyle davranışsal muhasebe, konusu gereği, özellikle yöneticilerin ve karar vericilerin yatırım kararlarını verme aşamasında içinde bulunulan mevcut durum karşısındaki gösterdikleri tavrı ve bu tavrın muhasebe kayıt ve işlemlerindeki etkisini araştırmayı hedeflemektedir.

Davranışsal muhasebe, muhasebe biliminin ve davranış biliminin kesişim noktasını oluşturmaktadır. Davranışsal muhasebe, psikoloji ve sosyoloji bilimi ile son derece sıkı bir bağ kurmaktadır. Muhasebeciler ve muhasebe işlemleri sonucu ortaya çıkan rapor ve analizleri ile ilişkili olan tarafların davranış ve tutumları ile ilgilenmektedir. Bu iki tarafın davranış ve tutumları davranışsal muhasebe için önem arz etmektedir (Hofstedt ve Kinard, 1970: 43). Bundan dolayıdır ki geleneksel muhasebe, Marşap ve Gökten'in (2016) ifade ettiği gibi "olması gereken" ile ilgilenirken davranışsal muhasebe "olan ile" yani bireyin davranışları ile ilgilenmektedir. Davranışsal muhasebenin yöneticiler ve karar vericilerin davranışlarının neden-sonuç ilişkisi içerisinde incelenmesi büyük önem taşımaktadır. Çünkü muhasebe süreçlerinin her bir aşamasında birey davranışı ve tutumunun yansımaları görebilmek mümkün olduğu gibi karar alma / verme süreçlerinde de bu yansımaları görmek mümkündür.

Davranışsal muhasebe kavramı, davranış bilimlerinde olan gelişme ve önemin, davranışsal iktisat alanında yaşanan gelişmelerin etkisi ile üzerine olan ilgiyi arttırmaktadır. Davranışsal muhasebe kavramı literatürde ilk 1960'larda yer edinmeye başlamıştır (Caplan, 1989: 109). 1960 yılına kadar sermaye piyasalarının işleyişinin ve aktörlerinin neo-klasik açıdan inceleyen araştırmalar literatüre kazandırılmıştır. 1971 yılında ise Amerikan Muhasebe Birliğinin yayınladığı raporunda, muhasebe alanında çalışan akademisyenlerin müfredatlarına davranış bilimleri ile ilişkili konuların yer alınması yönünde bildirimde bulunulmuştur. 1978 ve 1998 yılları arasında ise muhasebe alanında davranışsal paradigmanın yer aldığı makale çalışmalarına yer verilmiştir. Günümüzde ise tüm yapılan bilimsel çalışmalarda insan faktörünün göz ardı edilmemesi gerektiği önem taşımakta ve bu da çalışmalara yansımaktadır. Muhasebenin çıktısı olarak finansal tablo ve analizlerin sadece sayılar üzerine odaklanması ve insani boyutunun göz ardı edilmesi davranışsal muhasebenin önem kazanmasında sebep olmaktadır. Muhasebe çıktıları olan finansal tablolar çalışanların davranışlarını, işletmenin paydaşlarını, işletme ile ilgili tarafların tutum ve davranışlarını, karar süreçlerini etkilemektedir (Marşap ve Gökten, 2016: 347-348). Bu sebeple finansal tablolar üzerinde doğru bilgilerin verilmemesi halinde üçüncü kişilere karşı olan güven temini verilemeyeceği gibi finansal tablolarını hazırlayanlar da muhasebenin ilkelerine ters düşerek doğru olmayan asılsız bilgiler ışığında karar vericileri ve yöneticileri de yanlış yönlendirebilmektedir.

1.3.3. Davranışsal Muhasebenin Amacı

Davranışsal muhasebe kavramı, gün geçtikçe muhasebe biliminin önemli konularından biri olmaktadır. Davranışsal muhasebe, mesleği icra edenlerin kararları üzerinde, muhasebe biliminin icra edildiği ortamdaki tarafların davranışları üzerinde ve muhasebe bilgisinin bu bilgiye ihtiyaç duyan tarafların davranışları üzerindeki etkisini incelemektedir. Davranışsal muhasebe konularının incelenmesi etik konusu ile ilişkilendirilmelidir. Etik, muhasebe biliminin davranış üzerinde etki eden en önemli faktörlerden biri olmaktadır. Muhasebe mesleğini icra eden kişilerin etik kurallarına sıkı sıkıya bağlı olması beklenmektedir. Muhasebe mesleğini icra eden kişilerin veya kurumların karşılaşılan sorunlara karşı çözüm bulmaları etik ve ahlaki değerler çerçevesinde sağlanmalıdır (Çelik, 2007: 157). Dolayısıyla davranışsal muhasebe biliminin amacı yöneticilerin ve karar vericilerin karşılaştıkları olaylar karşısında davranış ve tutumlarının incelenmesini sağlamaktır.

Jones (1976) tarafından muhasebe tabanlı işlerin karar verme aşamalarında insan davranışının bilişsel, algılanan ve duygusal faktörlerinden etkilenmektedir. Bu alan birçok faktörü içinde barındırdığından büyük bir derinliğe sahiptir. Muhasebe bilgi sisteminin tümü insan tarafından uygulandığından dolayı insan tarafından üretilip kullanılmaktadır (akt. Ergüden vd., 2018: 421). Dolayısıyla muhasebe bilimi insanın düşünce ve duygularından karar verme sürecinin etkilendiği aşikârdır. Hangi sektör olursa olsun muhasebenin amacı işletmenin amaçları doğrultusunda kararların verilmesi ve uygulanmasını sağlamaktır. Bu kararların verilmesinde muhasebe meslek mensubunun etik ve ahlak kuralları içerisinde davranması gerekmektedir.

1.3.4. Muhasebe, Davranışsal Muhasebe ve Davranışsal Finans İlişkisi

Davranışsal muhasebe bilimi muhasebe kayıtları yanında insan davranışlarını da incelemektedir. İnsan davranışlarını etkileyen farklı çevrelerin olmasının yanında çevrenin sürekli hareketliliği muhasebe bilgi sistemlerinin sürekliliği ve hareketliliğini de etkilemektedir. Muhasebe bilgi sistemleri tamamlanmamış durağan ve tarihi bir yapıya sahiptir (Marşap ve Gökten, 2016: 345). Çünkü muhasebe bilgi sistemlerini de işleyen insan figürü olmaktadır. İnsan çevresinden etkilenen varlık olduğu için muhasebe sürecinin de etkilenmesi insana bağlı olarak gelişmektedir.

Muhasebe bilgi sistemi, kişilerin kalıplaşmış öğrenme stillerine katkı sağlarken, organizasyondaki ast ve üstlerin sonuçları anlamlandırma ve buna göre beklenti oluşturmaya da katkı sağlamaktadır. Muhasebe bilgi sistemleri davranışlar ile yakın bir ilişki içinde olmaktadır. Kişiler içinde bulundukları çevre ile etkileşim halindedir. Bu nedenle bireyin içinde yaşadığı çevre öğrenme ve değerlendirme tutumunu etkilemektedir. Kişilerin nasıl öğrendiği, öğrendiği bilgiler ışığında etrafındaki dünyayı nasıl anlamlandırdıkları, bu bilgiyi kullanma ve bu bilgiler ışığında verdikleri kararlar üzerinde bir etki oluşturmaktadır (Bamber, 1993: 2-3). Psikoloji ve muhasebenin birleşerek yeni bir boyut kazandığı ve yeni bir bilim alanı oluşturduğu davranışsal muhasebe, kişilerin muhasebe süreçlerinde ve kararlarındaki bireysel duygusal ve düşünsel faktörleri incelemeye yönelik çalışma yürütmektedir.

Muhasebe ve davranış birbiri ile yakın ilişki içindedir. Muhasebe, organizasyondaki birimlerin davranış, performanslarının seviyelerini ölçmekte ve elde edilen verileri raporlamaktadır. Davranış ölçme ve raporlama işlemi organizasyon

bazında, grup bazında ve bireysel olmak üzere ayrı ayrı tüm birimlere olan etkisini incelemektedir (Pincus, 1991: 42). Muhasebe ve davranış bilimleri birlikte davranışsal muhasebe bilimini oluşturmaktadır. Bu bilim dalında muhasebe işini yapan muhasebeciler ile bu işi icra ederken süreç içerisinde nasıl davrandıklarını, davranışlarını ve tutumlarını etkileyen faktörlerin etkilerini incelemektedir.

Aynı işi yapan farklı yöneticilerin aynı durumlar karşısında gösterdikleri farklı tepkiler, aynı muhasebe verilerine ulaşan ilgili tarafların bu verilere gösterdikleri tepkilerin ve davranışların farklı olmasıyla birlikte kişisel farklılıkları ile açıklanabilmektedir. Kişilerin aynı durum karşısındaki farklı tepkilerinin farklı olması kişilik özelliklerine, takındıkları tavra, öğrenme yeteneğine, algı, nitelik ve motivasyon güdülerini gibi bireysel farklılıklara bağlı olabilmektedir. Bu sebeple yöneticiler ve karar vericiler, birey olarak; fizyolojik, sosyolojik, biyolojik, siyasi, kültürel ve din gibi farklı özelliklere sahip olduklarından karar süreçlerini değişik şekillerde etkilemesi kaçınılmazdır. İnsan olma özelliği davranışsal muhasebenin ana fikrini oluştururken iki kişinin aynı durum ve koşulda farklı davranış ve tutum sergileyecekleri gerçeğine vurgu yapmaktadır.

1.3.5. Muhasebenin Davranışsal Yapısını Etkileyen Faktörler

Muhasebe işlemleri insanlar tarafından yürütülmektedir. Muhasebe işlemini yürüten insan ve beşeri özelliklerinden dolayı muhasebe uygulamaları insanların davranışlarından ve tutumlarından etkilenmektedir. Muhasebenin davranışsal boyutunu etkileyen birçok faktör vardır. Bu faktörlerin başında kültür, inanç ve politik yapı gelmektedir. Bir ülkedeki kültür kavramı muhasebe sistemi üzerinde etkin rol oynamaktadır. Muhasebe ile ilgili tüm tarafların tutumları organizasyonların oluşum yapılarını psikolojik olarak etkiledikleri gibi tüm tarafların davranış ve tutumları da muhasebe sistemi üzerinde etkili olmaktadır (Usul, 2007: 26-27). Gray (1988) muhasebe işlemleri insan tarafından yapıldığı için bireyin sosyal değerleri, içinde yaşadığı ortam ve kültürü muhasebe uygulamalarını etkilemektedir. Gray'ın sosyal değerlerin muhasebeye olan etkilerini açıklamak amacıyla geliştirdiği model birçok araştırmaya temel olmuştur. Bu modeldeki değerler; profesyonelliğe karşı yasalarla kontrol (statükoculuk), tutuculuğa karşı iyimserlik, gizliliğe karşı şeffaflık ve tek düzeliğe karşı esnekliktir (Yılmaz ve Şahin, 2018: 111). Karar vericilerin ve muhasebe yöneticilerinin davranışlarını

şekillendiren kültür, bireyin sahip olduğu bakış açısına ve sahip olduğu değerleri etkileyerek tutum ve davranışlarında etkisini gösterebilmektedir.

Bireylerin inançları çalışma stilini, davranış ve tutumlarını etkilemektedir. İnancın karar verme süreci ve karar verme davranışı üzerinde etkisi önemli olmaktadır (Hartono, 2004: 87). Kişi hangi birim ve hangi kurum da olursa olsun muhasebe alanında da elde ettiği bilgi, beceri ve yetenekleri duygusal faktörlerle harmanlayıp kişinin hayatında sürekli olan davranışlara yansıtabilmektedir. Bu davranışlar zaman içinde değişiklik gösterebilmektedir (Uşul, 2007, s.22-25). Birey sadece makine gibi düşünülmemelidir, aksine duygu ve düşünceleri olan yaşadığı kültür ve toplumdan etkilenen varlıktır. Dolayısıyla bireyin psikolojik ve sosyolojik durumu da çalışma yaşamında tutum ve davranışlarına yön verebilmektedir. Bu bağlamda inancın getirmiş olduğu değerler bireyin hangi birimde olursa olsun özellikle muhasebe alanında karar verme davranışını ve tutumunu ahlaki ve etik kurallar çerçevesinde etkileyebileceği kaçınılmazdır.

İnsan, bir toplum içinde yaşamaktadır. İçinde yaşanılan toplumun kültürü bireyin ve organizasyonların kararları üzerinde etkili olmaktadır. İçinde yaşanılan toplumun yönetim yapısı farklı olan bireyler örneğin sosyalizm, liberalizm veya kapitalizm ile yönetilen toplumlardaki bireylerin karar verme sürecinde göz önünde bulunduracakları kriterler birbirinden farklı olabilmektedir. Ülkenin yönetim ve bürokratik yapısı muhasebe sistemi üzerinde etkili olmaktadır. Merkezden yönetim ile merkezi yönetimi farklı olan ülkelerin bürokratik yapıları muhasebe süreçlerinde dahi birbirinden farklı uygulamalara sebep olabilmektedir. Bir ülkede, muhasebe sistemi oluşturulurken ülkedeki yönetim sistemi bürokratik uygulamaları, siyasi yapısı, uluslararası ticaret ilişkileri ve toplumun ihtiyaçları göz önünde bulundurulmaktadır (Gönen ve Rasgen, 2017: 192). Ülkelerin siyaset ve politik anlayışları işletmelerin uygulama süreçlerine etki edebilmekte ve işletmeler mevcut yapıya göre yönetim modellerini, organizasyon yapılarını mevcut sistemin istekleri doğrultusunda uygulamaya geçmektedir.

1.3.6. Davranışsal Muhasebe İle İlişkilendirilen Teoriler

Bu kısımda beklenti teorisi, eşitlik teorisi, amaç teorisi, durumsallık teorisi ve vekâlet teorisi konularına yer verilecektir.

1.3.6.1. Beklenti Teorisi

Beklenti teorisinde, muhasebe bilgilerini meydana getiren birey, kayıtları muhasebe ilkeleri gereği bu verileri objektif belgelere dayandırarak oluşturmaktadır. Kişi bu bilgileri oluştururken uluslararası finansal raporlama standartlarına uyarak muhasebe politikalarını ve beklentileri belirlemekle sorumlu olmaktadır. Bu işlemleri yapan muhasebeci, politikaları belirlerken ve geleceğe yönelik tahminlerde bulunurken, muhasebecinin bilgi birikimi, tecrübeleri muhasebeciyi motive eden temel etkinin muhasebecinin davranışları sonucundaki beklentilerine dayanmaktadır (Gönen ve Rasgen, 2017: 192-193). Bu beklentiler muhasebecinin beşeri özellik taşıdığından dolayı fizyolojik ihtiyaçlarının karşılanmasına, aitlik duygusunun pekiştirilmesine, değer verilmesine ve kendini gerçekleştirilmesine yönelik ihtiyaçlarının karşılanması açısından önem arz etmektedir.

1.3.6.2. Eşitlik Teorisi

Eşitlik teorisi, temelde girdilere ve çıktılara dayanmaktadır. Teorinin girdileri çalışanların çalışma saatleri, aldıkları ücretler, eğitim düzeyleri, yetenekleri olarak sıralanmaktadır. Teoride çıktı olarak ise işçilerin ücretleri, terfileri, tanınırlıkları, primleri, itibarları olarak sıralanmaktadır. Fayda maliyet analizinin karar süreçlerini etkilemesi ve sonuçlarının değerlendirilmesi eşitlik teorisi kapsamında farklılık göstermektedir. Örneğin işletme faaliyetleri sonucu yüksek kârlılığa ulaşmasına rağmen kârlılıkta ortaya çıkan paylaşım çalışanlar ile bölüşülmüyorsa çalışanların motivasyonunda azalış olacağı ifade edilmektedir (Hellmann, 2016: 42). Görülüyor ki bireylerin kendilerinin örgüte sundukları girdi ve değerler olarak emekleri, zekâları, bilgi, tecrübe ve yeteneklerinin sonucu elde ettikleri başarılarına karşılık örgütten sağladıkları ödüller olarak ücret, statü, primler, ikramiyeler ve benzeri sosyal yardımlar birbirini desteklemelidir. Aksi halde çalışanın motivasyonun düşmesi işletmenin performansının da düşmesine sebebiyet verebilecektir.

1.3.6.3. Amaç Teorisi

Amaç teorisine muhasebe çerçevesinde bakıldığında, amaç kişilerin davranışlarının şekillenmesinde önemli bir faktör olacağı görülebilir. İşletmelerin finansal raporları, işletme hakkında genel bilgileri içermekte ve işletmenin durumunu ortaya koymaktadır. Bu bilgiler ilgili tarafların davranışlarını ve karar süreçlerini etkilemektedir. Muhasebe

raporları sonucunda elde edilen veriler ilgili diğer tarafların ve işletmelerin amaçlarının uyuşup uyuşmadığı ile ilgili belirleyici olmaktadır. Bu veriler ilgili tarafların davranış ve karar alma süreçleri üzerine etkili olmaktadır (Dinç, vd., 2010: 1162). Karar verme sürecinde de işletmenin amaçları çerçevesinde gerçekleşmesi beklenir. İşletmenin kuruluş aşamasındaki amaç ilkesinden uzak kararlar verilmesi işletmenin geleceğini tehlikeye girmesine sebep olabileceği kaçınılmazdır.

1.3.6.4. Durumsallık Teorisi

Durumsallık teorisi, insanların farklı durumlar karşısında farklı davranışlar sergileyebileceğini ifade etmektedir. Bu teoride işletme ve muhasebe yönüyle bakıldığında, işletmelerin içinde bulunduğu çevresel faktörler işletmenin yönetim ve örgüt yapısı üzerinde belirleyici olmaktadır. Hem işletmeler hem de kişiler açısından bakıldığında her ikisi de içinde bulunulan ortama adapte olmayı zorunlu kılmaktadır (Öztürk, 2016: 3094). Bu sebeple, durumsallık teorisinde yöneticiler içinde bulundukları mevcut durum çerçevesinde davranmaya ve karar vermeye çalışırlar.

1.3.6.5. Vekâlet teorisi

Vekâlet teorisi; organizasyonun birçok unsurunu meydana getiren işletmeler, yöneticiler, çalışanlar, yatırımcılar, finans sağlayıcıları gibi ilgili tarafları kapsamaktadır. Organizasyonun içinde bulunan tüm ilgili tarafların birbirinden farklı beklentileri ve farklı amaçları bulunmaktadır. İşletmenin birçok ilgili tarafları arasında çıkar çatışmaları meydana gelebilmektedir. Vekâlet teorisinde işletme ile tüm ilgili tarafların ilişkileri ele alınmaktadır. İşletmenin finansal raporlarını belli muhasebe standartlarına göre hazırlanmasında bile muhasebe işini yürütenlerin kültürel ve davranışsal özellikleri dikkate alınmaktadır (Gönen ve Rasgen, 2017: 193-194). Vekâlet teorisi çerçevesinde gelir odaklı her iki tarafın da davranışlarını kontrol etmek amaçtır.

1.3.7. Davranışsal Muhasebe ile Davranışsal Finansın Arasındaki Fark

Literatürde davranışsal finans ve davranışsal muhasebe alanında yapılan araştırmalar günümüzde artmaktadır. Karar verme süreci zorlu bir süreç olup hem finans hem de muhasebe alanında çalışanları ilgilendirmektedir. Çünkü; karar veren insandır. İnsanın psikolojik, biyolojik, fiziksel, mental yapısı, çevresi, gelenek ve görenekleri, yaşadığı ortamı vb bireyin yaşama ve çalışma koşullarını etkilediği gibi karar verme sürecini de etkilemektedir.

Davranışsal finans, geleneksel finansın içine dahil edilen homoekonomikus (ekonomik insan) kavramına meydan okumaktadır ve insanların nasıl davrandığına odaklanarak finansal piyasalar ve katılımcılarının davranışlarının psikolojik yönleriyle anlaşılmasını hedeflemektedir. Davranışsal muhasebe ise muhasebe bilgisi üretirken muhasebe sistemi katılımcılarının ve muhasebe rapor ve tablolarından etkilenen muhasebeci olmayanların aldıkları kararların anlaşılmasını geliştirmeyi amaçlamaktadır. Hem davranışsal muhasebenin hem de davranışsal finansın temel çıkış noktası insan psikolojisinin, davranışsal faktörlerin ve bilişsel kararların finansal olaylara etkisini anlamaktır. Bununla birlikte iki kavram açısından bazı ortak yönler bulunsa da iki kavram birbirinden farklılaşan önemli noktalar içermektedir. İki kavram arasındaki ilk farklılık, davranışsal finansın ana odak noktası yatırımcılar ve piyasalar iken, davranışsal muhasebenin ana ilgi alanı muhasebe ortamıdır. Muhasebe ortamı sermaye piyasasını içerse de, benimsenen bakış açısı davranışsal finanstan farklıdır. İkincisi, bir organizasyonun muhasebe fonksiyonu içerisinde verilen kararlar, uyulması gereken muhasebe ve vergi düzenlemeleri nedeniyle daha gerçekçi ve daha düzenli görünmektedir. Bu durum davranışsal muhasebenin davranışsal finansa göre yasalar ve kurallarla daha fazla ilişkilendirilebileceğine işaret etmektedir. Bu, muhasebenin mali yönleri için de geçerlidir. Yönetim muhasebesinde kararlar şirketin organizasyon yapısı ile sınırlı olmakla birlikte, şirket içinde alınmakta ve araştırılan süreçler içsel olmaktadır (Artienwicz, 2016: 246-261).

Davranışsal finans ve davranışsal muhasebe iç içe geçmiş durumdadır çünkü her ikisi de sermaye piyasalarındaki finansal raporlama ve yatırımcıların davranışlarıyla ilgilenmektedir. Finans perspektifinden bakıldığında DeBondt ve Thaler (1985, 1987) göre bilginin yatırımcılar ve analistler tarafından nasıl işlendiği konusu araştırılmaktadır. Muhasebe perspektifinden bakıldığında ise Beyhan ve Gökten'e (2016) ile Hofstedt ve Kinard (1970) göre ise araştırma konusu, çeşitli teorilerden ve nörobilimden faydalanarak, paydaşların davranışları üzerinde muhasebe ve etki eden faktörler ile muhasebecilerin ve muhasebe rapor ve analizleri ile etkileşim içinde olan muhasebeci, muhasebecilerin teknik işlevinin davranış üzerindeki etkisi, muhasebeci davranışları ve muhasebe bilgilerinin kullanıcıları üzerindeki etkisi davranışları ile ilgilenmektedir (Baldi, 2017: 13).

İKİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL KARARLAR, FİNANSAL TUTUM VE FİNANSAL KAYGI

‘İnsanın ileriye dönük doğru kararlar vermesi, hesabının olmadığı bir bankadan para çekmesine benzer.’ (Oscar Wilde)

Bu bölümde finansal karar süreçleri ile finansal tutum ve finansal kaygı kavramları ayrıntılı olarak incelenmiştir.

2.1. Karar Verme ve Finansal Kararlar

İşletmelerin varlığını sürdürebilmesi ve sürekliliğini devam ettirebilmesi için işletmenin geleceğine yönelik finansal kararlar vermesi gerekmektedir. Bu bölümde işletmeler için hayati önem taşıyan finansal karar süreci kavramının ayrıntılı olarak işlenip işletmeler açısından önemi üzerinde durulmaktadır.

2.1.1. Karar ve Karar Verme Kavramı

Ustaya ‘nasıl bu kadar başarılı olabiliyorsun?’ diye sormuşlar. İki kelime laf etmiş: ‘Doğru kararlar.’ Peki demişler ve ‘hepimizden farklı olarak sürekli doğru kararları nasıl alıyorsun?’ diye sormuşlar. Tek kelime etmiş: ‘Tecrübe.’ ‘İyi de usta bu tecrübe denen şeyin sırrı nedir?’ diye sormuşlar. Usta derin bir iç geçirmiş ve şöyle demiş: ‘Yanlış kararlar.’ (Tekin, 2020: 74).

Türk Dil Kurumu sözlüğünde karar kelime anlamı itibariyle ‘bir iş ya da sorun konusunda düşünülerek verilen kesin yargı’ yı ifade etmektedir. Hayatın her alanında karar vermek söz konusu olduğu gibi işletme yönetiminde de karar vermek önemli bir konu olmaktadır. İşletme yönetiminde bir kavram olarak karar ‘seçim(tercih)’ yapmayı ifade etmektedir.

Karar, şirketlerin amaçlarına ulaşabilmesi için birçok seçenek arasından bilinçli bir seçim yapılması olarak tanımlanmaktadır (Yılmaz, 2004: 99). Karar verme ise birçok seçenek arasından, Dessler’in (2004) de tanımladığı gibi, amaçlara ulaşmak için alternatiflerin belirlenmesi, geliştirilmesi, analiz edilmesi ve bunlar arasından en iyi olanın seçilmesidir olarak tanımlamıştır. Özetle, en ideal olan faaliyetlerin, süreçlerin ve seçeneklerin seçimidir. Karar vermek için doğru alternatifin seçimi kolay bir olay

değildir. Karar verme, faaliyetlerle ilgili seçeneklerin araştırılması, incelenmesi, doğru zamanda ve makul kararın seçilmesi ile ilgili önemli bir süreçtir. Eylemler, karar vermenin sonucudur” (Kıral, 2015: 75).

Yönetim her zaman bir karar verme işlemidir (Drucker, 1992: 377). Yönetim sürecinin özellikleri incelenirken yönetimin iki evreli bir işlev olduğu ortaya çıkmaktadır. Yönetim, önce bir karara varmak sonra bu kararı uygulamaya koymak için girişimlerde bulunmaktır. Karar verme, çeşitli seçenekler ve amaçlar arasında bir tercih yapmaktır. Yönetimde karar verme, günümüz işletmecilik konuları içerisinde dikkati çeken ve üzerinde çok durulan bir konu haline gelmiştir. Yöneticilerin sahip olmaları gereken özellikler içerisinde yer alan "en etkin ve doğru kararları verme", yeteneği işletme faaliyetlerinin başarılı bir biçimde sürdürülebilmesi üzerinde oldukça etkilidir (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 196-197).

Karar verme bir süreçtir. Bu süreç bir noktadan başlamakta, ardından değişik iş, faaliyet veya düşüncelerin birbirlerini izlediği noktalardan da geçmekte ve bir tercih yapılması adımı ile son bulmaktadır (Koçel, 2015: 80). Ayrıca karar verme, bilginin işlenmesi ve tercih yapılması; işletmenin amacına ulaşmasına yönelik eylemlerini gerçekleştirmek için seçeneklerin belirlenmesi ve bu seçenekler arasından uygun olanın seçilmesi; amaçlara ulaşılması için mevcut veya çevresel şartlara göre mümkün olan muhtelif seçeneklerden en uygun olduğu değerlendirilen seçeneğin tercih edilmesi şeklinde tanımlanabilmektedir (Bağırkan, 1983; Sucu, 2000:15; Kurt, 2003: 7).

Karar; iki veya daha çok uygun alternatif arasından bir seçim yapma eylemidir. Bu seçimi yapabilmek için yönetim kademelerinde ehil kişilere ihtiyaç vardır. Bu kararın verildiği kademeler üst yönetim kademeleri olup, kararlar yöneticiler tarafından verilmektedir. Karar vericinin statüsü ve mevkisi ne olursa olsun karar verme sürecinin bir seçim yapmak gerektiğidir. Kararların, tek bir kişi veya toplu olarak alınması, bu niteliği değiştirmez (Koçel, 2015: 80).

Karar verecek olan yöneticiler için, karar vereceği konu üzerinde, analiz yapması, sonuçlarını düşünmesi ve fayda sağlayacağını düşünerek benimsediği görüş, yöneticinin kararını oluşturmaktadır. Yöneticiliğin özünde karar verme vardır. Bu sebeple karar veremeyen veya yanlış kararlar veren yönetici görevini tam olarak yerine getiremez. Kararın verilmemesi veya geç verilmesinde hem kayıplar yaşanacak hem de gelecek

hakkında değerlendirme yapılamayacaktır. Bu durumda kaynaklar israf edilmiş olacaktır (Koçel, 2015:133-134).

Karar verme, sorunların çözümünü amaçlamaktadır. Bu nedenle karar verme süreci hem etkinliğe hem de rasyonelliğe dayanmaktadır. Ayrıca karar verme süreci detaylı aşamalardan oluştuğu için grup özelliğine ve birçok farklı tahmin teknikleri kullanılan analizler barındırdığı için bilimsel olma özelliğine de sahiptir. Karar verme bir plan ve programlama faaliyeti olma özelliği nedeni ile geleceğe yöneliktir (Demir vd., 1985: 3; Otlı ve Demir, 2005: 157). Karar verme alternatiflerin belirlenmesi ve değerlendirmesine dayalı olarak seçim yapmaktır. Karar verme geleceğe yöneliktir. Karar vermek bilimselliğe ve öngörüye dayanmaktadır. Karar vermenin, psikolojik boyutu olmakla beraber maddi güçlüklerle de karşılaşmaktadır. Karar verme bir süreç yönetimi olup bireyin davranış ve tutumlarına bağlı olarak gerçekleşmektedir. Karar verme süreci karar verilecek hususların belirlenmesi, verilerin toplanması, sorunların tanımlanması, alternatiflerin, seçeneklerin belirlenmesi, seçeneklerin analiz edilmesi, seçeneklerin değerlendirilmesi ve uygun olan seçeneğin seçilmesi, tercih edilen seçeneğin hayata geçirilmesine ilişkin planının hazırlanması, hazırlanan planın uygulanması, izleme ve geribildirim aşamalarından oluşmaktadır (Koçel, 1984: 95; Demir ve Gümüşlüoğlu, 1988: 85). Karar verme, karar vericilerden, kararın öneminden, çevresel koşullardan, zaman faktöründen, seçeneklerden, kısıtlardan etkilenmektedir (Sağır, 2006: 10-45).

2.1.2. Karar Vermenin Önemi

Karar vermek; hem bireyler hem de kurum, kuruluş ve örgütler açısından hayati önem taşıyan ve faaliyetlerini sürdürebilmek için olmazsa olmaz elzem bir süreçtir. Birey yaşamı boyunca çeşitli alanlarda seçim yapmak zorunda kalmaktadır. Örneğin hangi üniversiteyi okumak istediği, hangi mesleğe sahip olmak istediği, kiminle evlenmek istediği, hangi kurum ve kuruluşta çalışmak isteği gibi birçok alanda birey seçim yapmak ve hayatını sürdürmek durumundadır. Bu süreç karar vermek ve birçok seçenek arasından tercih yapmayı gerektirmektedir. Karar vermenin önemini anlatan bir örneğe aşağıda yer verilmiştir.

‘Profesör bir kutu ve bir fare ile sınıfa girmiş. Öğrencilerin şaşkın bakışları arasında fareyi kutunun içine bırakıp kutuyu da kapatmış ve öğrencilerine, kutuya iki gün boyunca dokunmamalarını yoksa dersten kalacaklarını söyleyip sınıftan çıkmış. Öğrenciler denileni yapmışlar ve iki gün boyunca kutuya

dokunmamışlar. İki gün sonra profesör sınıfa gelip kutuyu açtığı zaman farenin öldüğünü görmüşler. Profesör öğrencilere farenin neden ölmüş olabileceğini sormuş. Öğrencilerden aklıtan susuzluktan, havasızlıktan ölmüş olduğuna dair cevaplar gelmiş. Profesör cevapları sabırla dinlerken farenin her tarafını kemirerek parçaladığı kutuyu havaya kaldırıp içini öğrencilere göstermiş ve farenin dışarı çıkmak için çok mücadele ettiğini söylemiş ve sözlerini şöyle sürdürmüştü: 'Fare ne açlık-susuzluktan ne de havasızlıktan öldü. Fareyi kararsızlık öldürdü. Fare kutunun her tarafını ayrı ayrı kemirmeyip yalnızca bir köşesini kemirip parçalasaydı ve kararlı bir şekilde bu eylemine devam ederek deliği büyütseydi, kutudan çıkacaktı ve kurtulacaktı.' (Tekin, 2020: 73).

Yukarıda anlatılan hikâyeden yola çıkarak bireyin iş yaşamında ve sosyal-özel yaşamındaki başarısızlıklardan birisi kararsızlık içerisinde olmasıdır. Karar vermek birçok alternatif arasından seçim yapmayı gerektirir. Karar verme sürecinde zaman önemli bir faktördür. Zamanın baskısı içerisinde birey doğru karar vermek için çabalamaktadır. Bu zaman baskısı içerisinde bireyin çevresi, fizyolojik, psikolojik, ruhsal ve duygusal hissiyatı çerçevesinde bireyin kişilik özelliği, göze aldığı kaybetme/kazanma riski, yetersiz bilgiye sahip olma, çevresi tarafından eleştirilme ve hata yapma korkusu, zihinsel yorgunluk, bilgi karmaşası gibi faktörlerle karar verme sürecini karşısında karşı karşıya kalmaktadır. Birey doğru kararı verdiğinde ise işletmenin hedefleri ile örtüşüp örtüşmediğine dair değerlendirme yapılmaktadır (Tekin, 2020: 73-74). Sonuç olarak hedeflerle örtüşen kararın verilmesi işletmeyi başarılı kıldığı kadar başarısız sayılmasına da sebep olabilmektedir.

İşletmenin temel yapı taşlarından biri karar sürecinin yöneticiler tarafından iyi yönetilebilmesidir. İşletmenin başarılı olmasının anahtarı karar verildiği sürece varlığını ve sürdürülebilirliğini devam ettirebilecektir. İşletmelerin rekabetçi üstünlüğünü devam ettirebilmesi ve faaliyetlerini sürdürebilmesi için doğru kararların verilmesini gerekli kılmaktadır. Doğru kararların verilmesi ise, doğru bilginin toplanması, analiz edilerek yorumlanması açısından uzun bir süreyi ve çabayı gerekli kılar. Bir işletmenin başarısı, etkinliği, rekabet gücü, güvenilirliği çalışanlarının, yönetim kademelerinin, üst yöneticilerinin aldıkları kararları uygulanmasına bağlıdır. Bu bağlamda bu kişilerin aldıkları kararların yansımaları, kâr-zarar, menfaat-kayıp, başarı-başarısızlık, fayda-zarar, etkililik-etkisizlik, verimlilik- verimsizlik gibi sonuçlar şeklinde geri döner. Yöneticilerin aldıkları kararların sonucu, işletmenin hedeflediği kararlara ulaşabiliyor

olması işletmenin kurumsal kimliğini ve imajını ortaya çıkarır (Torunlar, 2018: 34). Bu sebeple karar vermek işletmenin geleceği açısından hayati önem taşımaktadır.

2.1.3. Grup Kararlarının Avantaj ve Dezavantajları

Birey için karar vermek zor bir süreçtir. Hem birey için hem de gruplar için karar vermenin hem avantajları hem de dezavantajları vardır.

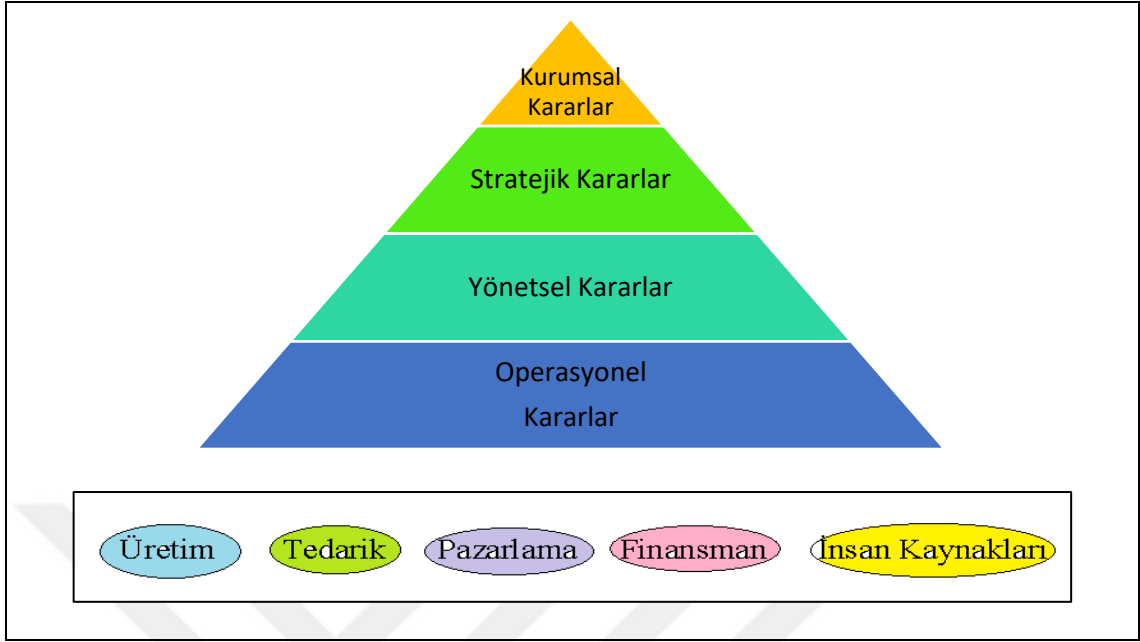
Gruptaki insanlar farklı tecrübe ve bakış açısına sahip oldukları için birçok alternatifler üretilebilecektir. Gruplar tarafından ortaya alternatiflerin konulması kadar sonuç için de birçok seçenek çıkacaktır. Grup kararları, bireysel kararlara göre daha çok desteklenir. Bazı durum ve şartlarda bireysel kararlar ile karara varılamazken, çoğunluğun karar verilmesi ile daha kolay olur ve bu karar çevresinde insanlar birlikte hareket ederler, çünkü karar ortak verildiği için uyulmak zorunluluğu vardır (karar verme pdf 19.12.2022). Grup kararlarının bireysel kararlara göre daha sinerjik olduğu söylenebilir. Çünkü bir karar verme sürecinde birçok insanın tecrübesinden ve bakış açısından yararlanılır.

Grup kararları verirken bireylerin görüş farklılıkları açısından tartışmaları çok zaman almaktadır. Grup içinde bireylerin tecrübe, bilgi düzeyi, kişilik özellikleri gibi birbirinden farklı özelliklere sahip insanlar olacaktır. Sosyal baskılardan dolayı gruptaki bazı kişiler kararları kabul etmiş gibi gözükebilir ancak kararların uygulanmasında çekimser kalabilir. Karar sürecine katılmadığı gibi yanlış karar verilmesi durumunda suçlayıcı taraf olabilir. Grup içinde karar sorumluluğunun kime veya kimlere ait olduğu da açık ve net değildir (karar verme pdf 19.12.2022).

2.1.4. İşletmelerde Karar Alma Düzeyleri

Kararlar kurumsal kararlar, stratejik kararlar, yönetsel kararlar ve operasyonel kararlar olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır. Bu kararların her biri işletmelerde bir yönetim düzeyine karşılık gelmektedir. Stratejik ve kurumsal kararlar üst düzey yönetim, yönetsel kararlar orta düzey yönetim ve operasyonel kararlar ise alt düzey yönetim tarafından alınmaktadır.

Aşağıda yer alan Şekil 2.1’de karar verme düzeyleri gösterilmektedir.



Kaynak: Eren, 2019:198.

Şekil 2.1. Karar Verme Düzeyleri

Kurumsal kararlar, işletmeler kurulurken ve girişimcilik yapılırken alınan kararları ifade eder. Bu safha ilk kuruluş aşaması olduğundan profesyonel yöneticiler yoktur. Bu kararlar içerisinde; işletme kurma, gelir sağlama, girişimcilik, ticari faaliyet ile ilgili ekonomik sistemlerin öncülüğünü yaptığı yatırım kararlarıdır. Bu alanda yatırımcılar birçok ekonomik göstergeleri inceleyerek en uygun ve kârlı girişim sektörüne yatırım kararı vermeye çalışırlar (Eren, 2019:204). Bu kararlar yatırım kararları sürecini içerisine alan karar türlerinden oluşmaktadır.

Stratejik kararlar, uzun vadeli olarak riskin, değişimin, karmaşıklığın olduğu, rekabetin yoğun olarak yaşandığı ve rakiplerden daha avantajlı durum elde etmeyi sağlayan sonuca odaklanan kararlardır (Ülgen ve Mirze, 2010: 35). Farklı bir ifade ile belirsizliğin ve riskin bulunduğu ortamlarda uzun vadeli olarak verilen kararlardır. Bu sebeple, verilecek kararların, riskin ve belirsizliğin etkilerini minimuma indirecek şekilde verilmesi gerekmektedir. Kararların; yenilikçi, değişim odaklı ve sürdürülebilir özelliklerine sahip olması gerekmektedir (Papatya ve Uygur, 2019: 340).

Stratejik karar verme, geleceğe yönelik ve belirsizlik altında verilen kararları içermektedir. Stratejik kararlar, organizasyon amaçlarının belirlenmesi ve bu amaçlara

ulaşılabilmesi için yapılması gerekli faaliyetlerin planlaması ile ilgili karar türünü oluşturmaktadır. Örneğın Google firmasının ‘dünyanın tüm bilgilerine tek tıkla ulaşmak’ vizyonudur. Google firması vermiş olduğu bu stratejik karar ile dünyanın tek bilgi hizmeti sunan firması olarak kendisinin gelecekte nerede olmak istediği hedefini ortaya koymuştur. Özetle, stratejik kararlar geleceğe yönelik vizyoner karar türüdür.

Yönetisel kararlar, orta veya yüksek kademedeki yöneticiler tarafından verilen kararlardır (Kaya,1994:8 6; Çetinoğlu vd., 2011: 142). Yönetisel kararlarda yöneticiler tarafından verilmektedir. Bu yüzden işletme adına verilen her kararla ilgili sorumluluk yöneticiye aittir. Yönetici, kararı vererek, bu kararı çalışanlara iletmeli ve açıklamalldır (İmrek, 2004: 245; Çetinoğlu vd., 2011: 142). Bu kademedeki yöneticiler tek başlarına işletmenin finans yapısına dair vereceği kararı üst kademelere bildirmesi gerekmektedir. Finans yöneticilerinin işletmenin finans yapısına dair vereceği kararlar olumsuz sonuçlar oluşturabileceğinden işletmenin geleceğini tehlikeye düşürebilir.

Operasyonel kararlar, işletmelerin genel plan ve hedefleri çerçevesinde uygulanan kararlardır. Bu kararlar işletmelerin alt birimlerini ilgilendiren kararlardan oluşmaktadır. Operasyonel kararlar bir kısım ya da bölümün kendisi adına ayrılan kaynakların kullanımıyla ilgili verilen kararları içermektedir. Operasyonel kararların riskleri olmadığından firmaların bu kararlar adına belirli bir standart politika izlemesi olasıdır (Koçoğlu, 2010: 40). Örneğın, bir işletmenin finansal biriminin kâr dağıtım politikasına ilişkin vereceği kararlar operasyonel kararlar türüne örnek olarak verilebilir.

Yukarıda görüldüğü üzere yöneticiler çeşitli kademelerde karar vermektedir. Yönetimde alınan kararlar çeşitli olmakla birlikte bazı temellere göre gruplandırılmaktadır. Karar verme sürecinde kullanılan yöntem ve bilginin kaynağına göre kararlar (seziş olay, deneyim, araştırma, gelenek ve göreneklere dayalı kararları); kapsamı süreye göre kararlar (kısa, orta ve uzun süre kararlar); karar organını oluşturan kişilerin sayısına göre kararlar(kişisel ve grup kararları); karar alan organın komuta ve kurmay kararları); kapsamlarına ve önemlerine göre kararlar (kurum veya işletmenin tümünü, uzun bir süre kapsayan politik kararlar ile işletmenin bir bölümünü kısa sürede etkileyecek olan teknik kararlar) ve ilgili oldukları işletme işlevlerine göre kararlar (üretim, pazarlama, finansman, işğören, muhasebe ile ilgili kararlar) olmak üzere (Tokat ve şerbetçi, 2001: 198-199) pek çok çeşitliye ayrılmaktadır. Bu gruplandırmalar

içerisinde finansal kararlar işletme işlevlerine göre finansman kararları içerisinde yer alıp yönetsel kararlar içerisinde konumlanmaktadır.

2.1.5. Karar Sürecini Etkileyen Faktörler

Davranışsal finansı ve davranışsal muhasebe birbirinden ayrılmayan ve birbirini tamamlayan bütünlük bir konudur. Gerek davranışsal finans gerekse muhasebe konuları insan ve insan davranışı ile ilgilidir. Davranışsal finans; psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji ve antropoloji bilimlerinden türetilmiş, birey davranışlarına yönelik kuramlardan faydalanan finansal piyasaların davranışlarını anlamaya çalışmaktadır. Bu dört sosyal bilimden çerçevesinde finansal piyasaların bireyden kaynaklı davranışlarıyla ilgili bilgiler değerlendirilmektedir (Cornicello, 2003: 23). Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe de psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji ve antropoloji bilimleri çerçevesinde incelenerek bugünkü davranışsal muhasebe alt disiplini literatüre eklemiştir. Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe yaklaşımına göre insanların davranış nedenlerini bilişsel yanlılıkları, duyguları ve ruh hallerinin meslekleri üzerinde nasıl etkilediğini araştırmaktadır. Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe insanların her daim tercihlerini yapamayacaklarını, insanların faydalarını maksimize eden değil de kendilerini tatmin edecek tercihleri yapmaktadırlar.

Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe ekonomi, finans ve muhasebe konularının yanında bireyin psikolojik yapısını ve karar alma süreçlerini bir arada incelemektedir (Küçük, 2014: 108).

- Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe, finans çalışmalarında elde edilen bilgiler ve raporlanan olağan dışı durumları açıklamaya amaçlayan bilimsel bir yaklaşım olduğu gibi davranışsal muhasebenin de konusunu oluşturmaktadır.
- Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe, yatırım yapanlar finansal tercihlerindeki mantıksal ve bilinçsel olarak yapılan hataların incelenmesi gerektiği ile ilgili davranışsal muhasebenin de konusunu oluşturacaktır.
- Davranışsal finans gibi davranışsal muhasebe, yatırım yapanların finansal tercihlerinden elde etmek istedikleri getirileriyle ilgili yaptıkları hataların incelenmesi ile ilgili davranışsal muhasebenin de konusunu oluşturacaktır.

Kısaca davranışsal finans ve davranışsal muhasebe iç içe geçmiş finans, ekonomi ve muhasebe konularının psikolojik çerçevede incelenmesi sağlamaktadır. Yani, bu konularla çalışan kişilerin davranış, tutum ve kişilik karakterlerinin incelenmesini sağlayan bilim dalı haline gelmiştir.

Yukarıda sayılan hususlar çerçevesinde karar verme sürecini etkileyen faktörler iki başlık altında incelenebilir. İlki ‘karar süreci’nin kendisi olup öznel faktörler, ikincisi ise ‘karar vericinin davranışı’nın nasıl etkilendiği’ nesnel faktörlerdir. Bu faktörlere aşağıdaki başlıklar altında yer verilmiştir.

2.1.5.1. Karar Sürecini Etkileyen Çevresel Faktörler

Örgütlerde karar verme süreçleri, organizasyonun çevresinden etkilenir. Organizasyonun çevresindeki güçler ve kurumların örgütlerin davranışlarını sınırladığını ve bu davranışları verilecek kararların sonuçlarını kontrol altına aldığını belirtmişlerdir (Ebert ve Mitchel (1975) ‘den akt.Özşahin, 2005: 20). Bu güçler ve kurumları; müşteriler, devlet kurumları, rakipler ve sendikalar gibi sosyo-kültür yapısını oluşturan kurum ve kuruluşlar oluşturmaktadır.

Özellikle örgütler açısından büyük önem taşıyan ve yönetim tarafından alınan stratejik kararların alınmasında karar verme sürecine etki eden faktörleri iyi belirlemek gerekir. Örgütler tarafından verilen kararlar Glueck (1976) stratejik kararların organizasyonun bulunduğu coğrafya, organizasyonun büyüklüğü, yaşı, faaliyet gösterilen çevrede teknolojik yapı ve gelişmişliği, çevrenin değişkenliği, faaliyet gösterilen iş dalı ve stratejik kararı veren kişinin tutum ve deneyimlerinin etkisi altında kaldığıdır. Karar verme sürecinde çevreyi iyi tanıyıp analiz etmek yönetici açısından verilen kararın başarısını etkilemektedir. Bu bağlamda, Lynch (2002) tarafından vurgulandığı gibi organizasyonlar sürekli olarak rekabet halinde olduğundan dolayı çevrenin incelenmesi gerekir. Sürdürülebilir rekabet avantajının geliştirilmesine yönelik olarak rekabetin yapısı hakkında genel bilgiye sahip olunması gerekir. Çevre hakkında bilgi edinirken çevrede yer alan organizasyonları, rakipleri, politik ve yasa koyucuları, teknolojik değişimleri, toplumun sosyal ve kültürel yapısını incelemek, örgüt ile iletişimi ve ilişkisini analiz etmek yerinde olacaktır (Özşahin, 2005: 20). Çevrenin tanınması ve incelenmesiyle birlikte örgüt için oluşabilecek tehditleri sezinlemek ve fırsatları algılayabilmek örgütlerin karar verme süreçlerinde başarılı olmalarında önem taşımaktadır.

2.1.5.2. Karar Sürecinde Karar Vericinin Davranışı

Günümüzde karar verme eskiye göre çok daha karmaşık bir durum haline gelmiştir. Karar verme süreci, gelişen teknoloji ve iletişim sistemi nedeniyle daha kolay bir hal almıştır. Karar verme sürecinde kolaylıkların sağlanması yanında yanlış yapma riski eskiye göre çok daha fazlalaşmıştır. İşlemlerin karmaşıklığı ve büyük boyutluluğu, otomasyon, zincirleme etkilenmeler nedeniyle bir yanlış, işletmenin birçok bölümüne yansımakta, yanlışın etkilerini büyötmektedir. Ancak, bunun tersi de geçerlidir. Bu gelişim ve değişmeler nedeniyle yönetim kararlarında deneme-yanılma yaklaşımını kullanması çok zorlaşmıştır. Yöneticiler, kendi alanlarında geliştirilmiş yeni araçların ve tekniklerin nasıl kullanılacağını öğrenmek zorundadırlar. Bu tekniklerin birçoğu niceliksel analiz yaklaşımlarını kullanmaktadır. İşletme yerinde kararlar alabiliyorsa, bundan sağlayacağı olumlu sonuçları da çok büyük olacaktır (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 199). Bundan dolayıdır ki; karar verme süreci büyük bir titizlikle yapılmalı, uzman ve tecrübeli kişiler tarafından kararlar alınması gerekmektedir.

Karar verme davranışı bireyle ilgili bir eylemdir. Bireylerin, karar verme eylemini bireyin güdüleri, algıları, tutumları, bekleşileri, bireylerarası ilişkiler, kişilikleri ve birbiriyle olan etkileşimlerini etkileyen değişkenlerdir. Birey, içinde bulunduğu örgüt tarafından güdüleri, algıları, tutumları, değerleri yönüyle etkilenmektedir. Aynı zamanda birey de örgütü etkilemektedir. Birey gibi gruplar da örgüt tarafından etkilendiğı gibi örgüt gruplarını da etkilemektedir. Bu karşılıklı etkileşim sonucu yukarıdan aşağıya, aşağıdan yukarıya, yatay ya da dikey yönlerde bir etkileşim söz konusu olacaktır. Bu etkileşim de bireylerin birbirlerini, karar vermelerini ve davranışlarını etkileyebilmesi göz ardı edilmemelidir (Onaran, 1971:100). Bu sebeple karar sürecinde karar vericinin vereceğı kararın üzerinde etkili birçok faktör yer almaktadır. İşletmede kararların bu konuda tecrübe kazanmış, yetenekli kişilerce uygun zamanda, uygun yerde ve uygun bir şekilde alınması gerekmektedir (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 197). Bu sebeple karar vericilerin karar sürecinde davranışını etkileyebilecek hususlar üzerinde durulması önem taşımaktadır.

İşletmelerde karar verme süreci, yöneticinin yaptığı en kritik işlemlerdendir. İşletmedeki bütün işleyiş, gelir-gider, çalışmalar, faaliyetlerde ortaya çıkan sorunlara yöneticinin karar vermesi gerekmektedir. Verecekleri kararlar doğrultusunda en iyi ve

zamanında verilen kararlar işletmeyi başarıya götürür, işletmenin etkinlik ve verimliliğini yükseltir, rekabet güçlerini artırır, işletmenin güç ve prestij sahibi olmasını sağlar. İşletmede kararların bu konuda tecrübe kazanmış, yetenekli kişilerce uygun zamanda, uygun yerde ve uygun bir şekilde alınması gerekmektedir (Tokat ve Şerbetçi, 2001:196-197). Karar vericilerin karar verirken birtakım kişilik özelliklerine ve çevrenin baskısı altında karar verebilecek olmaları kararın başarılı olup olmamasını sağlamaktadır.

Davranışsal finans yaklaşımında, bireyler karar verirken karakter ve kişilik yapılarının, psikolojilerinin ve duygularının davranışlarının üzerinde etkili olduğunu, bu durumda insanların her zaman en iyi kararı veremeyecekleri gibi kendilerini tatmin eden tercihleri yapabileceklerdir. Bu nedenle yöneticiler, karar verecekleri konuyu iyi anlayabilmeleri ve algılamaları gerekmektedir. Bunun nedeni, konu hakkında ki algılamalar kişiden kişiye göre farklılık göstermektedir. Sadece kişinin özellikleri değil dış ortam faktörleri de kişinin algısı üzerinde etkili olmaktadır. Aynı konu ve durum karşısında kişiler farklı sonuçlar çıkardığı ve farklı algıladığı görülmektedir. Bu durum kişilerin algılamasına göre çözüm yollarının ve kararlarının farklı olacağı anlamına gelmektedir (Koçel, 2015:147). Bu durumda verilecek kararlar, yöneticinin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünün odak noktasında olacaktır.

Duygular, davranışları pek çok şekilde etkilediğinden örgütteki davranışları anlayabilmek için duygu yönetimini bilmek gerekir (Özkalp ve Cengiz, 2003: 943-955). Duygu, insanın içyapısından ve dış çevresinden gelen uyaranların, üzüntü ya da haz türünden izlenimler yaratması olarak ifade edilmektedir (Başaran, 2004: 117). Örgütlerde bireylerin duyguları ve psikolojileri çalışma ortamını etkilemekte ve iş yerine yansımaktadır. Çalışanın duyguları ve psikolojik durumu hem kendisini hem de çalışma koşullarını etkilemektedir (Çoruk ve Akçay, 2012: 7). Kervancı'ya (2008) göre, bireyin özel yaşam ve iş yaşamındaki başarısının üzerinde, kişinin duygularının etkisi vardır ve bu duyguları arasında denge kurarak duygularını yönetmesi gerekir. Bu sebeple yönetimde yer alan yöneticilerin işletmenin üretim ve verimliliği etkileyecek kararlar verilmesinde duygu yönetimini iyi bilmeleri önem arz etmektedir.

İnsan davranışında algılama ve duygusallık halinden etkilendiği açıktır. Bu bakımdan karar vericiler ve yöneticiler beşeri bir varlık olduklarından dolayı kararlarını verirken birçok değişkenden etkilenmesi söz konusudur.

2.1.5.3. Karar Sürecinde Örgütün Yapısı

Karar sürecinin başarısı örgüt yapısının temellerinin sağlam olmasına bağlıdır. Örgüt yapısının sağlam olabilmesi ise örgüt kültürünü oluşturan gruplara ve bağlı oldukları kurallar çerçevesinde örgüt duygu ve düşüncelerini ifade edebilmelerine bağlıdır. Çünkü, örgüt kültürü kişinin örgütte kendini anlamlandırmasına fırsat veren ve onun inanış, düşünüş ve davranış biçimini belirleyen normlar ve değerler bütünüdür. Hofstede'e (1980) kültürü, bir insanı bir insandan farklılığın zihnini kullanabilmesine bağlı olduğunu ifade etmiştir. Bireyin yaşam deneyimlerini sosyal çevresinden kazanmaktadır. Örgüt kültürü, örgüt çevresiyle ilgili, örgütsel uygulamaların şekillendirdiği bir kültür çeşididir (Erdem, 2007: 64). Hofstede (1980) ulusal kültürün örgütler açısından sonuçlarını inceleyerek yapmış olduğu araştırma sonuçlarını dört başlık altında toplamaktadır. güç mesafesi özelliği, belirsizlikten kaçınma özelliği, bireysellik/kolektivizm özelliği ve eril/dişiil özelliklerdir. Dolayısıyla, bireyin sosyal hayatı, iş hayatı gibi birçok farklı ortamlarda bulunmakta ve mevcut durumuna göre roller üstlenmekte ve etkileşim içerisinde bulunmaktadır.

Karar sürecinin etkin işleyebilmesinde örgütün yapısının sağlam temellere oturtulmuş olması gerekir. Bu sebeple örgüt yapısını oluşturan yapı taşlarının ki bunlar iletişim ağı, formalleşme, hiyerarşik yapı, otorite ve güç kaynağı, profesyonelleşme, işbölümü, uzmanlaşma, yetki ve sorumluluk devri ve yöneticilerin pozisyonları karar süreçleri üzerinde önemli etkilere sahiptir (Daft, 2010:15-17).

İşletmedeki örgütlenmeyi sağlayan formalleşme düzeyidir. Formalleşme; bir işin veya bir görevin kim tarafından, neyin, ne zaman, nerede, nasıl yapılacağıının belirlenmesidir. Örgütlenmedeki işleyişin, davranışların, görevlerin, etkileşimin ve faaliyetlerinin belirlenmesidir (Daft, 2010;15). Örgüt içerisinde formalleşme düzeyi yükseldikçe, çalışanların görevleri daha öncesinden belirlendiği için, karar almaları veya karar sürecine katılmaları oldukça sınırlıdır (Lamba, 2014: 9). Bu sebeple, örgütün formalleşme düzeyi karar sürecini ve sonuçların da etkili olmaktadır.

Otorite, karar vermeyi etkileyen örgüt yapıtaşı olarak faaliyetlere rehberlik ederek karar verme gücü olarak tanımlanmaktadır (Simon, 1976:125). Otorite kavramı yaptırım gücünü temsil etmektedir. Otorite sayesinde üst yönetim belirlendiği kararı alt kademelere uygulatabilmektedir.

Karar verme sürecini etkileyen bir diğer örgütsel yapı örgütün hiyerarşik yapısıdır. Hiyerarşi örgüt yapısının kademelenmesidir. Bu kademelenmeye göre örgütün yaptırım gücü değişmektedir. Örgütlerde kararların niteliğini üst düzeylerden alt kademelere indikçe farklılık göstermektedir. Üst düzeylerde yöneticiler tarafından verilen kararlar işletmelerin ve örgütlerin hedefleri ve amaçları yönünde kararlar, orta düzeyde ekonomik, yönetsel, teknik kararlar, alt düzeylerde ise belirlenen kararlar yönünde destekleyici kararlar alınmaktadır. Üst düzey yöneticilerin verdikleri kararlar, alt düzey yöneticilerin verdikleri kararlara yol göstermektedir (Lamba, 2014: 9). Her üç kademede alınan kararlar birbiriyle eşgüdömlü olarak işlemelidir. Herhangi bir kademeden verildiği kararlar işletmenin amaç ve hedefleri doğrultusunda uyumlu şekilde işlemesi gerekir.

Karar verme sürecini etkileyen yapısal faktörlerden bir diğeri de iş bölümüdür. İş bölümü bütünü parçalara ayırma olarak ifade edilebilir. Örgüt içerisinde faaliyetlerin parçalara ayrılarak örgüt bireylerin bu işleri iş birliği ile karar süreçlerine katılarak ortak bir sonuç etrafında toparlanmalarını sağlamaktadır (Onaran, 1971:248-250; Lamba, 2014: 10).

Merkezcilik ile örgüt kararlarının verilmesi ile en üst tepe yönetimde toplanır. Bu da alt kademelerin katılımcılığının göz ardı edilmesine neden olur. Bu sebeple faaliyetle ilgili progılanmış ve rutin işlere dayalı kararların yetki ve sorumluluk verilerek alt kademelerce alınması merkeziliğin yönetim kararlarına katılımını evrimleştirmeye doğru gitmiştir (Onaran, 1974:3; Lamba, 2014: 10).

Uzmanlaşma, örgüt içerisinde görevlerin belirlenmesi ve daha alt işlere ayrılmasıdır. Bu durumda, örgüt içerisinde çalışanların işlerini daha profesyonelce yapmaları ve performanslarını o iş kapsamında harcamalarıdır (Daft, 2010:17). Uzmanlaşma ve profesyonelleşmenin artması çalışanın sadece kendi alanında verilen kararlarda etkili olduğu, diğerkararlar da etkili olmadığı söylenebilir (Onaran, 1971:248-250). Çünkü çalışanlar uzman oldukları konular çerçevesinde karar verilmesi gereken ilgili konulara katılım sağlayabilirler.

2.1.6. Karar Vermede Belirsizlik ve Belirsizlik Dereceleri

İşletmeler, açık bir sistem olup, çevresi sürekli değişmektedir. Bu nedenle gelecekteki uygulayacakları kararlarını tam olarak kestirilememektedir. Bu durum karar vericiyi ve yöneticiyi zor duruma düşürecektir. Kurt (2003) ve Certo (2006)'ya göre karar

verme sürecinde belirlilik, belirsizlik ve risk altında karar verme şeklinde üç durum söz konusudur (Demir, 2018: 38). Bu durumlar aşağıda açıklanmıştır.

- Gelecek hakkında tam ve kesin bilgilerin alındığı belirlilik ortamı: Belirlilik

halinde karar vermede stratejilerin hangi koşullar altında gerçekleşeceği kesin olarak bilinmektedir. Bu tip karar verme daha önceden koşulların bilindiği bir yapıya sahiptir (bartin.edu.tr 02.05.2021). Belirlilik ortamında karar verici, kararının sonucunu bilmektedir (Torunlar, 2018: 36). Her yöneticinin arzuladığı bir karar durumudur.

- Gelecek hakkında herhangi bir bilgiye ulaşılamadığı belirsizlik ortamı: Karar

vermenin sonuçları kesin olarak bilinmediğinden; kararı etkileyen "risk" ve "belirsizlik" iki önemli etkidir. Risk; verilen kararın veya işlemin sonucunun gerçekleşme olasılığının bilindiği durumlar için geçerlidir. Başka bir ifadeyle, verilen kararlardan ortaya çıkacak sonuçlar biliniyor, fakat hangisinin gerçekleşeceği bilinmiyorsa veya farklı olasılıkları varsa riskli bir durum vardır. Koşulların durumuna göre sonuçlar bilinmekle birlikte, koşulların gerçekleşme olasılıkları bilinmiyorsa "belirsizlik" durumu vardır. Örneğin, bir yatırımın, mevcut durumunun incelendiğinde tahminen hangi sonuçları vereceği bilinebilir. Bu durum yatırım sürecinde iyi ve kötü durumlara ait olasılıklar biliniyorsa "risk" durumunu eğer yatırım süreci durumlarına ait olasılıklar hakkında herhangi bir görüş belirtilmemişse "belirsizlik" durumu mevcuttur (Bolak, 2004: 39).

- Gelecek hakkında bilgilerin kısmi olarak alındığı risk ortamı: inansal belirsizliğin adı 'risk'tir diye tanımlamıştır. Verilen kararın değişkenleri olan standart sapma, değişkenlik katsayısı, risk durumu, kâr oranları ile oluşan ortamlardır. Verilen kararlara göre risk faktörü etkili ise, ortaya çıkacak sonuçlara göre kâr ve zarar etme durumları olasılığı vardır. Böyle ortamlarda karar vericinin tecrübesi, bilgisi ve görüşleri büyük önem taşımaktadır (Papatya ve Uygur, 2019: 341).

İnsanlar birçok kararını belirsizlik içinde vermektedir. İnsanların karar verme mekanizmalarında öne çıkan bir özellik; karşılaşma sıklığıdır. Bir yatırım kararı için genel bir görüş var ise, ihtimal olarak düşük bir şansla aksi durumun gerçekleşme ihtimalini göz ardı ederek bir yargıya varma imkânı söz konusudur. Herhangi bir menfi-müspet durumla karşılaşmak, o olayın hafızada yer alan etkisi oluşmaktadır. Bu etki

verilen kararlar üzerinde etkisini göstermektedir Bu sebeple belirsizlik verilen kararın üzerinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu tür belirsizliğin yüksek olduğu, sorunun tam olarak belirlenemediği ve stresli bir ortamın mevcut olduğu durumlarda çoğu kez ‘sezgisel karar yöntemi’ adı verilen karar yöntemi kullanılmaktadır. Sezgisel karar yöntemi, karar yöntemi, karar verme ile ilgili olarak geliştirilen formal yöntemi safha safha izleyerek karara ulaşmak yerine, karar vericinin tamamen kendi geçmiş deneyim ve bilgilerine dayanarak sezgilerine göre, sübjektif olarak yapmış olduğu seçim işlemini ifade etmektedir. Sezgisel yöntem ile karar vericinin sahip olduğu deneyimleri kullanarak, optimallik derecesi düşük de olsa, hızlı karar vermesini içerir. Verilen kararın optimallik derecesi, eğer karar verilen durum ile ilgili zaman dahil, her koşul bilinseydi verilecek karara göre düşük olmakla beraber, karar vericinin çok kısa sürede ve birçok koşulu tam olarak bilemeden seçim yapmak zorunda olduğu durumlarda kabul gören bir yaklaşımdır (Koçel, 2014: 136). Belirsizlik sürecinde verilen kararlar da yanılma payı oluşabileceği gibi başarılı olma şansı da var olabilmektedir.

2.1.7. Karar Verme İşleminin Özellikleri

Karar verme bir süreç olup, kendine ait özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikler aşağıda şu şekilde sıralanmıştır.

2.1.7.1. Geleceğe Yönelik Karar Vermek

Karar verme bir plandır ve geleceği görebilmeye dayanır (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 198). Karar vermek; gelecekte olan işlemler için yapılmaktadır. Karar vermek bir süreç olup, içinde düşünceyi ve eylemi birlikte kapsayan bir süreci kapsamaktadır. Karar verme işlemi geleceğe yönelik yapılmaktadır.

2.1.7.2. Maliyetli ve Zamanın Ötesinde Karar Vermek

İşletmeler hedeflerine ulaşmak için etkin kararlar verebilmesi için amaca ulaşmak için verilere ve malzemelere ihtiyaç vardır. Bilgileri toplamak, analiz etmek ve incelemek, makine teçhizatı temin etmek ve bu süreçte çalışacak personel kadrosu masraflı olmaktadır. Tüm bu işlemler maliyetli olduğundan karar alma/verme sürecinde en uygun ve maliyetli bilimsel yöntem ve araçlardan yararlanmak için ussal davranmak gerekmektedir (Torunlar, 2018:35).

2.1.7.3. Bir Süreç Olarak Karar Vermek

Karar verme bir "Sorun Çözme Sürecidir" (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 198). Karar verme sürecinin aşamalarında ilk basamağı olan ‘amaç ve sorunun belirlenmesi’ çerçevesinde ilk adım atılır. Karar vermek için öncelikle bir amacın olması veya bir problemin/sorunun ortaya çıkması gerekmektedir. Çünkü bu amaç ve sorun çerçevesinde karar verilmesini gerektiren durumun ortaya çıkması söz konusudur. Karar verme ile işletme belirlediği hedeflere ve amaçlara ulaşabilme etkinliğini ölçmeye çalışmaktadır.

2.1.7.4. Karar Vermede Sorumluluk Sahibi Olmak

Karar sürecinin kahramanları yöneticilerdir. Çünkü verilen karar, işletmenin geleceğini belirleyeceğinden büyük sorumluluklar yüklemektedir. İşletme ve yönetici kararın kendisini değerlendirerek doğru kararın verilmesinde önemli rol oynar. Doğru kararın etkili olması sorunları hangi ölçüde çözümlediğine bağlı olmaktadır. Bir kararın kaliteli karar olabilmesi için hedefe ulaştıran kararın olmasına bağlıdır. Etkili karar alabilmek için ise bireyin akıllı olması ve aklını kullanma yetkisine sahip olması, özgür iradesini kullanabilmesi ve yetki sahibi yani ehliyetli olması gerekmektedir (bartin.edu.tr 02.05.2021). Çünkü karar verebilecek bireyin sonucun olumlu olumsuz olabilirliği açısından işletme adına sorumluluk alabilmesi gerekir.

2.1.7.5. Karar Verme İşleminin Rasyaonelliği

Karar vermek rasyonel bir seçim yapılmasını zorunlu kılar (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 198). Bu seçimi yapabilmek için sorun ve problem hakkında tam bilgi toplanması gerekmektedir. Önyargıları içermeyen, duygulardan arındırılmış ve mantıklı analiz sonucu verilmiş olması rasyonel karar verebilme açısından önemli bir husustur. Her zaman için verilen kararın en iyi karar olduğu düşünülmesi ve sağlanacak faydaya inanılması rasyonel karar verme sürecinin bir sonucudur (Kıral, 2015:82).

2.1.8. Karar Verme Sürecinin Aşamaları

Yöneticinin iyi bir karar verme faaliyetinin nasıl bir süreç olduğunu, hangi aşamalardan geçerek karara ulaşıldığını bilmesi gerekir (Varoğlu,2000:3-32). İşletme yönetiminin karar verme sürecinin etkili ve verimli olabilmesi karar sürecinde aşağıdaki aşamaların izlemesi gerekir (Koçel, 2015:140).



Kaynak: Koçel, 2015:140.

Şekil 2.2. Karar Sürecinin Aşamaları ve Uygulama

Karar verme bir süreçtir. Bu süreç sekiz basamaktan oluşmaktadır. Doğru ve etkili karar verebilmek için bir kararın hangi aşamalardan geçmesi gerektiği Şekil 2.2’de gösterilmiştir. İşletme ile ilgili karar verme süreci, yöneticilerin kanıtları inceleyerek, alternatifleri irdeleyerek ve alternatifler arasından bir yol seçerek sorunların çözmesine imkân tanıyan adım adım bir süreçtir. Bu tanımlanmış süreç sonunda kararın doğru olup olmadığını gözden geçirme fırsatı da sağlamaktadır.

2.1.8.1. Amaç veya Sorunların Belirlenmesi

Karar vericilerin ve işletme yönetiminin karar vermeden önce bir sorunun varlığının söz konusu olması gerekir. Karar alma temeli sorun çözmeye dayanır. İşletmelerde bir sorun olmadan çözüm yolu aranmaz. İşletme ile ilgili hangi konuda olursa olsun karar vermenin başlangıcı amaç belirlemek ve sorun tanımlamaktır. Bu birinci safhada yönetici ortada bir sorun olduğunu veya belirli hedefler belirlemek gerektiğini algılayarak sorunu tanımlamaya veya hedef belirlemeye çalışır. Bu süreç karar verme aşamasının birinci aşamasını oluşturmaktadır.

2.1.8.2. Alternatiflerin Saptanması

İşletme yönetimi ve karar vericiler amaçları belirleyip, sorunların neler olduğunu ortaya koyduktan sonra çeşitli açılardan irdelenerek alternatiflerin "amaç" doğrultusunda veya hangi engelin ortadan kalkması gerektiğine dair "sorun" açık bir şekilde ortaya çıkmış olacaktır. Alternatiflerin saptanması karar verme sürecinin ikinci aşamasını oluşturmaktadır.

2.1.8.3. Alternatiflerin Karşılaştırılmaması ve Değerlemesi

En uygun kararın verilebilmesi yani Tokat ve Şerbetçi (2001:198) tarafından belirtildiği gibi en etkin ve en az gider gerektiren kararların işletme yönetim tarzına ve kültürüne uygunluğu çerçevesinde değerlendirilir. Bu aşamada seçimler arasında uygulaması, başarı oranı ve karlılığı en yüksek seçimleri ön plana çıkarmaktır. Farklı bir deyişle, karar aşamasında yöneticinin değerlendirme yaparak sahip olduğu kaynaklar için en uygun yöntemleri belirlemeye ve analiz etmeye çalışır. Bu aşama karar verme süreçlerinin üçüncü aşamasını oluşturur.

2.1.8.4. Alternatifler Arasında Seçim Yapılması

Karar verme sürecinin bir diğer aşaması belirlenen seçenekler arasından birini tercih etmektir. Kararın uygulanması için seçilen alternatif, işletmenin hangi işlerin yapılacağı ve kaynaklarının nasıl kullanılacağını belirlenmiş olur. Her ne kadar seçim yapılmış olsa bile uygulaması yapılmadıktan sonra verilen karar hiç doğmamış ölü bir karar olacaktır. Bu sebeple, her seçimin uygulanması karar sonucunun ister olumlu ister olumsuz olsun karar verme sürecinin başarılı ve etkinliğini gösterecektir.

2.1.8.5. Seçilen Alternatifi Uygulama ve Harekete Geçirilmesi

Bir karar sürecinin etkili olabilmesi için karar süreci sonucunda alınan kararın uygulanması gerekir. Karar verme sürecinin bu aşamasında karar verici alternatifler arasından tercihini yaparak kararı ile ilgili tutum ve davranış süreci içerisine girmeye başlar. Çünkü bu aşama artık karar verme sürecinin uygulama aşamasıdır. Bu süreç karar verme sürecinin eyleme dönüştüğü süreçtir. Her ne kadar karar verilmiş olsa da uygulanmadıktan sonra karar sürecinin varlığından söz edilemez.

2.1.8.6. Karar Sürecinin Sonuçlandırılması

Her karar süreci olumlu veya olumsuz bir seçim ile sonuçlandırılır. Her seçimin bir maliyeti vardır. Çünkü, her tercih diğer seçilmeyenin faydasından yararlanılmayacağından dolayı kayıp gibi gözükmemektedir. Oysa fayda maliyet analizi çerçevesinde düşünüldüğünde işletmeler tarafından bir ürün, proje ve hizmetin maliyetlerine karşı elde edilecek finansal kazanç gibi faydaların toplamını gösteren analiz gibi özellikle yatırım eylemlerinde karar vermede büyük önem taşımaktadır.

2.1.8.7. Karar ile Sonuçların Karşılaştırılması

Kararın başarılı olduğunun tespiti için sonuçların düzenli aralıklarla ölçülmesi her yönetimin yapması gereken görevlerindendir. Gerçekleşen sonuçlar ile tahmin edilen sonuçlar karşılaştırılır; karşılaştırma sonucunda gerçekleşen ve tahmin edilen sonuçlar arasında farklılık söz konusu olursa nereden kaynaklandığını incelemek gerekir. Hedeflerin ölçülebilir olması işletmenin kararlarına ulaşmada başarılı olduğunu gösterecektir (Drucker, 2001:7).

2.1.8.8. Düzeltici Önlemlerin Alınması

Düzeltici önlemler gerçekleşen sonuçlar ile önceden belirlenen işletmenin hedeflerine ulaşılamadığı zaman verilen kararların hedeflere uygun olabilmesi açısından alınan önlemlerin kararların üzerinde düzenleme yapılabilmesini içermektedir. Bu sebeple, verilen kararların esnek yapıya sahip olması gerekir.

2.1.9. Finansal Karar Süreci Kavramı ve Önemi

İşletmelerin geleceğine yönelik verilen kararlar işletmenin sürekliliğinde ve finansal yapısı üzerinde etkilidir. Finansal karar verme şekli ikiye ayrılmaktadır. Bunlar; işletme açısından verilen finansal kararlar ve bireyler açısından verilen finansal kararlardır. Bireyler açısından verilen finansal kararlar, sermayenin bulunması, sağlanması ya da tasarrufların değerlendirilmesi amacıyla diğer kuruluşlarla olan ilişkileri ifade etmektedir. İşletmeler açısından finansal kararlar ise, öz sermayeleri ya da yeni elde edilen kaynakların işletmelere kazandırılmasını amaçlayan kararlardır (Tufan, 2008:9).

Finansal kararların önemi işletmeler açısından hayati önem taşımaktadır. Finansal yönetim, varlıkların elde edilmesi, finansmanı ve yönetimiyle ilgilidir. İşletmelerde genel olarak alınan üç temel finansal karar vardır. Bunlar; sermaye kararları, yatırım kararları

ve elde edilen kârın tasarruf kararlarıdır. Finansal yönetici, mevcut varlıklarla ilgili pek çok işlevsel sorumluluğu yerine getirmekle yükümlüdür. Bu sorumluluklar, finansal yöneticinin duran varlıkların yönetiminden çok dönen varlıkların yönetimine yönelmesini gerekli kılmaktadır. Finansal yönetim, işletmenin en önemli işlevlerinden biridir. Finansal yönetim işlevi gereği gibi yerine getirildiğinde, işletmenin diğer alanlarındaki yönetim hatalarını kısmen de olsa giderebilecektir. İşletmenin başarısı için, doğru finansal kararların verilmesi önemlidir, ancak doğru kararların verilmesi her zaman yeterli olmayacaktır (Tunçel vd., 2012:4). Özet olarak, işletmelerin ihtiyacı olan fonlar hangi kaynaklardan elde edilmeli, hangi amaçlarla kullanılacağına belirlenmesi ve elde edilen kâr oranlarının nasıl değerlendirileceği sorularına cevap veren kararlar işletmelerin temel karar unsurlarını oluşturmaktadır.

2.1.10. Firma Değerini Belirleyen Kararlar

Finansal kararlar ile ilgili kararların verilmesi işletmeler açısından hayati önem taşımaktadır. Finansal yönetim, varlıkların elde edilmesi, finansmanı ve yönetimiyle ilgilidir (Tunçel ve Dereköy, 2012:4). İhtiyaç duyulan fonun kaynağı, elde edilen fonun kullanım amacı, elde edilen kârın kullanım amacına yönelik alınan kararlar işletmelerin temel karar unsurunu oluşturmaktadır (Dayanan vd., 2002: 2). Böylece, finansal yönetimde beş tür karardan söz etmek mümkündür. Bunlar; yatırım kararları, finansman (sermaye) kararları, firma değerini belirleyen kararları, sermaye bütçelemesi kararları ve işletme sermayesi kararları olmak üzere beşe ayrılır.

2.1.10.1. Yatırım Kararları

İşletmede değer yaratma açısından en önemli karar türü yatırım kararlarıdır. Yatırım kararı, işletmenin ihtiyacı olan toplam varlık tutarının belirlenmesiyle başlamaktadır. Başka bir ifadeyle, işletmenin büyüklüğünün ne olacağına karar verilmesiyle başlar. Yatırım kararları, hem varlık bileşimine ilişkin, hem de işletmenin bünyesi olması gereken varlık miktarına ve büyüklüğüne ilişkin alınan kararlardır. İşletmelerde, dönen ve duran varlıkların oranları için alınan kararlar ise varlık birleşimi kararlarıdır. Para, mal stoğu, alacaklar gibi dönen varlıklar için alınan yatırım kararları “işletme sermayesi kararları”, arsa, taşınmaz, makine, teçhizat vb. sabit kıymetlere yapılan yatırım kararları ise “sermaye bütçelemesi” kararları olarak ifade edilmektedir (Tekbaş vd., 2014:1; Tunçel ve Dereköy, 2012:4).

2.1.10.2. Finansman (Sermaye) Yapısı Kararları

İşletmede ikinci önemli karar türü, finansman kararlarıdır. İşletmenin finansal yapısını, sermaye kaynaklarının türü ve bu kaynakların bileşimi ortaya koyar. Bu yapının sağlıklı bir biçimde oluşturulabilmesi, işletmelerin amaçlarına daha kolaylıkla ulaşmasını sağlar. İşletmenin sermaye yapısı, işletme amacına, üretim ve pazarlama çabalarına gerçekleştirebilmek için tüm maddi ve manevi olmayan varlıklarından oluşan finansman kaynaklarıdır. Bu sebeple işletmelerin hangi ölçüler içinde öz ya da yabancı sermaye kullanacakları, bunların hangi çeşit yatırımlara aktarılacağı gibi konular işletmenin yapılarının özelliklerini belirler (Tokat ve Şerbetçi, 2001: 278). Finansman yapısı, işletmenin öz kaynakları ve ödemeleri arasındaki dengeyi ifade ederek işletmelerin sermaye giderlerine etki eder, uzun vadeli ödemeleri ve öz sermaye getiri oranlarını belirler (Ata ve Ağ, 2010:46). İşletmelerin bilgi vermek amacıyla düzenledikleri başta bilanço olmak üzere mali tablolar oluşturulur. Burada finans yöneticisi, bilançonun sağ tarafı olan pasif kısmının düzenlenmesini sağlar. Bunun yanında, kâr dağıtım politikalarını işletmenin sermaye yapısı doğrultusunda düzenler (Tunçel ve Dereköy, 2012:4). Bu bağlamda işletme sermaye yapısı işletmenin mevcut durumunu gösterirken, geleceğe dair alınacak kararlar açısından bilgi verecektir.

2.1.10.3. Kâr Dağıtım Kararları

Temettü veya kâr dağıtım kararları olarak da adlandırılan bu kararlar firma değerini belirleyen kararlardır. Bir işletmede, üçüncü önemli karar türü ise varlık yönetim kararlarıdır. Varlıkların, uygun finansmanla elde edilmesinden sonra etkin bir şekilde yönetilmesi zorunludur. Finansal yönetici, mevcut varlıklarla ilgili pek çok işlevsel sorumluluğu yerine getirmekle yükümlüdür. Bu sorumluluklar, finansal yöneticinin duran varlıkların yönetiminden çok dönen varlıkların yönetimine yönelmesini gerekli kılmaktadır. Finansal yönetim, işletmenin en önemli işlevlerinden biridir. İşletmenin başarısı için, doğru finansal kararların alınması önemlidir, ancak doğru kararların verilmesi her zaman yeterli olmayacaktır (Tunçel ve Dereköy, 2012:4).

İşletmede elde edilen kar oranlarının kullanımının planlanması, öz sermaye arttırımı, borç ödemeleri veya ortakları kar dağıtım kararlarını içerir. İşletmelerin ilk amaçları arasında kar etmek, piyasa değerini maksimize etmek, sürekliliğini devam ettirmek vardır. Piyasa değerini maksimize etmek, ortaklar tarafından bakıldığında hisse

senet değerlerinin maksimum değere ulaşmasıdır. İşletmenin kar payları ile ilişkin planları, ortakları veya ortak olmak isteyenler açısından önemlidir (Sandıkçı, 2014: 10-11). İşletmelerin kazanırken kazandırma anlayışları ve kâr dağıtım politikalarının cazipliği işletmelere birçok yatırımcıyı hissedar olarak çekebilme beklentisi doğuracaktır.

2.1.10.4. Sermaye Bütçeleme Kararları

İşletmeler üretim ve hizmetlerinin yanı sıra yatırım yaparak işletmenin gelişmesini sağlar. İşletmeler, hazırladıkları projelerin yapılıp yapılmayacağına proje değerlendirme metodlarını uygulayarak karar verirler. Yatırım projesinin uygulanabilirliğinin değerlendirilebilmesi için, maliyetin, projenin sağlaması planlanan gelirin, projenin verimliliğinin, diğer katkılarının ve ya bakım giderlerinin belirlenmesi gerekmektedir. Elde edilen veriler, proje değerlendirme metodları uygulanarak proje hakkında uygulanabilirlik kararı verilmektedir. Burada hangi metodların kullanıldığı, projenin kabul ve red kararı alınmasında önemlidir. Yatırım projelerini değerlendirme aşamasında işletmeler, finansal, faiz oranları, döviz kurları, enflasyon, yönetim riski, siyasi ve ekonomik riskleri de değerlendirerek karar alırlar. Risk faktörlerinin yüksekliği, projenin karlılığının ve maliyetlerini de etkilemektedir (Yılgör ve Yücel, 2008: 450-451). Bu bakımdan işletmelerin yatırım yaparken alınacak kararların fayda-zarar eksenini çerçevesinde irdelenmesi sermaye bütçeleme kararlarının önemini ortaya koymaktadır.

2.1.10.5. İşletme Sermayesi Kararları

Bir işletmenin üretim ve hizmetine devam edebilmesi, üretimini sürdürebilmesi ve normal faaliyetlerine devam edebilmesi için, binalara, makinalara, araçlara vb. sabit varlıklara ihtiyacı vardır. Ancak işletmenin faaliyetlerini devam ettirmesi için sadece bu varlıklara sahip olması yeterli değildir. Üretimin sağlanması ve faaliyetlerin devamı için nakit değerlere de sahip olunması gerekmektedir. İşletmelerin nakit değerlerine “işletme sermayesi” denilmektedir. İşletmelerin sermaye yönetimi, varlıkların değerlerini belirlemeye ve bu varlıklara sahip olunacak kaynağın bulunması ile ilgilenmektedir. İşletme sermayesinin başarısı, karlılık oranlarını belirleyen temel etmenlerden biridir (Aydın ve diğerleri, 2009: 111; Akın ve Eser, 2014: 45-46). Bu sebeple işletme sermayesi ile ilgili verilecek kararlarda yöneticilerin karar verme sürecini başarılı bir şekilde yönetebilmeleri gerekir. Bundan dolayı işletme sermayesi ile ilgili verilecek kararlarda yönetimin tecrübe ve donanımı büyük önem taşımaktadır.

2.1.11. Finansal Kararları Etkileyen Faktörler

Yöneticiler, finansal kararları verirken birçok faktörlerin etkisiyle karşı karşıya gelmektedir. Bu faktörler işletmenin iç ve dış faktörleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yöneticiler finansal kararların verilmesi aşamasında işletmenin büyüklüğü, işletmenin niteliği, işletmenin hukuki yapısı, işletmenin sermaye yapısı, işletmenin kâr dağıtım politikası ve işletmenin yönetiminin tutumu olmak üzere işletme içi faktörlerle karşı karşıya kalabilmektedirler. İşletmenin niteliği (doğası), büyüklüğü, tek kişi işletmeleri, şirketler, kooperatifler, dernek ve vakıf işletmeleri gibi hukuki yapısı, işletmenin sürdürülebilirliğini devam ettirebilmesi için kâr dağıtım politikaları, sermaye maliyeti ve yönetimin tutumu içyapısı ile ilgili iç faktörleri oluşturmaktadır.

Örgütlerde, organizasyonun çevresini müşteriler, devlet kurumları, rakipler ve sendikalar gibi sosyo-kültür yapısını oluşturan kurum, kuruluşlar oluşturmaktadır. Karar verme süreçleri bu çevreden etkilenir (Özşahin, 2005: 20). Ebert ve Mitchel (1975) organizasyonun çevresindeki güçler ve kurumların örgütlerin davranışlarını sınırladığını ve bu davranışları verilecek kararların sonuçlarını kontrol altına aldığını belirtmişlerdir. İşletme dışında yer alan faktörlerin finansal kararlar üzerindeki etkisi olacağı kaçınılmazdır. Çünkü işletmeler birer açık sistemdir. Açık sistem olan işletmelerde karar verme süreçleri dış çevreden etkilenmektedir.

2.2. Tutum ve Finansal Tutum

Karar vericiler ve yönetim finansal bir olay ve olgu karşısında kabul etme reddetmeye yönelik eğilimler sergilemektedirler. Bu eğilimler finansal olaylar ve olgularla ilgili karar verme sürecinde davranışlara dönüşür. Davranışa dönüşme esnasında bu tutumlar etkin rol oynamaktadır.

Sosyal psikolojinin en önemli konularından birisi de “tutum” dur. Tutumlar, herhangi iki bireyin karşılaştıkları olayları birbirlerinden farklı algılamaları, farklı düşünceleri farklı tepki vermelerinde önemli rol oynamaktadır. Tutumun önemli olması, algılar, düşünceleri ve tepkileri etkilemesidir. Bu bağlamda tutum kişiden kişiye, nesneden nesneye ve olaydan olaya göre farklılık göstermektedir. Bireyler tarafından tutumların farklı olması bireylerin düşünce ve davranışlarını da farklı etkilemesi kaçınılmazdır. Bireyler için tutum, çevrelerindeki herhangi bir nesne veya durum için gösterdikleri tepki olarak ifade edilebilir. Genel olarak bireylerin herhangi bir durum,

olgu, nesne karşısında vermesi muhtemel davranış biçimi olarak da tanımlanabilmektedir. Bir başka tanımda ise tutum, bireyin onay ya da ret vermesine ilişkin, yerleşik, tutarlı ve örgütlü olarak doğrudan bir yönelimdir. Bu tanımdaki tutum nesnesi, bireyin karşılaştığı, olay, durum, şahıs olabileceği gibi bir sorun, bir iş, herhangi bir programda olabilmektedir. Özetle tutum, bireyin çevresinde gelişen veya varlıklar üzerine edinilen tecrübe, bilgi, güdüler ve hislerine karşı gösterdiği zihinsel, ruhsal ve davranışsal tepkilerdir ve bu eğilim davranışsal tepkiler ile ortaya çıkmaktadır (Başaran, 2004:170). Tutum bireyin zihinsel, duygusal ve davranışsal eğilimlerinin bir sentezi olarak ortaya çıkmaktadır.

Tutum, “belirli bir varlığı bir dereceye kadar iyilik veya hoşnutsuzlukla değerlendirme yoluyla ifade edilen psikolojik eğilim” olarak tanımlanırken finansal tutum kavramı ise tutumu hem psikolojik hem de sosyolojik etkileşim ile birlikte değerlendirir. Çünkü finansal tutum da birey hem çevre koşullarından etkilenmekte hem de bireyin kişisel ve karakteristik özellikleri etkili olmaktadır. Finansal tutum, finansal yönetim uygulamalarını anlamaya çalışma ile değerlendirilirken psikolojik eğilim olarak düşünülmektedir. Araştırmalar incelendiğinde insanların kazanma, harcama, tasarruf ve yatırım yapma nedenleri araştırılmalıdır. Kişinin paraya karşı duygusal olarak nasıl tepki gösterdiği incelenmelidir. Finansal başarı veya başarısızlığın nasıl etkilendiği finansal tutum ile ortaya konulmaktadır (Denk vd., 2018: 188). Finansal tutum, bireylerin parayı dikkatli kullanıp kullanmama, idareli tüketim ve tüketmeme, gelecek için birikim yapıp yapmama gibi konularda daha önce yaşadığı çeşitli deneyimler sonucu düzenli bir tavır sergilemeleri söz konusudur.

2.2.1. Tutum Kavramının Amacı ve Önemi

Bireyler günlük yaşamlarında kendi ihtiyaçlarını ve arzularını gidermek adına çevresinde bulunan nesnelerle ve bireylerle etkileşim kurmaktadır. Bu nesne ve insanlar arasında seçici davranır, bazıları ile sık etkileşim kurarken, bazıları ile ilgisi dışına çıkarak etkileşim kurmaktan kaçınır. Bireyler birbirleri ile iletişim halindeyken kararlarında “düşüncelerini durdurma” gereği bile duymazlar. Bireyler, bulundukları şartlara göre, yapmak istediği etkinliğe göre işine yarayacağı nesneleri seçerek onlarla etkileşime girmek isterken, etkinlikte kendine yaramayacağını düşündüğü nesneleri uzaklaştırmaya çalışmaktadır. Bireyin mevcut durum içerisinde yaşama dair verdiği

kararlar da o anki durumundan kaynaklanmaktadır. O anki bireyin durumu, olaylar ve bireyler ile ilişkisi bireyin davranışa geçmesini hazır hale getirir. İşte bu noktada Petty & Cacioppo (1996) tarafından tutum kavramı “ insanların herhangi bir nesne, insan ve konulara ilişkin olumlu veya olumsuz duyguları” şeklinde tanımlanmaktadır. Bu bağlamda işletme çerçevesinde incelendiğinde birey tarafından sergilenecek tutum ve buna yönelik davranışlar özellikle işletmenin geleceğine yönelik kararlar verilmesinde büyük önem taşır. Tutumların davranışları etkilediği bilinen bir gerçektir. Bu sebeple işletmenin geleceğine yönelik karar verme aşamalarının her birinde meydana gelen tutumları ve bu tutumları oluşturan faktörlerin faydalılık, değer oluşturma ve bilgilendirme temellerine dayalı olması da tutumun davranışa uygulanabilirliği noktasına önem taşımaktadır. Bu bağlamda bireylerin ve karar vericilerin finansal tutum ve davranışlarının geleceğe yönelik harcama, birikim yapma gibi parasal konularda verecekleri kararların üzerinde etkisi vardır. Bireylerin finansal davranış ve tutumun değerlendirilmesi sadece kişinin kendisi için değil tüm toplumun ekonomik refahı açısından da önemlidir. İşletmelerde yöneticiler tarafından verilecek kararların üzerinde tutum ve davranışların etkisi vardır. Bu sebeple toplumsal refahın artırılması bireylerin ve yöneticilerin verdiği finansal kararların etkinliğine bağlıdır (Denk vd., 2018: 188). Bu bağlamda işletme yöneticilerinin vereceği kararlar tutumları besleyen inanç, değer, bilgi ve tecrübe gibi faktörlerin yeterli olgunluğa erişmesiyle davranışları olumlu yönde etkileyebilmesi bakımından önemlidir.

2.2.2. Tutumları Oluşturan Boyutlar ve Bileşenleri

Tutum tek başına bir kavram olmamakla birlikte tutum soyut bir kavram olarak birçok boyut, faktör ve özelliklerin bileşenlerinden oluşmaktadır. Tutum gözle görülemese de davranışa yansiyarak somut bir hal alır.

Tutum kavramı üç boyuttan oluşmaktadır. Bu üç boyut tutumun oluşmasında önem taşır. Bu boyutlar; duygu, bilgi ve hareket eğilimidir (Başaran, 2004: 171).

Tutumun ilk boyutu “duygu” dur. Bireylerin belirli tutumlar sergilemesinde bilişsel süreçlerin etkisi vardır; fakat tutum genel olarak duysal gelişim sonucu oluşmaktadır. Bu nedenle, bireylerin kabul ve ya reddedeceği tutum nesnesine göstereceği eğilimin arkasında o nesne için hissettiği duygular bulunmaktadır. Hoşlanmak, beğenmek, değerli görmek nesnenin kabul etme eğilimini artırır; bu duyguların tersi de azaltır.

Tutumun ikinci boyutu *bilgidir*. İnsan, bilmediği bir tutum nesnesine ilgi duyamaz ve tutum geliştiremez. Bilgi, insanın tutum nesnesine ilişkin bir inanç geliştirmesini de sağlar. Bu anlamda inanç, insanın tutum nesnesine ilişkin bir anlatımı benimsemesidir. Eğer insan, bilmediği ya da yalınkat bilgisi olan bir tutum nesnesine karşı, sezgisel inançla istenilmeyen bir tutum geliştirmiş ise, büyük olasılıkla bu tutum bir önyargıdır.

Tutumun üçüncü boyutu, *devinim (hareket) eğilimidir*. Devinim eğilimi davranış değildir; davranış yapmaya hazır olmaktır. Beceremeyeceğini ve engelleneceğini sezen insan duygusu ve bilgisi elverişli olsa bile, devinime geçmeye eğilim gösteremeyebilir. İşgörenin bilimsel tutumu geliştirmiş olması beklenir.

Örneğin, işletmelerde karar vericilerin işletme ile ilgili kararlar verirken ilgili konu hakkında bilgi sahibi olmalı ve eğer bilgi sahibi değilse bilgi edinmesi gerekir. Yöneticiler işletmeye dair verilecek kararlar hayati önem taşıdığından hata ve yanlış yapma ihtimaline karşı çekingen bir davranış sergileyebilir. İşte bu duygusal boyutlar her ne kadar konu hakkında bilgi sahibi olursa da tutumun davranışa geçiş noktasında davranışa dönüşemeyebilir. Bu kaçış, bireyi kararsız da bırakabilmektedir.

Bu bağlamda tutumu oluşturan boyutlar, tutumun bileşenleri yani öğelerini “zihinsel ve bilişsel bileşeni, duygusal- hissi bileşeni ve davranışsal bileşeni” olarak üç başlıkta ele alınmaktadır. Literatürde bu konu anlatımında faktör, öge, bileşen gibi değişik tanımlamalar kullanılmaktadır. Bunlar (Şimşek vd., 2007: 57-58);

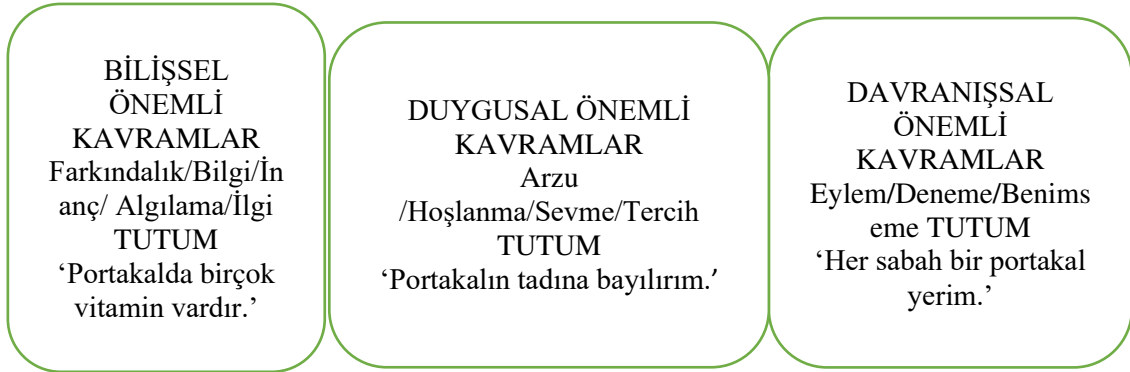
Zihinsel ve Bilişsel Bileşeni: Tutumun bilişsel bileşeni bireyin tutum nesnesine ilişkin düşünce, bilgi ve inançlarından oluşur. Tutumun gerçek bilgilere dayanmaktadır. Zihinsel veya bilişsel faktör değerleyici inançlardır. Burada iyi-kötü, olumlu-olumsuz, yeterli-yetersiz şeklinde yargılar oluşabilmektedir. Örneğin yöneticiler yatırım kararları verirken olumlu tutumları gerçekleştiren şeyler yeterli ve güvenilir bilgiye sahip olunması, karar için uygun zamanın belirlenmesi, yöneticinin yetenekli olması örnek olarak verilebilir.

Davranışsal ve Hissi Bileşeni: Tutum bir nesneye, bir olaya ve bir insana karşı sergilenebilir. Tutum nesnesi hoş gidebilir veya gitmeyebilir. Sevmek ve sevmemek yargıları tutumun duygusal ögesini oluşturur. Tutumun bireyden bireye değişen ve gerçeklerle açıklanamayan, hoşlanma-hoşlanmama, sevme-sevmeme, gibi yönlerini oluştururlar. Duygusal öge, tutuma süreklilik kazandırır, tutumu şekillendirir ve tutumdan

nefret ettirip soğutur. Tutumların duygusal bileşeninin olması ile kişinin tutum objesine karşı gözlenebilen duygularını içermektedir. Örneğin, kişinin tutum nesnesini gördüğü zaman kalbinin çarpmasının hızlanması, heyecanlanması, terlemesi gibi fizyolojik tepkiler duygusal ögeyi ifade etmektedir. Kısaca duygusal bileşen, kişiden kişiye değişen ve gerçeklerle açıklanamayan, sevmeye ya da sevmeme yönünü oluşturan duygusal bir durumdur. Yöneticinin işletme ile ilgili uygun kararı belirlediğinde bunu paydaşları ile paylaşmasında heyecanlı anlar yaşaması buna bir çeşit örnek olarak gösterilebilir.

Davranışsal Bileşeni: Tutumun sözlü veya fiili anlamını belirtir. Bireylerin inanışları ve bilgisinin etkisiyle oluşan yargıları, onu herhangi bir durum ve nesne hakkında olumlu veya olumsuz tutum eğilimine sokabilir. İnsanların belli uyarıcılar arasından tutum objesine gösterdiği hareketler davranış biçimini gösterir. Bu davranış biçimleri beden dili ya da bireyin söylediği sözler ile gözlenebilir. Bu nedenle davranışsal bileşende öncelikle normatif ve duygusal davranışları ayırmak gerekir. Bireylerin hoşlandığı veya hoşlanmadığı durumlar sonucundan ‘duygusal davranış’ ortaya çıkarken, inançların etkisi ile ortaya çıkan davranışlara ise ‘normatif davranış’ ortaya çıkmaktadır. Alt kültür de veya küçük örgütlenmelerdeki normlar bireyin eğilimleri üzerinde etkilidir. Birey, bağlı olduğu örgütte veya alt kültürdeki normlara uyar ve bu davranışları hoşlanmasa da yapar. Davranışsal öge, inançlara göre ve hislere göre eğilim gösterme biçimidir. Bireyler bazı nedenlerden dolayı duygu ve inançlarına göre hareket edemezler, fakat her zaman bu öğelere göre hareket etme isteği vardır. Örneğin işletmeler genellikle kâr amaçlı, sosyal amaçlı, yasal zorunluluk sonucu veya verimlilik arttırıcı nedenlerden dolayı yatırım kararı almayı planlarlar (Çalıköğlu, 2002: 7). Bu sebeple karar verirken bu öğelerin içinde bulunduğu karar tercihlerini seçerek davranışlarını gösterirler.

Yukarıda anlatılan tutum bileşenleri aşağıdaki Şekil 2.3’de özetler isek;



Kaynak: Şimşek vd., (2007: 57-58).

Şekil 2.3. Tutum Bileşenleri (Öğeleri)

2.2.3. Tutumların Özellikleri

Tutumların kendine has bazı özellikleri mevcuttur. Bu özellikler bireyin kişilik, karakter, birçok iç ve dış faktörün etkilemesine bağlıdır. Tutum, bir davranış değil, bir karşı duruştur; insanı davranış yapmaya hazırlayan bir eğilimdir. Sözelimi, işgörenin bir işi yapmaya ya da yapmamaya karşı eğilimi, işe karşı tutumunu gösterir. Diğer bir ifadeyle kişinin tutumuna konu olan objeye yaklaşımını göstermektedir. Bir tutum karmaşıklık özelliğine sahiptir. Bu karmaşıklık tutumu meydana getiren hem bileşenlerin özelliği hem de tutumun kendisine has sayı ve çeşitliliğine bağlıdır. Bu bileşenlerin karmaşıklığında uyum sağlamayı hedeflenmektedir. Tutum, yerleşik ve örgütlü bir eğilimdir. Tuttum, gelip geçici değildir. Bir eğilimin, tutum olabilmesi için, insanın kişilik özelliğinde yer alması gerekir. Tutum, insanın doğumundan ölümüne kadar, yaşantılarıyla örüntülenir. Tutumun yerleşikliliği ve alışıklığı arttıkça, değişmesi zorlaşır. Kısaca, bir tutum diğer tutumla ilişkilidir. Önceden tecrübe edilmiş bir tutum bir sonraki tutum için rehberlik edebilmektedir (Şimşek vd., 2007: 58; Başaran, 2004:170). Konu olan objenin özelliğine göre birey tutumunu davranışa dönüştürürken, kararsız kalabilir ya da yanlış karar eğiliminde bulunabilir. Bu da bilişsel, duygusal ve davranışsal faktörlerin iç içe geçmiş bir örüntüye sahip olmasından kaynaklanabilir denilebilmektedir.

Tutumların, birey üzerinde belirli hareketleri yönlendirme etkisi, dinamik taraflarını da ortaya çıkarmaktadır. Bu özellikleri ile tutumlar, bireyleri bazı objelere ve

şahıslara farklı tutumlar sergileyerek, farklı olayların ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Tutumların kendilerine özgü güçleri vardır. Tutumların gücü, duygusal, davranışsal ve bilişsel bileşenlerin güçlerinin toplamından beslenmektedir. Dolayısıyla tutumlar güçleri bakımından birbirlerinden farklılıklar göstermektedir. Bu da tutumların kuvvet derecesinin olduğunu göstermektedir (Güney, 2020: 234).

2.2.4. Tutumların Fonksiyonları

Tutumların, düşünme yapısında ve insanların eyleme geçmesinde önemli etkisi vardır. Bireye anlamsız gelen ve önemsiz gibi görünen bir davranış veya sözün tutumla ilgisi vardır. Tutumlar söz ve davranışlarla ifade edilirler. İnsanların tutumlarını görebilmek için içinde yaşadığı çevrenin baskılarını ve etkisini görebilmek gerekir. Bireyin içinde yaşadığı ortam bireyin tutumunu tam olarak yansıtmaya izin vermeyebilir. Buna olumsuzluklara rağmen birey tutumlarını sergilemeye çalışır. Çünkü tutumların bireyler açısından birçok fonksiyonu yer almaktadır. Bunlar (Güney, 2020: 237-238);

Tutumların toplum kültürüne uyumlandırma fonksiyonu: Tutumların en önemli işlevi kişilerin toplumun kültürüne göre uyumlu hale getirmektir. Tutumlar insanların toplum içinde yaşamlarındaki uyumu sağlarlar. İnsanlar içinde yaşadığı toplumun kurallarını bilirlerse yaşadıkları çevre ve toplum içerisinde buna bağlı olarak tutum geliştirirler ve davranışlarına yön verirler.

Tutumların Benliği Koruma ve Benliği Açıklayıcı Fonksiyonu: Yetişkinler, yanlış tutum sergileseler de bilgi, tutum ve davranışlarını kolay değiştiremeyebilirler. Tolen ve diğerlerine göre (1985) tutum konusunu kabul etmeme, hiç yokmuş gibi davranma ve Lawson ve Gurowka, (2007) ise tutum kavramını konuyu çarpıtma, farklı ya da düşük düzeyde algılama olmak üzere insanların benliklerini iki ayrı yolla savunduğunu belirtmişlerdir. Benliği koruyucu olmak üzere bir savunma mekanizması oluşturur. Bireyin benliğini koruyan ve temel değerlerine yönelik oluşabilecek her türlü tehdidi önlemeye yönelik bir yapıya sahiptir. Bireyin benliğini koruyan tutumları geliştirme eğilimi içerisinde olduğudur (Çalışkan, 2004:8).

Tutumların Bilgi Sağlayıcı Fonksiyonu: Tutumların belirli nesneler, olaylar ve mevcut durum hakkında bilgi oluşturmalarına ve elde ettikleri bilgiler doğrultusunda yeni tutumlar geliştirmelerine yardımcı bir fonksiyon özelliği vardır. Tutumlar, kişinin

dünyasını düzenleme ve yapılandırma işlevine hizmet etmektedir. Bunun yanında tutumların daha önceden kalıplara bağlı kalarak dış dünyadan gelen uyarıları sistemli şekilde sınıflandırmayı sağlar. Bu sınıflandırma, herhangi bir zamanda hazır bilgi sahibi olunmasına ve karar verme aşamasında hızlı hareket edilmesine olanak sağlar.

2.2.5. Tutumların Oluşmasını Etkileyen Faktörler

İnsanlar, tutumları doğuştan beraberinde getirmezler. Zaman içerisinde insanlar, toplumsal süreç içerisinde öğrenme yoluyla tutumlarını geliştirirler. İnsanların tutumlarını geliştirme sürecinde nelere, nasıl ve ne tür tutum oluşturacaklarını belirleyen faktörler vardır. Bu faktörler; kişilik, aile, bireyin eğitim süreci ve toplumsallaşma, ekonomik statü ve sosyal sınıf, grup üyeliği faktörü, zihinsel ve bilgisel faktörler, deneyim, fizyolojik faktörler: yaşanılan çevre ve mekân, ulusal köken ve din, meslek ve özel ilgi alanları olarak sayılabilmektedir (Barut, 2005: 307-309; Güney, 2020: 112-113; Altuntaş, 2004: 11; Önder, 2016: 10; Arslan, 2009: 78-79).

2.2.6. Tutumların Davranışa Dönüşmesinde Finansal Tutum ve Finansal Davranış İlişkisi

Tutum, soyut bir kavramdır ve gözle izleyebilmek mümkün değildir. Ancak tutumlar davranışa dönüştüğünde gözlemleyebilmek mümkündür. Önceleri tutumların insanların davranışlarını belirlediği kabul edilirken; insanların belirli bir nesneye ilişkin tutumu o insanı tutum nesnesine karşı her zaman bir davranışa yönlendirmeyebilir (Güney, 2020:108). Yöneticilerin karar verme süreçlerinde her dönem alternatifler arasından seçim yapıp uygulama aşamalarında davranışlara dönüşmeyebilir. Örneğin, yönetici bilgi, deneyim ve tecrübeleri çerçevesinde karar verdiği anda uygulama için harekete geçer. Ancak, bazı durumlarda yönetici karar verme eyleminden kaçınabilir ya da olumsuz karar verebilir. Bu durumlarda bireyin tutumu ve tutumunu etkileyen faktörler ile davranış eylemine dönüşebilirliğinin incelenmesi gerekir.

Tutum, bireylerin davranışları ve eğilimleri üzerinde etkili olan bir olgudur. Her zaman bireyin tutumu ile davranışları arasında sürekli olarak bir bağ bulunmamaktadır. Belirli bir tutum, tüm bireylerde ve ortamlarda aynı davranışın sergilenmesine neden olmayabilir. Bireyin davranışlarını önceden bilmek için, belirli kuralları ve tutum ölçümünün bilinmesi gerekir. Ancak bireyin davranışlarının belirlenmesinde ve tutum analizinde belirli ölçütler bulunmaktadır. Bunlar (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2006: 34-35):

- Bireyin genel olarak tutumları gösterebileceği davranışların temellerini,
- Bireyin özel bir konuda geliştirdiği özel tutumlar yapacağı özel davranışlarının göstergelerini,
- Bireyin tutumları ve davranışları arasında ki ilişki, tutum ölçümünden kısa süre içerisinde geçerliliğini korumaktadır.

Tutumlar, insanın davranışlarına yön veren ve davranışların oluşmasındaki psikolojik değişkenlerdir. İnsan davranışının yönünü ve şiddetini belirlemede tutumların etkisi vardır. Bir tutum her insanda ve ortamda aynı davranışın gerçekleştirilmesine neden olmayabilir. Diğer bir ifadeyle her tutum, her zaman ve her yerde davranışa dönüşmeyebilir. İnsanların davranışlarında etkili olan faktörler aşağıda yer almıştır (Güney, 2020:108-109).

Tutumun Kuvvet Derecesi: Bir tutumun davranışa dönüşüp dönüşmeyeceğini belirleyen en önemli faktörlerden biridir. Bir tutumun kuvvet derecesi duygusal boyutta gerekli ve yeterli bilgiye sahipse tutumun davranışa dönüşmesi daha kolay olabilmektedir. Örneğin; yöneticinin çalıştığı kurumunu sevmesi ve örgüte bağlılığı işletme için vereceği kararlardaki tutumu istekli olacağından dolayı davranışa dönüşümü daha kolay olabilir.

Çevresel Faktörler: İnsanların tutumları sadece içgüdüsel değildir. Çevreden gelen uyarıcı ve baskıların da davranışların gerçekleşmesinde rolü vardır. Her ortamın kendine özgü şartları olacağından tutumların davranışa dönüşmesinde çevresel faktörler teşvik edici olduğu kadar engelleyici olup baskı da yapabilir. Örneğin, ‘Eldeki bir kuş, daldaki iki kuştan iyidir.’ cümlesi finans derslerinde anlatılan ve örnek verilen bir vecizedir. Buna göre ‘Elinde olan azla yetin, ona razı ol. Dalda olup eline geleceği belirsiz o iki kuşa elinde hâlihazırda bulunan kuşa değişme.’ fikrini anlatmaktadır. Özellikle borsada tedbirli olmayı işaret etmektedir.

Davranışın sonuçlarına ilişkin beklentiler: Bireylerin tutumlarının davranışa dönüşmesinde önemli etkenlerden birisi de, davranışlarının sonucunda ortaya çıkan etkililerdir. Bireyin, olumsuz tutumları olan herhangi birinden bir çıkarı ya da beklentisi varsa, tutumlarını davranış olarak yansıtmaz. Eğer herhangi bir beklenti ve çıkarı yoksa tutumlarını kolayca davranış olarak yansıtabilir. Bazı durumlarda ise, bireyler tutumlarını sonucuna bakmaksızın davranışa dönüştürürler. Tutumları, beklentileri ve çıkarlarından

daha ağır basmaktadır. Bu durumda bireyler sonucunu düşünmeden tutumlarını davranış dönüştürürler.

Davranış karmaşık birtakım değişkenlerin etkisi altındadır. Diğer bir deyişle bu çeşitli değişkenlerin etkileşimi sonucu ortaya çıkmaktadır. Tutumların davranışa dönüşmesi kolay bir süreç olarak algılanmamalıdır. Davranış; tutum, ortam, alışkanlık, beklenti, normlar, öğrenme süreçleri, değer-fayda süreci, niyet, fizyolojik yapı ve çevresel faktörler gibi etkenlerin etkileşimi sonucu oluşan kompleks bir yapının etkileşimiyle oluşmaktadır.

2.2.7. Yöneticilerin Karar Verme Sürecinde Finansal Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Yöneticilerin işletme ile ilgili finansal konularda verecekleri karar sürecinde finansal tutum ve finansal davranış sürecini etkileyen faktörler yer almaktadır. Bireylerin tutumları davranışa dönüşürken bireyin bilişsel faktörler ile bireyin kendisi kişilik ve karakteri ön plana çıkar. Başarılı karar verebilme yöneticinin bilgisi, tecrübeleri, çevrenin durumu ile bireyin psikolojik durumuna bağlıdır. Bu bağlamda yöneticinin başarılı karar verebilmesinde psikolojik durumuna etki eden faktörler karar verme sürecini de etkiler. Karar verme süreci sorumluluk aldırıcı ve kaygılı endişeli bir süreçtir. Çünkü karar verme sürecinde başarılı olmak kadar başarılı olamama durumu da vardır. Her yönetici başarılı olma beklentisi içerisinde. Bireyin karar verme sürecinde başarılı olamamasını etkileyen ön yargı, geçmişte yapılmış hatalar, yeterli bilgiye ulaşamama, kaygı, çevrenin düşünceleri gibi düşünceler hâkimdir. En önemlisi de bireyin psikolojik yapısı karar verme sürecinde bu sayılan faktörlerin etkisinin olmasıdır. Bu bağlamda yöneticilerin karar verme sürecinde finansal tutum ve finansal davranışını etkileyen bilişsel tuzaklar büyük önem taşımaktadır.

Bireyler kendilerini ilgilendiren kararları verirken bilgisini, tecrübelerini, inançlarını, tutumlarını ve bazen başka kaynakların bilgisini de göz önüne alarak değerlendirir. Her birey tercihlerini kendisi yapar. Bireyin bu tercihleri bağımsız olarak kendisinin yaptığı gibi görünse de, dış etkenler bireyin tercihlerinde etkili olmaktadır. Tercihler, bireyin sahip olduğu değerler, toplum ve kişilik unsurların birlikte etkili olduğu alanda kalmaktadır. Zaman, tercihleri etkileyebilen unsurlardan birisi olmaktadır. Önemli tercihler yapmak için gerekli zamanın olması gerekmektedir. Tercih

sürecinin öncesi ve sonrasında bireyler, kendilerini engelleyici unsurlardan kaçınmalı ve elinde bulundurduğu kaynakları en iyi şekilde kullanmalıdır (Yapısal Eşitlik Modeli pdf 19.12.2022)

Finans alanındaki gelişmelere bağlı olarak işletme yöneticisinin görevleri giderek artmakta ve karar verme konuları karmaşıklaşarak günün şartlarına göre karar vermek zorundadırlar. Çağdaş finans yöneticisinin görevleri aşağıdaki biçimde sınıflandırılabilir (Kaygusuz, 2005: 6-8):

- Finansal ilgili görevleri
- Yatırımla ilgili görevleri
- Kâr ile ilgili görevleri

Şüphesiz yönetici bu yukarıda yer alan konular üzerinde karar vermiş olmak için karar vermeyecektir. Karar, ‘yöneticilik oyununun’ ana unsurudur. Bu oyunu oynamak için karar vermek büyük önem taşımaktadır. Ayrıca yönetici tarafından verilen kararların, uygulanarak belirli sonuçların elde edilmesi ile başarılı olması da bir diğer önemli hususu oluşturmaktadır. Dolayısıyla yöneticinin başarılı olabilmesi için karar verirken belirli aşamaları izlemesi gerekir. Karar süreci ve uygulama başarısı da yöneticinin sorumluluğu altındadır. Karar verme sürecinde etkili davranışsal konusunu oluşturan beklenti teorisi. Bu teorenin esası insan davranışlarının psikolojik yönünü esas almakla birlikte insanların herhangi bir seçim yaparken kendi bireysel referans noktalarına göre kazanç olarak algıladıkları durumları kayıp olarak algıladıkları duruma tercih etmeleri ile ilgilidir. Yöneticinin karar verme sürecindeki sezgisel süreç bireyin iç sesidir. İç sesin; basit kararlar verirken mantıklı düşünmenin, daha karmaşık-komplike kararlar alırken şuuraltına güvenmenin daha sağlıklı olduğunu ortaya koyar. İç ses doğru yönde ilerlediği gibi yanlış bir güdüye de rehberlik edebilir. İç sesin altında yatan bilişsel tuzaklar içerisinde birey, bilinçli karar verme sürecinde her daim en doğru seçimi yapamamaktadır. Yöneticilerin karar verme sürecinde finansal tutum ve davranışlarını etkileyen bilişsel (kognitif) tuzaklar aşağıdaki süreçler gibidir (Koçel, 2015: 135-149).

Önyargı bireylerin karar verme süreçlerindeki engellerden birisidir. Önyargı bireyin olay, nesne ve kişilere karşı hoşgörüsüz, haksız ve ayrımcı tutumlar çerçevesinde davranış gösterir. Bu ayrımlarda bireyin duygusal, düşünsel ve davranışsal durum içerisinde bulunduğu görülmektedir. Bu ögelerin etkisi altında kişi dışlama davranışında

bulunur. Başka bir deyişle birey, aynı koşullar altında aynı biçimde davranılması gereken iki kişiye farklı farklı davranışlarda bulunmaktadır (Gürses, 2005: 145). Dolayısıyla ön yargı bir tutumdur. Tutumların davranışları etkilediği varsayılmaktadır (Küçük, 2007:11; Erdoğan ve Vatandaş, 2020: 476). Bundan dolayıdır ki davranışları etkileyen faktörlerden biri de önyargıdır.

Kendine aşırı güven, bireylerin kendilerinin sahip olduğu bilgi ve becerilerine gereğinden fazla güvenmeleri şeklinde tanımlanmaktadır. Kendine aşırı güven, bireylerin bilgi, başarı ve yeteneklerini abartma tutumu ve sınırlarını bilmemeleri sebebiyle oluşmaktadır. Örneğin, narsist bir bireyin diğer bireylere göre kendine aşırı güven duyduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle narsist kişiliğe sahip bireylerin verdikleri kararlar sonucunda narsist kişilik yapısının daha fazla kayıplara sebep olduğu sonucu ortaya çıkmıştır (Odean, 1998:1888; Conger ve Wolstein, 2004; Campbell ve Goodie, 2004; Tekin, 2020: 294-295). Bu bireylerin ‘en iyi ben bilirim’, ‘benden daha iyi bilen mi var?’ gibi düşüncelere sahip olduklarıdır. Karar sürecinde de başka fikir ve düşüncelere önem vermeyen yöneticilerin işletme açısından yanlış karar vermelerinde kayıplara ve zararlara yol açmaktadır.

Çerçeveleme etkisi, bireylerin aynı durumlar karşısında farklı sunuluş şekli ile farklı tepkiler vermelerini ifade etmektedir. Çerçeveleme bireylerin olaylara anlam verme çabasıdır. Bireyler kendi hayatlarına anlam katabilmek için yaşamlarını yorumlarlar. Çerçeve diye bilinen yorum şemaları bireylerin olayları ve elde ettikleri bilgileri algılamalarına ve tanımlamalarına imkân sağlamaktadır (Pan ve Kosicki, 1993: 56).

Üçüncü Kişi Kayıtsızlığı, topluluk içindeyken bireyin, kişisel olarak sorumluluk almak istememe durumudur. Karar verme süreci birey açısından zor bir süreci oluşturmaktadır. Bu süreçte birey büyük bir sorumluluk altına girmektedir. Bu nedenle, birey hem dış çevrenin baskısı altında kalmakta hem de iç dünyası ile psikolojik örüntüler çerçevesinde vereceği finansal kararları uygulamaya çalışmaktadır. Yöneticinin en büyük korkusu ‘hata yapmak’ ve ‘başarısız’ olmak kaygısı taşıdığından işletmenin finansal kararlarına yönelik kararlarda endişe temalı karar verme süreci yatmaktadır.

2.3. Kaygı ve Finansal Kaygı

İşletmeler varlığını sürdürebilmek için kaygı taşımaktadır. Bu kaygı işletmenin içinde bulunduğu piyasa ve ekonomik koşullar ile çevresiyle oluşabilecek etkileşim

çerçevesinde sürekli belirsizlik ve risk ortamlarından kaynaklanmaktadır. Bu bölümde işletmelerin geleceğe yönelik finansal kararlar verirken mevcut durumun belirsizlik ve risk ortamı gibi durumsal çerçevenin ayrıntılı olarak işlenerek işletmeler açısından önemi üzerinde durulmaktadır.

2.3.1. Kaygı ve Finansal Kaygı Kavramı

Kaygı, gerginlik, tasa, hissedilen bir şey, evham şeklinde bir uyarı olup insanların çevresinden algıladıkları tehdit ve tehdit unsurlarına karşı gösterdikleri endişe ve korku duygusu insanların belirsiz ve baş edemeyeceği tehditler unsuru sonucu oluşan rahatsızlık, gerginlik, korku, üzüntü, negatif düşünce olarak da ifade edilmektedir. Kaygı, herhangi bir tehlikenin korkusunun yansıması olarak insanda ortaya çıkan tedirginlik ya da akıl dışı korku durumu olarak tanımlanabilir (Budak, 2000: 437).

Kaygı (anxiety), nedenleri açıkça bilinemeyen tedirginlik ve sıkıntı içinde olma durumudur. Kaygı ve korku kavramları karıştırılmakla birlikte kaygı, korku değildir. Korku (fear) doğal bir duygudur. Kaygı, bireylerin gelecekleri için düşündüğü bir duygudur. Karamsarlık, panik, endişe gibi etkileri görülebilir fakat tam olarak nedeni belli değildir. Birey üzerinde ki etkileri de tam olarak bilinmemektedir. İnsana tehlikeli ve gizemli gelen her şey kaygı yaratır. Gizem, insan usunun doğal durumunda, var oluşu ve özü insana kapalı, saklı kalan şey, doğaüstü inanç ve doğrulardır. Kaygıyı doğuran ne tek başına gizemlilik, ne de tek başına tehlike; bu iki olgunun birbirine bağlanmasıdır; dehşet verici olan da budur. Kaygı belirsizlikleri ve riskleri taşıdığı bir duygusal ikilem sürecini oluşturmaktadır. İnsan, bir nesnenin olayın alışılmadık görünüşüne, yeğinliğine, oylumuna ve benzeri yönlerine bakarak korkabilir. Çok yeğin olmayan korku, ruh sağlığını pek bozmadığı düşünülse de korku veren nesne ortadan kalktığında, duyulan korku da kaybolur. Fakat kaygı bu şekilde değildir. Kaynağı tam olarak tespit edilemeyen karmaşık duygudur. Bireyler için; korku, endişe, tedirginlik hali, üzüntü, aşağılanma hissi, bunalım gibi durumlar duyulan kaygının nedeni olabilir (Başaran, 2004: 217). Bu açıklama çerçevesinde kaygı ve korku kavramlarının birbiri ile iç içe olduğu da kaçınılmazdır.

Ekonomide yaşanan durgunluk, kriz, tehdit ve tehlike gibi makro sebepler ile bireysel ve mesleki özellikler gibi mikro sebeplerden dolayı kişiler endişe yaşayabilmektedir. Kişinin yaşam standardının düşmesi, geçim sıkıntısı yaşaması ve

gelecekle ilgili umutsuzluğa bürünmesi gibi durumlarda çalışanların duygusal tepki vermesi (Arpacı ve Özek, 2019: 106) kaçınılmazdır. İş yaşamında bireyler işleriyle ilgili olarak ekonomik yönden kaygı durumuyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu kaygı durumlarından iş dünyasında yaşanan kaygı finansal kaygı olarak karşılaşılmaktadır.

Hira ve Mugenda (1999: 76-82)'un tanımlamasında finansal kaygı, insanların ekonomik ihtiyaçlarını karşılama durumuyla bağlantılıdır. Ekonomik kaynaklarının yeterli düzeyde ve kendi yaşam standartları için yeterli olması bireylerin finansal kaygıları üzerinde etkili olmaktadır. Bireylerin ekonomik olarak kendilerini güvende hissetmeleri kaygılarının da azalmasını sağlamaktadır (akt. Gönen ve Özmete, 2007: 6). Kısacası, finansal işlemlerle ilgili yapılan eylemlerin endişe yaratması finansal kaygıyı oluşturmaktadır.

2.3.2. Yönetici Kararsızlığını Etkileyen Kaygı Faktörünün Etkisi

Kaygı duygusunun yaşandığı süreçlerden birisi de karar verme süreçlerinde yaşanan duygusal yoğunluklardır. Kişi, eleştirilmekten, yaşlanmaktan, ölümden, yoksulluktan, hastalanıp sakat kalmaktan, akıl sağlığını yitirmeden, yalnız kalmaktan, acı çekmekten, aşağılanmaktan, özerklik kaybından (özgürlüğün, hareketleri ve düşünce kontrolünün kaybetmekten), bir işi tamamlayamamaktan, aile, iş, dost ve sevdiklerini kaybetmekten korkar. Bağlılık, alışkanlık, cehalet ve geçmiş deneyimler korkuların kaynaklarıdır. Bağlılık, kişiyi savunmasız; cehalet, bilgisiz, yönsüz ve şüpheli; alışkanlık, kişiyi kontrolsüz; geçmiş deneyimler ise cesaretsiz yapmaktadır. Bu sebeptir ki; korku, kişinin karar verme sürecini etkileyen unsurların başında gelmektedir. Korkularının üstüne giderek korkularından kurtulan kişi, kararsızlık yaşamaktan da kurtulur, sağlıklı kararlar alır (Tekin, 2020: 74).

Karar verildikten sonra kararın önemine, yapılacak fedakârlığın yani katlanılan maliyetin büyüklüğüne ve seçeneklerin yakınlığına bağlı olarak, karar verenin doğru seçimi yapıp yapmadığı ile kaygı duyulması, başka alternatifi seçmemekle hata yapıp yapmadığını düşünmesi ve rahatsızlık duyması 'karar sonrası kaygı' kavramını ortaya çıkarmaktadır. Her karar verilişinde karar verenin daha sonraki davranışları değerlemeleri, algıları verdiği kararın doğru olduğuna kendisini inandırıcı sonuçları görmek yönünde olmaktadır. Sürekli karar verme süreci içerisinde olan bireyin fizyolojik ve psikolojik olarak bir yorgunluk hali alması da kaçınılmazdır. Arka arkaya yöneticinin

karar vermesi "karar yorgunluğu" olarak ele alınan bir konudur. Karar yorgunluğu kavramı, arka arkaya sürekli karar vermek durumunda olan kişilerde ortaya çıkan beyin yorgunluğu, unutkanlık, dikkat eksikliği, algılama eksikliği, öğrenme arzusunun zayıflaması gibi durumları ifade etmektedir. Yorgunluk sonucu, tahammülsüzlük, çabuk sinirlenme, konuları tartışmayı kısa keserek hemen karar verme ve düşünce ağırlaşması gibi davranışlar ortaya çıkmaktadır. İşleri sürekli karar vermek olan kişilerde karar yorgunluğu daha çok görülmektedir. Yöneticilik işinin esasının karar vermek olduğunu ve yönetim olayının karar verme, uygulama, sonuç alma şeklinde kısaca ifade edilmesiyle yöneticilik görevi olan tüm örgüt çalışanlarının bu kavramın önemi ve etkileri ile kişi üzerindeki biyolojik maliyeti konusunda duyarlı olmaları ileri sürülmektedir. Bu sebeple yöneticiler vermiş oldukları kararların sorumluluğunu taşımaktadır. Bu çerçevede aldığı yanlış karar ve yapmış olduğu faaliyetler, çabuk karar verme zorunluluğu ve kararların merkezi eğilimi gibi özelliklerinden dolayı kararlar üzerinde stres ve baskı oluşturmaktadır. Stres ve baskının yöneticiler tarafından finansal kararlar verilirken kaygı doğurduğu kaçınılmazdır. Karar verirken duyulan kaygı aşağıda yer alan hususlardan kaynaklanır (Koçel, 2015:157-158).

Yanlış Karar ve Faaliyetler; bu süreçte, etrafta olan değişimler ve iç sorunların çözümlenmesindeki belirsizlik durumları, karar vericilerin yapması gereken davranışlar konusunda birbirleri arasındaki uyumsuzluğun artmasını sağlarken ortak kararların alınmasını önler, belirsizlikler ve geleceğe yönelik kararlarda alternatif seçimleri arttır. Şahsi düşünceler ve yorumlar karar verirken daha etkili olur. Bu durum karar vericiler arasında ki fikir birliğinin oluşmasını zorlaştırır. Bu zorluğu aşmak için, karar vericileri ikna etmek ve ortada oluşan belirsizliği azaltmak için bireyleri kendi uzmanlık alanlarına yönelterek o konuda ki görüşlerine göre değerlendirmeye almalarını sağlamaktır. Yöneticilerin kararsız kalma sonucunda işletmeler genel olarak yanlış kararlar alma eğilimine girmektedirler. Bu kararlar, giderleri kısmak, maaşlarda veya ek ücretlerde kesinti yapmak, yönetimin baskınlığını arttırmak gibi eylemlerde bulunabilirler. Bu eylemler sonucun da işletme içerisinde merkezileşmeye gidilmesi ihtiyacı doğar. Başka bir deyişle işletmede yanlış karar verilmesi ve yanlış faaliyetlerin olması sorunların artmasına, koordinasyon eksikliğine, problemlerin görmezden gelinmesine, işleyişin aksamasına neden olmakta ve büyük krizlere ortam hazırlamaktadır.

Çabuk Karar Alma Zorunluluğu; hızlı kararlar alınması yöneticileri çok zorlayan bir durumdur. Yöneticilerin fiziki ve zihinsel yönden yorulmalarına, heyecan ve telaş yapmalarına neden olmaktadır. Hızlı alınan kararlarda, sonucunda elde edilecek kazanımlar ve kayıplar için analiz yapılmasına fırsat vermez. Normal olarak alınan kararlar için analiz yapılması, alternatiflerin belirlenmesi, gelecekte oluşabilecek problemlerin tespiti, konu hakkında bilgi toplama gibi çalışmalar yapılmalı ve bunun için yeterli zamana ihtiyaç duyulmaktadır. Hızlı karar alırken olağan işleyişin dışına çıkılarak departmanlar arasında çapraz ve yatay haberleşmenin oluşmasına neden olur. Genel olarak böyle durumlarda ihtiyaca gerekli cevap alınamaz. Bu durumda eksik ve çelişkili verilerle karar alınabilir. Alınan kararlar bireyler ve departmanlar arasında ki güvensizliğin artmasına, işleyişin bozulmasına neden olarak, departmanlar arasında ki işbirliğinin oluşmasını engeller.

Kararlarda Merkezileşme Eğilimi; problemlerin çözüm sürecinde, verilerin elde edilmesi konusunda ki eksiklikler ve genel işleyişin dışına çıkılması, merkezi kontrolün artmasına neden olmaktadır. Genel işleyişin dışına çıkılması, yöneticilerin alt birimlerde çalışanlara olan güvenini azaltmaktadır. Bu durumda kararların merkezileşmesini sağlar. Özellikle işletmeler de herhangi bir başarısızlık söz konusu olduğunda merkezileşme süreci daha hızlı olmaktadır. Başarısızlıklar, karar alma sürecine katılım sayısını azaltır. Ortak kararların alınmasını veya yeni fikirlerin ortaya atılmasını önler, böylece yönetimin verimli ve güçlü kararlar alması zorlaşır.

Yöneticilik işinin temelini " karar verme " olarak tanımlanmasına ve " en kötü karar dahi kararsızlıktan iyidir" denmesine rağmen bazen yöneticiler kararsız kalmakta ve seçim yapamamaktadır. Yöneticileri kararsızlığa sevk eden başlıca faktörleri, herhangi bir önem sırası gözetmeksizin şöyle sıralanabilir (Koçel, 2015: 167-168):

- Bilgi yetersizliği; karar alıcı, ortada olan problemin çözümü ve verilecek kararlar için gerekli bilgiye sahip değildir. Bu sebeple karar verme sürecine geçmiyor olabilir.
- Problemler ve amaçların net bir şekilde belirlenememesi durumunda çözümler arasında seçim yapmak zor olabilir.
- Verilecek kararların yetersiz ve verim sağlamayacağı düşünülüyor olabilir.
- Seçimlerin kriterleri hakkında belirsizlik olabilir.

- Seçimlerin kazanımları ve kayıpları hakkında birbirine yakın şartların oluşması durumunda karar verici seçim yapmada zorlanabilir. Sadece işletme kararlarında değil, tüm bireysel kararlarda da bu konu "seçim kaygısı" olarak ele alınmakta ve karar verici de seçim zorluğu, kararı geciktirme, başkalarından yardım isteme gibi davranışlara neden olmaktadır.
- Yönetici karar verme sürecine dahil olamayabilir. Yani karar alma yetkisi bulunmayabilir.
- Karar verici, tercihlerinin sonucunda karşılaşacağı güçlükler bakımından karar verme sürecinde zorlanıyor olabilir.
- Karar verici riskli kararlar vermekten kaçınabilir. Bu nedenle yüksek riskli seçimler yapmakta zorlanabilir. Sorumluluktan kaçma olarak da ele alınacak bu konuda Büyük Önder Atatürk'ün şu görüşü konunun önemini vurgulamaktadır." Sorumluluktan korkan kumandanların gerekli kararları verememeleri acı felaketlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur..."
- Yönetici kişilik özellikleri itibariyle kendisini belli bir yöne kanalize edemeyen," kararsız " bir tip olabilir.
- İşletme içi politika ve güç mücadeleleri yöneticiyi tercih yapmakta çekimser bırakabilir.
- Seçim yapmak suretiyle hata yapmak dolayısıyla eleştirilmek korkusu bazen yöneticileri kararsızlığa sevk edebilir.
- Yöneticinin kişisel hedefleri ile işin gerekleri birbirine uymayabilir. Bu nedenle yönetici tercih yapmakta çekimser davranabilir.

Bu ve benzeri nedenlerle yöneticiler kararsız kalacaktır. Yönetimde kararsızlığın en önemli sonucu, diğer bütün hususlar bir yana, zaman maliyetinin işlemesidir. Verilemeyen veya geciken kararlar ve yapılamayan tercihler nedeniyle amaçlara ulaşmak veya sorunları çözmek, biriken sorunlar nedeniyle çözüm için daha fazla kaynak ihtiyacı olabileceği gibi, sorunlar daha da çözümü zor ve çapraşık hale gelebilecektir. Ayrıca kararsızlık nedeniyle, yöneticinin seçimleri doğrultusunda çalışacak pek çok kişi için gidilecek yorum belli olmadığından performans düşecek ve çeşitli kayıplar ortaya çıkacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL MUHASEBE ÇERÇEVESİNDE, FİNANSAL KARARIN FİNANSAL TUTUM ÜZERİNDE FİNANSAL KAYGININ ETKİSİNİN İNCELENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Metodolojisi

Bu kısımda araştırmanın amacı, önemi, evreni, örnekleme, veri toplama aracı, araştırmanın hipotezleri ve modeli, araştırmanın yapıldığı yer ve kısıtları, etik boyutu, yöntemi ve analiz teknikleri ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Birey karar verirken, psikoloji ve sosyoloji alanların etkisinde kalmaktadır. Bireylerin tek başına verdikleri kararların yanında içinde bulunduğu işletmenin yönetim kararlarında psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkili olduğudur. İnsan davranışlarının ne şekilde ortaya çıktığı sıkça tartışılan ve araştırılan konuların başında gelmeye başlamıştır. Bu gelişmeler davranışsal iktisat alanının doğmasına neden olmuş, takiben finans ve muhasebe alanlarında da davranışsal çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Davranışsal muhasebe, çeşitli teorilerden ve nörobilimden faydalananarak, muhasebe meslek mensuplarının karar verme sürecindeki finansal tutum üzerinde finansal kaygının etkisini incelemeyi amaçlamaktadır.

Bu çalışma, karar verme sürecinde finansal karar almalarında sergiledikleri finansal tutum üzerinde finansal kaygının serbest muhasebeci mali müşavirlerin (SMMM) davranışlarını nasıl etkilediğini incelemek üzere planlanmış bir çalışmadır. Davranışsal Muhasebe, muhasebe alanında yeni bir konu olup, davranış ile muhasebe bilim dallarının ilişkisini ve birbirlerine olan etkisini incelemeye yönelik olarak SMMM'lerin finansal kararların verilmesinde, finansal kaygı, finansal tutum ve karar verme sürecinde değişkenlerinin birlikte incelenmesini ve değerlendirilmesini sağlamayı planlamıştır.

Bu araştırma sonucunda elde edilen bilgiler ile iş dünyasındaki herhangi bir problemi belirleme, derleme, çözüm üretebilme ve çözümdeki sonuca ulaşabilmesindeki becerisini araştırmaktadır. Bilgi toplama, bilginin kullanılması ve değerlendirmesi açısından daha verimli ve objektif olabilmesini sağlamaktadır. Araştırmacı istatistiksel analiz çerçevesinde sayısal veriler ile kavramları uygulama alanında incelemektedir.

Araştırmacı bu alanda yeni olabilecek bu çalışma ile davranışsal muhasebe alanına yönelik yeni bir anketi literatüre kazandırmaktadır.

Bu araştırmadaki ‘Davranışsal Muhasebe’ çerçevesinde ‘Kaygı’ ve ‘Finansal Kaygı’, ‘Tutum’ ve ‘Finansal Tutum’, ‘Karar Verme’ ve ‘Finansal Kararlar’ kavramlarının birbiriyle ilişkisi incelenmektedir. Türkiye genelinde SMMM’lerin katılımıyla sağlanmış anket yöntemi aracılığıyla çalışma için detaylı bilgiler toplanmaya çalışılmıştır. Analiz öncesi 5’li likert ölçeği kullanımı tercih edilmiş, bu ölçek üzerine literatür çalışması sonucu ifadeler belirlenerek, bu belirlenen ifadeler ile yeni bir anket oluşturulmuştur. ‘Finansal Kaygı, Finansal Tutum ve Finansal Karar Süreci Anketi’ davranışsal muhasebe alanında hazırlanan yeni bir anket olup; çalışmanın özgün olması bakımından önemli bir çalışmadır.

3.1.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Türkiye’de 81 ilde yaşayan SMMM ünvanına sahip mali müşavirler oluşturmaktadır. Çalışmada SMMM’lerin tutumları üzerinde araştırma yapılmasında SMMM’lerin gerçek ya da tüzel kişilerin ve kurumların hesap bilgilerini düzenleyen, analiz eden, varlık, borç ve sermaye girişlerini yapan birey olması ve bu değerlendirmeler sonucu karar mekanizmasının odak noktasında olmasıdır. 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu 2 maddesine göre bir mali müşavirin görevi gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin;

- Genel kabul görmüş muhasebe prensipleri ve ilgili mevzuat hükümleri gereğince, defterlerini tutmak, bilanço kâr-zarar tablosu ve beyannameleri ile diğer belgelerini düzenlemek ve benzeri işleri yapmak,
- Muhasebe sistemlerini kurmak, geliştirmek, işletmecilik, muhasebe, finans, malî mevzuat ve bunların uygulamaları ile ilgili işlerini düzenlemek veya bu konularda müşavirlik yapmak,
- Belgeler ve yapılan iş süreçleri üzerinde inceleme, tahlil, denetim yapmak, malî tablo ve beyannamelerle ilgili konularda yazılı görüş vermek, rapor ve benzerlerini düzenlemek, tahkim, bilirkişilik ve benzeri işleri yapmaktır.

Yukarıda sayılan maddeler çerçevesinde SMMM’lerin, danışmanlık ve bilirkişilik (Baran 2008:217) yapması işletme ve ilgili konularda karar verme sürecinde yetkinliğe,

bilgi ve tecrübeye sahip olmasını gerekli kılar. Çünkü işletmenin geleceğine dair karar verirken işletme sahiplerinin ehli kişilere danışması gerekmektedir. Bu kişilerde muhasebe ve finans bilgisine sahip olan ve işletme adına karar verebilecek yetkinliğe ve donanımına sahip SMMM'ler olmaktadır.

Türkiye'de mali müşavirlik odalarına kayıtlı mali müşavirlerin sayısı 2022 yılı verilerine göre araştırmanın evrenini oluşturmakta olup 118.188 meslek mensubu oluşmaktadır. Mevcut sayı dikkate alındığında bu evrenden hata toleransı %5, güvenilirlik düzeyi %95 aralığında yaklaşık 383 meslek mensubuna ulaşan bir örneklem yeterli görülmektedir (Özdemir, 2013: 122). Ayrıca saha çalışmalarının örneklem büyüklüğü açısından değerlendirildiğinde 300 kişilik örneklemi “iyi”, 500 kişilik örneklemi “çok iyi” ve 1000 kişilik örneklemi ise “mükemmel” olarak nitelendirmiş ve Türkiye'deki SMMM'lerin sayıları dikkate alındığında çalışmanın özgünlüğünü desteklemesi düşünülmektedir. Araştırmanın örneklemi rastlantısal yöntemle seçilmiştir. Katılımcılar rastlantısal yöntemle belirlenmiştir. Minimum örneklem sayısının tespitinde evreni bir bütün olarak ele alan basit tesadüfi örneklem yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, evreni oluşturan unsurların örneğe girme şansının tamamen eşit olduğunu, evreni oluşturan unsurlar arasında herhangi bir tabakalaşma veya kümeleşmenin bulunmadığını varsaymaktadır (Comrey ve Lee (1992) akt.Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2014: 57). Bu çalışmada minimum örneklem büyüklüğünün 118.188 ana kütle için, % 95 güvenilirlik düzeyi ve % 5 örneklem hatası ile 383 olması gerektiği basit tesadüfi örneklem (www.etikarastirma.com 02.05.2021) sitesinden formülü kullanılarak hesaplanmıştır. Ayrıca evren büyüklükleri için örneklem sayıları tablosundan yararlanılmıştır.

01 Haziran - 31 Kasım 2022 tarihleri arasında toplam 400 meslek mensubu çalışmaya dâhil edilmiştir. SMMM'lerin çalışmaya gönüllü katılımları sosyal medya üzerinden ve yüzyüze görüşmeler yapılarak sağlanmıştır. Kendilerine öncelikle çalışmanın anketine katılıp katılmayacakları sorularak çalışmaya destekleri istenmiştir.

3.1.3. Araştırmanın Veri Toplama Aracı

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak e-anket yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemi kullanmanın amacı daha kolay ve hızlı bilgi toparlayabilmek için seçilmektedir. Her çalışmada olduğu gibi katılımcıların fazla vakitlerini almaması göz önünde tutularak bu yöntem seçilmiştir. Böyle bir çalışmaya karar vermede amaç, sayısal verilerin ifade

etme yeteneğini daha rahat yorumlamayı sağlamaktadır. Bakır (2013) ve Karadağ (2010) tarafından belirtildiği üzere yurt içinde ve yurt dışında anket yönteminin maliyeti düşük, hızlı ve uygulanabilir olması bakımından daha elverişli olmasıdır. Özellikle bilgi teknolojilerinin çok gelişmiş olması bu yöntem sürecini kolaylaştırmaktadır. Örneklem sayısının büyük olması ve uzak mesafedekilere ulaşabilmek için analizler yapabilmenin imkânın olmasıdır.

Literatür incelemesinde araştırma amacına uygun, uygulamada kullanılabilecek bir ölçeğe rastlanmamıştır. Bu sebeple bu çalışmada literatüre kazandırılmak üzere ‘Finansal Kaygı, Finansal Tutum ve Finansal Karar Süreci Anketi’ oluşturulması hedeflenmiştir. Çalışma anketi hazırlanırken finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci ile ilgili literatür taranmış, SMMM’ler ile görüşülmüş, bu esnada konuya dair anket sorularını oluşturacak ifadeler not edilmiş, akabinde anket soruları, literatür taramasından elde edilen kavramsal çerçeveye uygun şekilde ölçek oluşturulmuştur.

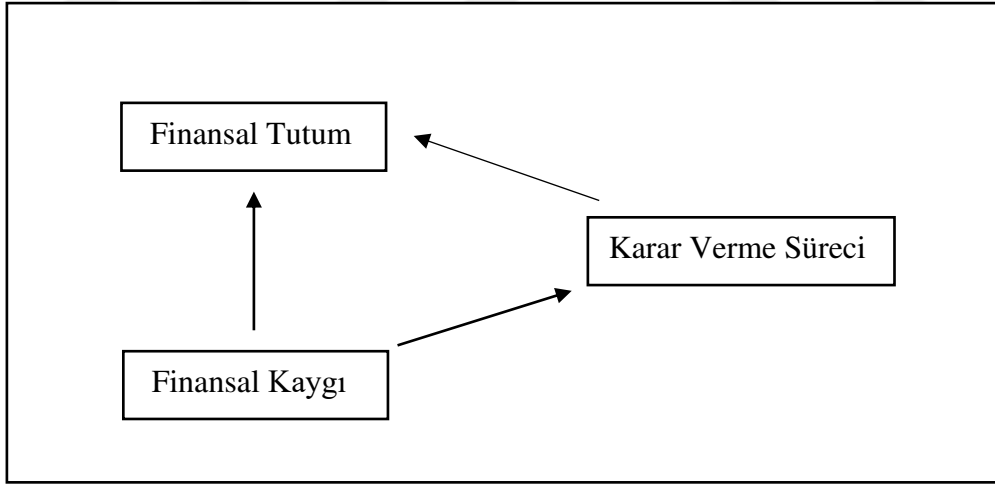
Anketin birinci bölümünde, katılımcıların sosyo demografik özelliklerine ilişkin 5 soru; ikinci bölümde, finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreçlerine ilişkin 43 ifade bulunmaktadır. Anket ifadeleri hazırlanırken üç ana başlık altında yer alan alt başlıklar çerçevesinde oluşturulmuştur. Karar verme sürecinde yer alan ifadeler hazırlanırken karar verme sürecinin 8 aşaması, finansal tutum ile ilgili ifadeler hazırlanırken (duygusal, zihinsel ve bilişsel faktörler) ve finansal kaygı ile ilgili ifadeler ise (risk ve belirsizlik) kavramları çerçevesinde hazırlanmıştır. 5’li likert ölçeği kullanılarak katılımcılardan ifadelere 1 (Hiç Katılmıyorum) ile 5 (Tamamen Katılıyorum) puan aralığında değerlendirmede bulunması istenmiştir. Anket formunda ‘Karar verirken amaçlar çalışan personeli harekete geçiren, onların çıkarlarına ters düşmeyen başarıma duygularını güçlendiren cesaretlerini artıran gerçekçi ve güdüleyici olmalıdır.’, ‘İyi bir karar hemen ve çabuk uygulamaya konulmalıdır.’, ‘Karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünü kesiştiği noktadır.’, ‘Sorunun ilgili bulunduğu çevresel etkenlerin sayısı, niteliği, değişkenliği gibi hususlar kararın etkinliğinde önemli rol oynar.’, ‘Olayları nasıl çerçevelediğimiz karar mekanizmalarımızı düşündüğümüzden fazla etkiler.’, ‘Kişilik özellikleri karar verme de önemli bir faktördür.’, ‘Gelecek hep risk taşır.’ ve ‘Karar vericiler, beklentilerini en üst seviyede tutmaları olarak açıklanan aşırı iyimserlik önyargısı ile işletmelerin gelecekle ilgili hayallerini normalüstü olarak görmektedir.’ gibi ifadeler yer almaktadır.

Uzman Görüşü (Kapsam Geçerliği) kapsamında madde havuzunda yer alan maddelerin, öncelikle kapsam geçerliliğinin sağlanması gerekmektedir. Söz konusu havuzdaki ifadeler, literatürdeki kavramsal çerçeve, çalışmanın amaç ve hipotezleri doğrultusunda derlenerek eklenmiştir. Ankete son şekli verilmeden önce, taslak anket üzerinde yapılan incelemeler sırasında ankette yer alan ifadeler yetkin ve anlaşılır olması istendiğinden anketin bazı soruları ve açıklamaları yeniden yazılmış, ankete son biçimi verilerek asıl çalışma olan saha çalışmasına hazır duruma getirilmiştir.

3.1.4. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Bu araştırma “SMMM’lerin karar verme sürecinde finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi var mıdır?” problem cümlesi çerçevesinde incelenmiştir. Bu problem cümlesi çerçevesinde aşağıdaki araştırma modeli, ana ve alt hipotezler oluşturulmuştur.

Çalışmanın problem sorusundan yola çıkılarak karar verme süreci, finansal tutum ve finansal kaygı kavramları çerçevesinde bu kavramların birbirleri ile olan ilişkisinden yola çıkılarak aşağıdaki Şekil 3.1’deki model oluşturulmuştur.



Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli

H1: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.

H2: SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.

H3: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü vardır.

H4: SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

H5: SMMM'lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

H6: SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde karar verme sürecinin etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

3.1.5. Araştırmanın Yapıldığı Yer

Örneklem sayısının çok olması, Türkiye geneli bir araştırma olarak hazırlanması ve araştırmanın planlanan zaman süreci içerisinde tamamlanabilmesi için yüz yüze, internet ortamı ile sosyal medya hesapları, whatsapp grupları, mail adresleri, instagram ve facebook hesapları üzerinden ulaşılarak hazırlanmış olan online anket linki iletilmiştir. Anket uygulamasından önce, gönüllü katılım sağlayacaklara çalışma ve anketin içeriği hakkında çalışma ile ilgili metin gönderilmiştir. Katılımcıların anketi farklı biçimlerde cevaplamasını engellemek için tek bir mail adresine bağlı olarak kişisel mail adresleri ile sisteme giriş yapılması istenmiştir. Katılımcıların mail adresleri, telefon numaraları ve sosyal medya hesapları 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) esaslarına uygun olarak kişisel bilgilerin korunması, saklanması açısından tarafımızdan bilgilendirme yapılmış ve bu çalışmanın kişisel verilerin korunması açısından gizli tutulacağına dair beyan verilmiştir.

3.1.6. Araştırmanın Kısıtları

Araştırma değerlendirilirken aşağıdaki kısıtların dikkate alınması gerekmektedir.

- Çalışmaya 25 yaş altı bireyler dahil edilmemiştir.
- Çalışmaya sadece SMMM'ler dahil edilmiş olup, muhasebe elemanı, mali müşavir stajyeri, işletme mali işler müdürü gibi ünvanlara sahip bireylerin katılımı kabul edilmemiştir.
- Anket sorularının her bir ifadesinde katılımcıların tamamen duygu ve düşüncelerine yönelik değerlendirilmesi istenmiştir. Analizlere ilişkin her değerlendirmede katılımcıların kendi görüşleri ölçülmüş olup; objektif veriler kullanılmamıştır.

- Bulgular sadece ankete cevap veren katılımcı bireylerin belirli bir zaman dilimindeki kesitsel bir çalışmasının sonuçlarıdır.

3.1.7. Araştırmanın Etik Boyutu

Araştırma kapsamında veri toplanabilmesi için SMMM odalarına mailer gönderilerek çalışmaya izin alabilmek için başvurulmuş ve araştırma hakkında bilgilendirme yapılmıştır. SMMM'lerin gönüllü olarak katılmak isteyenlerle gerek telefon gerekse yüz yüze görüşme yapılmış ve anket formunu doldurmaları istenmiştir. KVKK kapsamında çalışmaya katılanların bilgilerinin ve verilerinin gizli tutulacağı iletilmiştir.

3.1.8. Araştırmanın Analiz ve Yöntemi

Araştırmada veri toplama araçları ile elde edilen bilgilerin çözümlenmesi için SPSS (Statistical Package for Social Sciences) 26.0 ve AMOS (Analysis of Moment Structure) programı birlikte kullanılmıştır. Toplanan veriler üzerinden istatistiki bilgiler edinmek için standart sapma, frekans ve yüzde hesaplamaları yapılmıştır. Bu hesaplar üzerinden elde edilen puan ortalamalarıyla araştırmanın istatistiksel değerlendirmeleri yorumlanmıştır. Ayrıca güvenilirlik testi, yapı geçerliliğini ortaya koymak için faktör analizi, t testi, KMO testi, Bartlett testi ve Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) sonuçlarına bakılmıştır.

Anketin giriş kısmında çalışma ile ilgili açıklamalara yer verilmiştir. Anketin gizlilik ilkesi içerisinde yapıldığı, verilerin araştırma amacı dışında kullanılmayacağı, etik ilkelere uygunluğu, araştırmanın amacı, katılımcının hakları ve araştırmacının kimliği ve iletişim bilgileri açıklanmıştır.

Literatür incelemesi sonucunda konuya ilişkin bir ölçeğe rastlanmamıştır. Bu sebeple bu çalışmada literatüre kazandırılmak üzere 'Finansal Kaygı, Finansal Tutum ve Finansal Karar Süreci Anketi' oluşturulması hedeflenmiştir. Çalışma anketi hazırlanırken finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci ilgili literatür taranmış, SMMM'ler ile görüşülmüş, bu esnada konuya dair anket sorularını oluşturacak ifadeler not edilmiş, akabinde anket soruları, literatür taramasından elde edilen kavramsal çerçeveye uygun şekilde ölçek oluşturulmuştur. Ölçek uzman görüşü alınarak anket formunun en son hali oluşturulmuştur.

Anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik bilgilerini içeren sorulara yer verilmiştir. Anketin ikinci bölümünde ise çalışmanın üç değişkeninin ifadelerinin yer aldığı ölçek yer almaktadır. Bu üç boyut; karar verme süreci, finansal tutum ve finansal kaygıdır. Karar verme sürecinde 25 ifade, finansal tutum boyutunda 6 ifade ve finansal kaygı boyutunda 6 ifade yer almaktadır. Ölçek 5'li likert ölçeği olarak hazırlanmıştır. Ölçek, Hiç Katılmıyorum (1), Katılmıyorum (2), Kararsızım (3), Katılıyorum (4), Tamamen Katılıyorum (5) şeklinde kodlanıp puanlanmıştır. Testin içsel tutarlılık ve güvenilirliği Cronbach's Alpha (α) Finansal Kaygı boyutu için ,773, Finansal Tutum için ,703 ve Karar Verme Süreci için 0,963'dir. Cronbach's Alpha (α) her üç boyutta 0,70'den büyük değerdir (Özdemir, 2013: 80) ve anketlerin güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Analizde öncelikle araştırmaya katılan katılımcıların özelliklerine ait demografik bulgulara yer verilmiştir. Araştırmaya katılan 400 katılımcılarından cinsiyeti (Tablo 3.11), yaşı Tablo (3.13), eğitim durumu (Tablo 3.14) ve çalışma süreleri (Tablo 3.15) ve katılım sağladıkları illerin (Tablo 3.16) bilgileri istenmiştir. Tabachnick & Fidell, (2013) tarafından oluşturulan veri setinin normal dağılım sergileyip sergilemediği ve varyansların homojenliği kontrol edilmiştir. Araştırma değişkenlerinin normal dağılıma uygunluğu veri sayısı da göz önüne alınarak çarpıklık ve basıklık katsayıları ile Q-Q grafiği ile incelenmiştir. Öncelikle örneklem grubu olan $n = 400 > 30$ 'dur. Verilerin normalliği incelendiğinde ise her 3 değişken için de çarpıklık ve basıklık değerleri -1,5; +1,5 aralığında olduğundan verilerin normal dağıldığı söylenebilir. Bu doğrultuda veri setinin söz konusu testleri uygulamak için uygun olduğu söylenebilir.

Araştırmada verilerin analizine geçmeden önce araştırma verilerinin geçerlilik ve güvenilirlikleri test edilmiştir. Çalışmada araştırmanın bulguları kısmında detaylıca yer verildiği üzere araştırma ölçeklerinin geçerli ve güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ankette Kullanılan Ölçekler İçin Geçerlik Güvenirlik Analizi Bulguları; Finansal Tutum Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları (Tablo 3.1), Finansal Kaygı Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları (Tablo 3.2), Karar Verme Süreci Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları (Tablo 3.3).

Uyum Değerleri; Finansal Tutum Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri (Tablo 3.4), Finansal Kaygı Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri (Tablo 3.5), Karar Verme Süreci Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri (Tablo 3.6) ile ölçek maddelerinin boyut üzerindeki etki katsayıları (Tablo 3.7, Tablo 3.7 ve Tablo 3.9) da verilmiştir.

Araştırmada SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi (H1); SMMM'lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi (H2); SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü (H3) SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü (H4); SMMM'lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü (H5) ve SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde karar verme sürecinin etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü (H6) hipotezlerinin test edilmesi için Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) bilimsel araştırmalardaki hipotezleri test etmek için, değişkenler arasındaki ilişkileri analiz eden istatistiksel bir yöntemdir (Hoyle, 1995, s.1). YEM gizli değişkenler ile gözlenen değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri modeller aracılığı ile test etmek için kullanılmaktadır (Alkış, 2016:107). Araştırmanın bulguları kısmında verildiği üzere araştırma verileri YEM'in varsayımları olan çok değişkenli normallik, doğrusallık, eşvaryanslık ve çoklu doğrusal bağlantı varsayımları açısından araştırma verileri YEM yapmaya uygundur (Kaya, 2014: 26).

Araştırmanın ana hipotezlerinin yanı sıra araştırma değişkenlerinin demografik değişkenler bakımından farklılıklarının incelenmesi amacıyla gruplar arası farklılıkların irdelendiği t testi ve ANOVA testlerine de araştırma yer verilmiştir. Araştırmada örneklem grubu 30'un üzerinde olduğu ve veriler normal dağıldığı için araştırma verileri parametrik testler olan t testi ve ANOVA uygulamak için uygundur.

Araştırmadaki hipotezler 0,05 anlamlılık düzeyi için kurgulanmıştır. Dolayısıyla ileri sürülen hipotezler 0,05 anlamlılık düzeyinden küçük olduklarında kabul, 0,05'den büyük olduklarında reddedilmişlerdir (Kartal, 2006: 11).

3.2. Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde sırasıyla;

1. Çalışma için anket çalışması hazırlığı ve bu kapsamda yapılan ankette kullanılan ölçekler için geçerlilik- güvenirlik analizi bulguları, uyum değerleri, araştırma değişkenlerinin normal dağılıma uygunluğunun incelenmesi,
2. Çalışmanın katılımcılarının demografik özellikler ve frekans tabloları,
3. Araştırmanın hipotezlerinin test edildiği kısımda ise ölçek istatistikleri, araştırma değişkenlerinin demografik değişkenler bakımından incelenmesi araştırma modelinin analizi (uyum katsayıları ve model analizi) ait istatistikî yer almaktadır.

3.2.1. Ankette Kullanılan Ölçekler İçin Geçerlilik Güvenirlik Analizi Bulguları

Tablo 3.1. Finansal Tutum Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlik Katsayısı Bulguları¹

Finansal Tutum (FT)	İfadeler	Faktör yükleri	M. T. Kor.	Boyut ile ilgili istatistik ve test bilgileri
FT_31	İşletme para ve sermaye piyasalarının işleyişini bilmeli ve yakından takip etmelidir.	,736	,496	Özdeğer Açıklanan varyans (%) Cronbach's Alpha*
FT_32	İşletme analiz ve mukayese yeteneği güçlü olan bir ekibe sahip olmalıdır.	,715	,495	2,677 44,609 703
FT_33	İşletmenizin duran varlıklarındaki yüksek miktardaki harcamalar için borçlanılabilir.	,442	,310	,746
FT_34	İşletme sağlık sigortasına önem vermeli ve bu konuda çalışmalar yapmalıdır.	,753	,566	KMO 564,667
FT_35	Olayları nasıl çerçevelediğimiz karar mekanizmalarımızı düşündüğümüzden fazla etkiler.	,728	,555	Bartlett's Test (p=0,000)
FT_37	Kişilik özellikleri karar verme de önemli bir faktördür.	,576	,426	F=2,324 (p=129)
NOT: Analiz sonucu FT_36. Alınan/Alınacak yatırım kararları rasyonel temelli olmaktan ziyade, sezgilere ve hislere dayalı alınmaktadır. ' ifade çıkarılmış ve diğer ifadeler üzerinden analiz yapılmıştır.				

¹ Cronbach Alpha katsayısı, ölçek içinde bulunan maddelerin iç tutarlığının (homojenliğinin) maddeler arası korelasyon katsayılarına bağlı bir ölçüsüdür. Diğer bir ifadeyle, alfa katsayısı ile ölçekte yer alan kane maddenin (sorunun) türdeş bir yapıyı açıklamak ya da sorgulamak üzere bir bütün oluşturup oluşturmadıklarının sorgulanması konusunda bilgi elde edilir. Cronbach Alpha katsayısı, 0 ile 1 arasında değer alır, ölçeğin Alpha katsayısı ne kadar yüksek olursa "bu ölçekte bulunan maddelerin o ölçüde birbiriyle tutarlı ve aynı özelliğin öğelerini yoklayan maddelerden oluştuğu ya da tüm maddelerin o ölçüde birlikte çalıştığı" yorumu yapılır. Cronbach's Alpha katsayısının değer aralığı aşağıdaki gibi yorumlanmaktadır (Alpar, 2013: 849).

Alpha Katsayısı 0,80-1,00 aralığında Geliştirilen ölçek/test yüksek güvenilirliğe sahiptir.

Alpha Katsayısı 0,60-0,79 aralığında Geliştirilen test oldukça güvenilirdir.

Alpha Katsayısı 0,40-0,59 aralığında Geliştirilen güvenilirliği düşüktür.

Alpha Katsayısı 0,00-0,39 aralığında Geliştirilen test güvenilir değildir.

Faktör analizinin birbiri ile ilişkili çok sayıda değişkenden, az sayıda ve kavramsal olarak anlamı olan değişken (faktör, boyut, gizli değişken) elde etmek için kullanılmaktadır. Faktör analizi ölçek geliştirmede gözlenen değişkenlerin (maddelerin) aynı yapıyı ölçüp ölçmediğini incelemek amacıyla kullanılır. Bu yönüyle ölçeğin yapı geçerliliğini incelemenin bir aşamasıdır.

Bir ölçekteki maddelerin birbirini destekleyerek bir veya daha fazla boyut olarak gruplandırılabilmesine karar verilirken Bartlett testi yapılır. Bartlett testi sonucunda p değeri %5'in altında çıkarsa ölçekteki maddelerin birbiri ile tutarlı olduğu ve dolayısıyla faktör analizi uygulanması gerektiğine karar verilir. Ölçeğin faktör analiz için örneklem çapının yeterli olup olmadığını belirlemek için KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) katsayısı hesaplanır. KMO katsayısı 0,50'den büyük ise örneklem çapının yeterli olduğuna karar verilir.

Faktör sayısının belirlenmesinde istatistiksel yöntem olarak, faktöre ait özdeğer ve faktörün varyans açıklama oranı kullanılır. Ancak Tavşancıl (2010) tarafından yapılan uygulamalı çalışmalarda faktörün kavramsal olarak anlamlı olması ve faktöre ait maddelerin faktör yüklerinin yüksek olması önemli kriterlerdendir. Sosyal bilimler araştırmalarında, açıklanan varyans oranının %40'dan fazla olması ve faktör yükünün de 0,30 büyük olması yeterli görülmektedir.

Arıkan (2013) tarafından boyut sayısına karar vermede esas kriter boyutu oluşturan maddelerin/değişkenlerin kavramsal olarak anlamlı olması önemli bir husustur. Yani aynı boyutta yer alan değişkenlerin aynı olguyu ölçüyor olmalarıdır. Böylece yeni oluşturulan her boyutun adı kavramsal olarak tespit edilebilir.

Her faktörün bir özdeğeri vardır. Tablo 3.1'de yer alana altı faktörün özdeğeri 2,677'dir ve 12'in üzerindeki değerler 'kararlı' olarak kabul edilir.

Özellikle sosyal bilimler alanında Tavşancıl (2010) tarafından, yapılan araştırmada toplam varyansın açıklanma derecesinin %40-60 arasında olmasının yeterli olarak kabul edildiği dolayısıyla mevcut çalışmadaki finansal tutum ölçeğinin varyansın açıklanma derecesinin (%44,609) kabul edilebilir seviyede olduğu tespit edilmiştir.

Testin içsel tutarlılık ve güvenilirliği Cronbach's Alpha (α) istatistiği ile ortaya konmaktadır. Cronbach's Alpha katsayısı, olası tüm öge kombinasyonları ile elde edilen korelasyon katsayılarının ortalamasıdır. Cronbach's Alpha katsayısı 0 ile 1 arasında

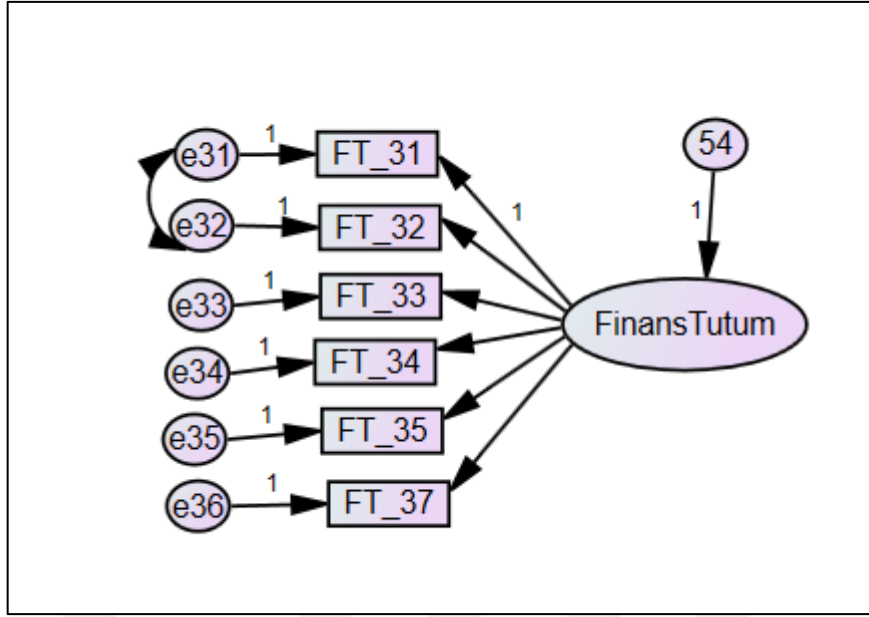
değerler alır. α değeri 1'e yaklaştıkça ölçeğin güvenilirliği de artmaktadır ve genelde 0,70'den büyük değer alması, istenen bir durumdur (Özdemir, 2013: 80).

Finansal tutum ölçeği için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları Tablo 3.1'de verilmiştir. Finansal tutum ölçeğinin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacıyla açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi vasıtasıyla aynı özelliğe sahip değişkenler ortak bir faktör altında toplanmaktadır (Kanten ve Kanten, 2009: 128-129). KMO (Kaiser-Meier-Olkin), incelenen korelasyonun kendi içerisindeki büyüklüğü ile bir kısım korelasyonların katsayılarının ölçeksel olarak büyüklüğünü karşılayan bir indekstir. Bu değer ne kadar yüksek ise veri seti faktör analizine o kadar uygundur (Kalaycı, 2008: 322). Bartlett testi ise verilerin çok değişkenli normal dağılımdan gelip gelmediğini belirlemede kullanılmaktadır (Eren, 2013: 203).

Field (2000) de Kaiser-Meyer-Olkin testi için 0,50 değerinin alt sınır olması gerektiğini ve $KMO \leq 0.50$ için veri kümesinin faktörlenemeyeceğini belirtmiştir. Bu doğrultuda Bartlett Testinin anlamlı ve Kaiser-Meyer-Olkin Testinin ise 0,50'den büyük çıkması beklenmektedir. KMO test değeri 0,841 olarak bulunduğu için, araştırma değişkenlerinin faktör analizine uygun oldukları tespit edilmiştir. İkinci olarak da korelasyon matrisinin birim matris olup olmadığını belirlemek için Bartlett testi sonuçlarına bakılmıştır. Bartlett testi sonuçlarına göre de $p=0,000<0,05$ olduğundan, korelasyon matrisi birim matris değildir ve faktör analizi araştırma değişkenleri için uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Analiz yapılmadan önce araştırmada yer alan 7 değişkenin faktör analizine uygun olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Bunun belirlenebilmesi için öncelikle Kaiser-Meier-Olkin (KMO) testi (,746) ve Bartlett testi (564,667) sonuçlarına bakılmıştır. Test sonuçları Tablo 3.1'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1'e göre Bartlett testi, maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar olacağı ve yapılması gerektiğini, KMO katsayısı faktör analizi için örneklem çapının yeterli olduğunu ve maddelere ait faktör yüklerinin yüksek olması da maddelerin hepsinin de boyut açısından önemli olduğunu göstermektedir. Özdeğer ve açıklanan varyans oranı değerleri maddelerin tek boyut olarak ifade etmenin istatistiksel açıdan yerinde bir karar olduğunun başka bir göstergesidir. Ayrıca Tukey toplanabilirlik testine göre finansal tutum maddelerinin toplanabilirlik kriterini sağladığı görülmektedir.

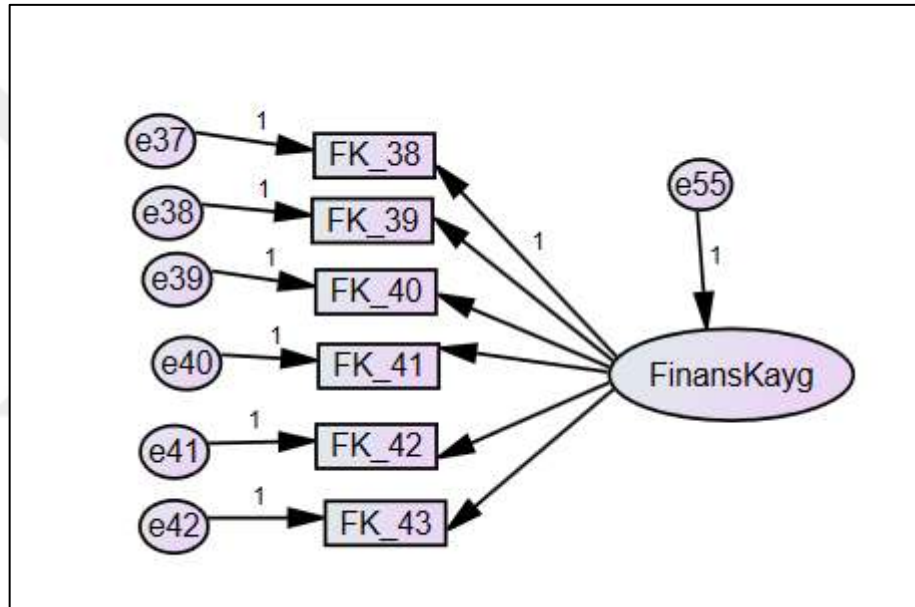


Şekil 3.2. Finansal Tutum Maddeleri İçin DFA Şeması

Tablo 3.2. Finansal Kaygı Maddeleri için Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlilik Katsayısı Bulguları

Finansal Kaygı (FK)	İfadeler	Faktör yükleri	M. T. Kor.	Boyut ile ilgili istatistik ve test bilgileri
FK_38	Karar vericiler, beklentilerini en üst seviyede tutmaları olarak açıklanan aşırı iyimserlik önyargısı ile işletmelerin gelecekle ilgili hayallerini normalüstü olarak görmektedir.	,615	,460	Özdeğer Açıklanan varyans (%) Cronbach's Alpha KMO Bartlett's Test Tukey Nonadditivity Test 2,757 45,950 ,773 ,822 500,886 (p=0,000) F=0,041 (p=0,839)
FK_39	Yatırımcılar yatırımlarını risk ve beklenen getiriye göre yaparlar ve her yatırımcının risk getiri profili farklıdır.	,702	,414	
FK_40	İşletmelerde yapılan işlerin sigortasız olması risk taşıır.	,630	,610	
FK_41	İşletme açısından sistematik ve sistematik olmayan riskler söz konusudur.	,750	,410	
FK_42	Karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlünün kesiştiği noktadır.	,764	,836	
FK_43	Gelecek hep risk taşıır.	,585	,414	
Not: Anket çalışması için hazırlana 6 ifade analiz sonucu kabul edilmiştir.				

Finansal kaygı ölçeği için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları Tablo 3.2’de verilmiştir. Bartlett testi, maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar olacağı ve yapılması gerektiğini, KMO katsayısı faktör analizi için örneklem çapının yeterli olduğunu ve maddelere ait faktör yüklerinin yüksek olması da maddelerin hepsinin de boyut açısından önemli olduğunu göstermektedir. Özdeğer ve açıklanan varyans oranı değerleri maddelerin tek boyut olarak ifade etmenin istatistiksel açıdan yerinde bir karar olduğunun başka bir göstergesidir. Ayrıca Tukey toplanabilirlik testine göre finansal kaygı maddelerinin toplanabilirlik kriterini sağladığı görülmektedir.

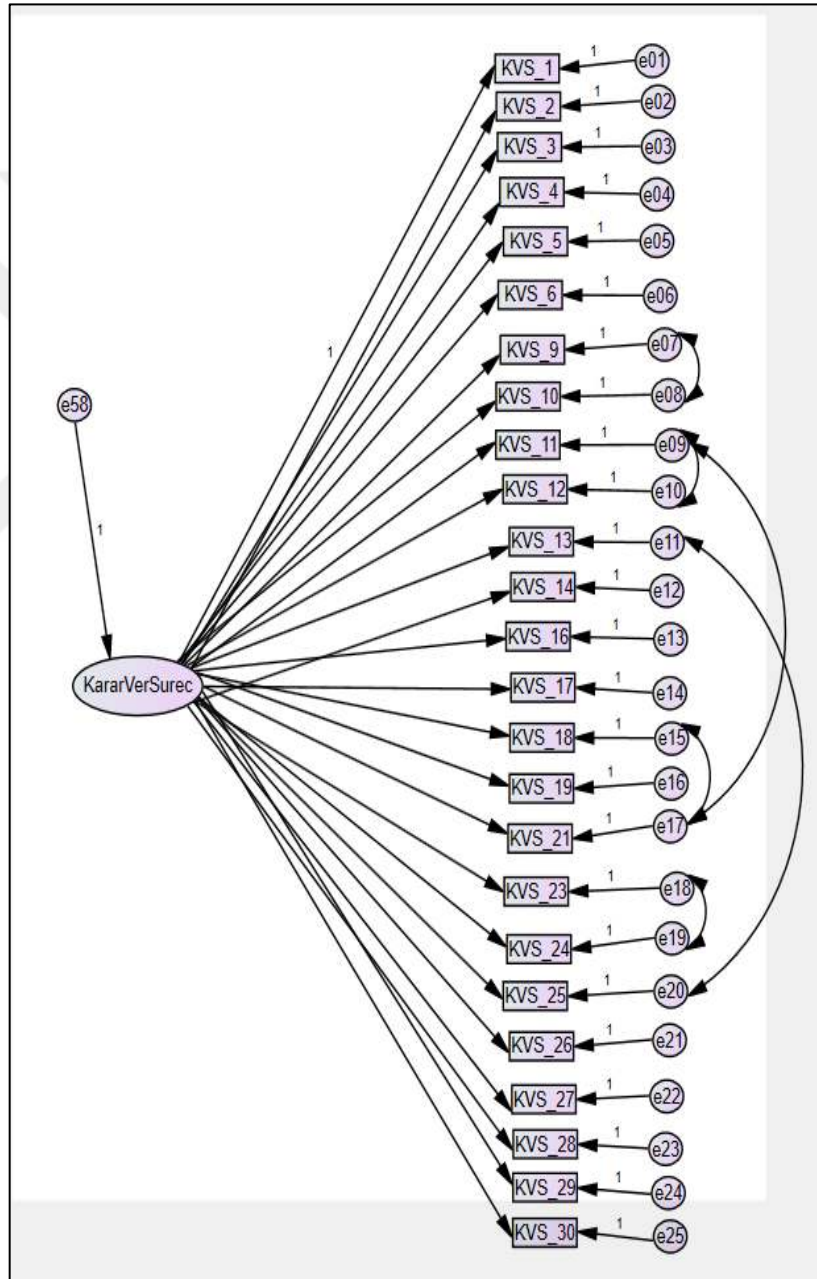


Şekil 3.3. Finansal Kaygı Maddeleri İçin DFA Şeması

Tablo 3.3. Karar Verme Süreci Maddeleri İçin Açıklayıcı Faktör Analizi ve Güvenirlilik Katsayısı Bulguları

Karar Verme Süreci (KVS)	İfadeler	Faktör yükleri	M. T. Kor.	Boyut ile ilgili istatistik ve test bilgileri
KVS_1	Yatırımların nereye yapacağı konusunda ortakların fikri alınmalıdır.	,568	,521	Özdeğer 10,504 Açıklanan varyans (%) 42,014 Cronbach's Alpha 0,963 KMO 0,959 Bartlett's Test 4601,205 (p=0,000) Tukey Nonadditivity Test F=1,363 (p=0,243) NOT: Analiz sonucu FT_7, FT_8, FT_15, FT_20, FT_22 ifadeleri çıkarılmış ve diğer ifadeler üzerinden analiz yapılmıştır.
KVS_2	Karar verirken amaçlar çalışan personeli harekete geçiren, onların çıkarlarına ters düşmeyen başarma duygularını güçlendiren cesaretlerini artıran gerçekçi ve güdüleyici olmalıdır.	,681	,633	
KVS_3	Sorunun ilgili bulunduğu çevresel etkenlerin sayısı, niteliği, değişkenliği gibi hususlar kararın etkinliğinde önemli rol oynar	,643	,605	
KVS_4	İşletme hangi varlıklara ne kadar yatırım yapacağını ve yatırım için gerekli olan nakdi kaynağın, nasıl ve nereden elde edileceği hakkında bilgi ve donanma sahip olmalıdır.	,692	,641	
KVS_5	İşletmelerde özel yönetim kararlarının alınmasında muhasebe verilerinden faydalanılmaktadır.	,486	,442	
KVS_6	Kaynak dağılımının nasıl olacağını belirlemede, özkaynak-yabancı kaynak (borç) oranının belirlenmesi gerekir.	,702	,660	
KVS_9	Firmanın büyüme stratejilerinin en küçük detayına kadar planlanması ve uygulanması gerekir.	,716	,669	
KVS_10	Karar problemlerinin zaman boyutu anlamında kısa, orta ve uzun vadede değerlendirilmesi gerekir.	,736	,690	
KVS_11	İşletmeler iç verimlilikleri sermaye maliyetinden yüksek yatırım projelerine sahipleret bunları dağıtılmayacak karlardan finanslamaları çok normaldir.	,505	,479	
KVS_12	Yapılacak yatırımlara risk- getiri oranı göz önünde bulundurularak karar verilmesi; firmanın finansal yapısını olumsuz etkilemesi muhtemel riski yüksek yatırımlardan kaçınılması gerekir.	,541	,520	
KVS_13	Bir işletme yatırım yaparken yatırımın ekonomik ömrü boyunca sağlanacak gelir ve giderlerini tahmin etmelidir.	,617	,583	Tukey Nonadditivity Test F=1,363 (p=0,243) NOT: Analiz sonucu FT_7, FT_8, FT_15, FT_20, FT_22 ifadeleri çıkarılmış ve diğer ifadeler üzerinden analiz yapılmıştır.
KVS_14	Fon maliyetlerindeki artış sermaye yapısında borca ağırlık veren işletmeler için ciddi sorunlar yaratır	,591	,560	
KVS_16	İşletmeler finansla ilgili gelişmeleri ve yenilikleri takip etmeli ve türev araçlar gibi yeni finansal enstrümanlar hakkında bilgi sahibi olmalıdır.	,736	,685	
KVS_17	İşletme yönetimi, beklenmedik durumlar karşısında hızlı ve çözüme yönelik politikalara sahip olmalıdır.	,733	,687	
KVS_18	Mevcut ekonomik durum işletmenin geleceğini endişeye sokmaktadır.	,438	,417	
KVS_19	Kısa vadedeki kararlar daha taktiksel, Orta vadede ki kararlar yönetsel, Uzun vadede deki kararlar ise daha çok stratejik düzeyde olmaktadır.	,650	,607	
KVS_21	Vergi planlaması çalışmalarının yürütülmesi ve yasal çerçevede mümkün olan en düşük verginin hesaplanarak firmanın karlılığının arttırılmasına katkıda bulunulması gerekir.	,459	,438	
KVS_23	İşletmenin sürekliliği için fii ve tahmini çalışmaların değerlendirilmesi gerekir.	,754	,713	
KVS_24	Firma finansal planlamasını cari ve geçmiş yıllara ait finansal tablolarını karşılaştırarak yapmalı, analiz etmeli ve gelecek dönem için bu şekilde karar verilmelidir.	,738	,688	
KVS_25	Yapılacak yatırımların kaynaklarında kullanılacak olan özsermaye - yabancı kaynak oranının ve bunların fırsat maliyetlerinin belirlenmesi gerekir.	,761	,713	
KVS_26	Mevcut yatırımların karlılık oranları düzenli olarak kontrol edilmeli ve gerektiğinde karı düşük ya da zarar eden yatırımlara son verilmelidir.	,633	,599	Tukey Nonadditivity Test F=1,363 (p=0,243) NOT: Analiz sonucu FT_7, FT_8, FT_15, FT_20, FT_22 ifadeleri çıkarılmış ve diğer ifadeler üzerinden analiz yapılmıştır.
KVS_27	İşletmenin mevcut yıldaki izleniminde işletme harcamalarında zorunlu ihtiyaçlarına öncelik verilir.	,654	,615	
KVS_28	İşletmede düzenli olarak tasarruf yapılmalıdır.	,556	,520	
KVS_29	Karar verirken, yanılma ihtimaline karşı sürekli olarak bir B (alternatif) plan olmalıdır.	,715	,665	
KVS_30	Firma fonlarının enflasyona, kur riskine, piyasadaki volatilitiye karşı korunması amacıyla gereken önlemlerin alınmalı, gerektiğinde türev araçlara yatırım yoluyla bu korunma sağlanmalıdır.	,722	,688	

Karar verme süreci ölçeği için açıklayıcı faktör analizi ve güvenirlik katsayısı bulguları Tablo 3.3'te verilmiştir. Özetle, Bartlett testi, maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar olacağı ve yapılması gerektiğini, KMO katsayısı faktör analizi için örneklem çapının yeterli olduğunu ve maddelere ait faktör yüklerinin yüksek olması da maddelerin hepsinin de boyut açısından önemli olduğunu göstermektedir. Özdeğer ve açıklanan varyans oranı değerleri maddelerin tek boyut olarak ifade etmenin istatistiksel açıdan yerinde bir karar olduğunun başka bir göstergesidir.



Şekil 3.4. Karar Verme Süreci Maddeleri İçin DFA Şeması

3.2.2. Uyum Değerleri

Tablo 3.4. Finansal Tutum Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri

	CMIN/DF	GFI	CFI	RMSEA
Düzye 1	2,231	0,985	0,982	0,056
Kabul Edilebilir Uyum	≤ 5	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\leq 0,080$

RMSEA: RMSEA ana kütledeki yaklaşık uyumun bir ölçümüdür. RMSEA değerinin 0.05'ten küçük veya eşit olması iyi bir uyumu, 0.05 ile 0.08 arasında olması yeterli bir uyumu, 0.08 ile 1 arasında olması ise vasat bir uyumu göstermektedir. Değerin 0.10'dan büyük olması ise modelin kabul edilemeyeceğini göstermektedir.

GFI: varsayılan modelce hesaplanan gözlenen değişkenler arasındaki genel kovaryans miktarını gösterir. Regresyon analizindeki R2 gibi açıklanabilir. Örnek hacminin çok olması GFI değerini yükselterek doğru sonuç alınmasını önleyebilir. GFI değeri 0 ile 1 arasında değişir. GFI'nın 0.90'ı aşması iyi bir model göstergesi olarak alınmaktadır.

CFI: Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Ceyhan, (Yapısal Eşitlik Modeli .pdf 19.12.2022)

Model uyum iyiliğinin değerlendirilmesi veriye model uyumunun test edilmesi için çeşitli istatistikler bulunmaktadır. En çok kullanılan istatistikler, Ki-kare istatistiği, GFI, CFI ve RMSEA sayılabilir. Kelloway (1998); Ki-kare istatistiğinin, $\chi^2/df < 2$ ise mükemmel uyumu ve $\chi^2/df < 3$ ise kabul edilebilir bir uyumu gösterdiğini ifade etmiştir. Uyum iyiliği indeksi (GFI) ve Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI); 0,90 veya daha üstü değerler kabul edilir uyumu gösterir. Stevens (2001), yaklaşık hataların ortalama kare kökü (RMSEA); 0,10 arası değerler kabul edilebilir uyumu gösterir olarak ifade etmiştir.

Finansal tutum ölçeği DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.4'te verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinin etki modeli için uyum indeksleri değerleri kabul edilebilir değerler aralığında olduğu görülmektedir.

Tablo 3.5. Finansal Tutum Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları

Finansal Tutum	Tahmin	S. Tahmin	S. Hata	Kritik Değer	P
FT_31	1	0,538			
FT_32	0,823	0,485	0,081	10,157	0,05
FT_33	0,919	0,353	0,167	5,516	0,05
FT_34	1,718	0,734	0,2	8,599	0,05
FT_35	1,489	0,698	0,175	8,519	0,05
FT_37	1,231	0,504	0,172	7,172	0,05

Finansal tutum ölçeği maddelerinin boyut üzerindeki etki katsayıları incelendiğinde, bütün maddelerin etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Standart tahmin değerlerine göre en yüksek etki “FT_34 İşletme sağlık sigortasına önem vermeli ve bu konuda çalışmalar yapmalıdır.” maddesinde, en düşük etki ise “FT_33 İşletmenizin duran varlıklarındaki yüksek miktardaki harcamalar için borçlanılabilir.” maddesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 3.6. Finansal Kaygı Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri

	CMIN/DF	GFI	CFI	RMSEA
Düzye 1	2,656	0,979	0,97	0,064
Kabul Edilebilir Uyum	≤ 5	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\leq 0,080$

Finansal kaygı ölçeği DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.6’da verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal kaygı ölçeğinin etki modeli için uyum indeksleri değerleri kabul edilebilir değerler aralığında olduğu görülmektedir.

Tablo 3.7. Finansal Kaygı Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları

Finansal Kaygı	Tahmin	S. Tahmin	S. Hata	Kritik Değer	P
FK_38	1	0,514			
FK_39	0,94	0,624	0,115	8,145	0,05
FK_40	0,745	0,541	0,099	7,52	0,05
FK_41	0,993	0,686	0,117	8,517	0,05
FK_42	1,269	0,705	0,147	8,609	0,05
FK_43	0,845	0,476	0,122	6,929	0,05

Finansal kaygı ölçeği maddelerinin boyut üzerindeki etki katsayıları incelendiğinde, bütün maddelerin etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Standart tahmin değerlerine göre en yüksek etki “FK_42 Karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünün kesiştiği noktadır.” maddesinde, en düşük etki ise “FK_43 Gelecek hep risk taşır.” maddesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 3.8. Karar Verme Süreci Ölçeği DFA Modelinin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri

	CMIN/DF	GFI	CFI	RMSEA
Düzey 1	1,931	0,904	0,943	0,048
Kabul Edilebilir Uyum	≤ 5	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\leq 0,080$

Karar verme süreci ölçeği DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.8’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ölçeğinin etki modeli için uyum indeksleri değerleri kabul edilebilir değerler aralığında olduğu görülmektedir.

Tablo 3.9. Karar Verme Süreci Ölçeği Maddelerinin Boyut Üzerindeki Etki Katsayıları

Karar Verme Süreci	Tahmin	S. Tahmin	S. Hata	Kritik Değer	P
KVS_1	1,000	0,548			
KVS_2	1,185	0,666	0,116	10,246	0,05
KVS_3	1,091	0,619	0,112	9,772	0,05
KVS_4	0,993	0,683	0,095	10,403	0,05
KVS_5	0,996	0,466	0,125	7,962	0,05
KVS_6	1,137	0,686	0,109	10,435	0,05
KVS_9	1,234	0,695	0,117	10,506	0,05
KVS_10	1,188	0,717	0,111	10,707	0,05
KVS_11	0,973	0,464	0,122	7,943	0,05
KVS_12	0,950	0,497	0,114	8,366	0,05
KVS_13	1,034	0,600	0,108	9,551	0,05
KVS_14	1,055	0,561	0,115	9,142	0,05
KVS_16	1,265	0,732	0,117	10,842	0,05
KVS_17	1,070	0,725	0,099	10,778	0,05
KVS_18	0,860	0,397	0,123	7,008	0,05
KVS_19	1,140	0,625	0,116	9,829	0,05
KVS_21	1,062	0,411	0,147	7,212	0,05
KVS_23	1,269	0,737	0,117	10,877	0,05
KVS_24	1,326	0,728	0,123	10,802	0,05
KVS_25	1,296	0,767	0,116	11,131	0,05
KVS_26	1,200	0,604	0,125	9,618	0,05
KVS_27	1,176	0,632	0,119	9,901	0,05
KVS_28	1,169	0,527	0,134	8,738	0,05
KVS_29	1,219	0,708	0,115	10,631	0,05
KVS_30	1,283	0,704	0,121	10,600	0,05

Karar maddelerinin boyut üzerindeki etki katsayıları incelendiğinde, bütün maddelerin etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Standart tahmin değerlerine göre en yüksek etki “KVS_25 Yapılacak yatırımların kaynaklarında

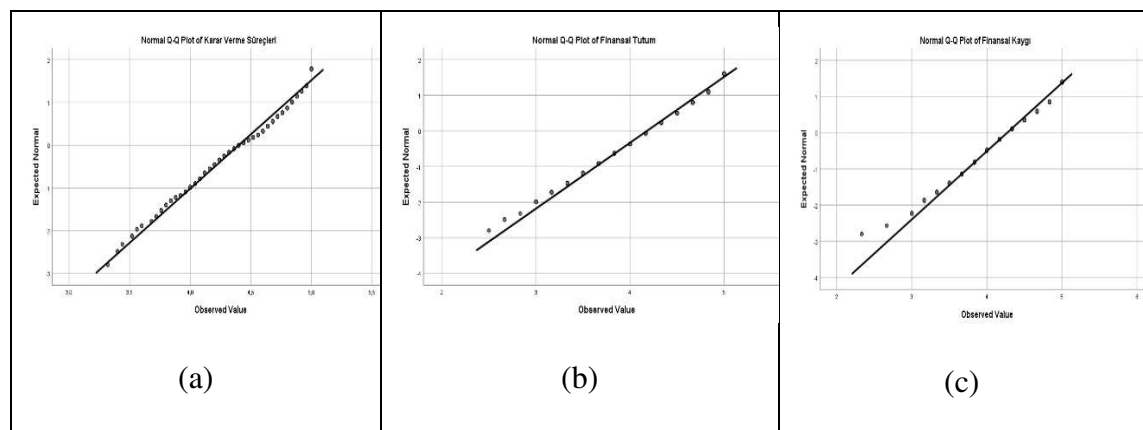
kullanılacak olan özsermaye - yabancı kaynak oranının ve bunların fırsat maliyetlerinin belirlenmesi gerekir.” maddesinde, en düşük etki ise “KVS_18 Mevcut ekonomik durum işletmenin geleceğini endişeye sokmaktadır.” maddesinde olduğu görülmektedir.

3.2.3. Araştırma Değişkenlerinin Normal Dağılıma Uygunluğunun İncelenmesi

Tablo 3.10. Araştırma Değişkenlerinin Normal Dağılıma Uygunluğunun Çarpıklık Ve Basıklık Katsayıları İle İncelenmesi

Değişken	Çarpıklık	Basıklık
Karar Verme Süreçleri	-0,545	0,268
Finansal Tutum	-0,472	-0,143
Finansal Kaygı	-0,504	0,035

Araştırma değişkenlerinin normal dağılıma uygunluğu veri sayısı da göz önüne alınarak çarpıklık ve basıklık katsayıları ile Q-Q grafiği ile incelenmiştir Tablo 3.10 da verilen çarpıklık ve basıklık katsayısı değerlerinin -1 ile +1 arasında olması ve Q-Q grafiğinde noktaların dağılımı incelenerek değişkenlerin normal dağılıma uygun olduğuna karar verilmiştir (George ve Mallery, 2001; Leech vd, 2005).



Grafik 3.1. Normal dağılıma uygunluğun Q-Q grafiklerle incelenmesi

(a: Karar verme süreçleri, b: Finansal tutum, c: Finansal kaygı)

3.2.4. Demografik Özellikler ve Frekans Tabloları

Tablo 3.11. Ankete Katılan Bireylerin Cinsiyetlerine Göre Frekans Dağılımı

Cinsiyet	Sayı	Yüzde
Erkek	252	63,0
Kadın	148	37,0
Toplam	400	100,0

Ankete katılan bireylerin cinsiyetlerine göre frekans dağılımları Tablo 3.11’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre kadın katılımcıların oranı %37,0 ve erkek katılımcıların oranı %63,0 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3.12. Ankete Katılan Bireylerin Yaş Gruplarına Göre Frekans Dağılımı

Yaş Grupları	Sayı	Yüzde
25-35 Yaş	151	37,8
36-45 Yaş	155	38,8
46-55 Yaş	65	16,3
56 Yaş ve üzeri	29	7,3
Toplam	400	100,0

Ankete katılan bireylerin yaş gruplarına göre frekans dağılımları Tablo 3.12’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %37,8’inin 25-35 Yaş grubu, %38,8’inin 36-45 Yaş grubu, %16,3’ünün 46-55 Yaş grubu ve %7,3’ünün 56 Yaş ve üzeri grubunda oldukları gözlemlenmiştir.

Tablo 3.13. Ankete Katılan Bireylerin Eğitim Düzeylerine Göre Frekans Dağılımı

Eğitim	Sayı	Yüzde
Lisans	277	69,2
Yüksek Lisans	119	29,8
Diğer	4	1,0
Toplam	400	100,0

Ankete katılan bireylerin eğitim düzeylerine göre frekans dağılımları Tablo 3.13’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %69,2’sinin Lisans, %29,8’inin Yüksek Lisans ve %1,0’ının Diğer eğitime sahip oldukları gözlemlenmiştir.

Tablo 3.14. Ankete Katılan Bireylerin Çalışma Sürelerine Göre Frekans Dağılımı

Çalışma Süresi	Sayı	Yüzde
6-10 Yıl	160	40,0
11-15 Yıl	56	14,0
15 Yıldan fazla	184	46,0
Total	400	100,0

Ankete katılan bireylerin çalışma sürelerine göre frekans dağılımları Tablo 3.14’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %40,0’nın 6-10 Yıl, %14,0’nın 11-15 Yıl ve %46,0’nın 15 yıldan fazla çalışma süresine sahip oldukları gözlemlenmiştir.

Ankete katılan bireylerin ikamet ettikleri illere göre frekans dağılımı Tablo 3.15’de çalışmaya SMMM sırasıyla İstanbul, Bursa, Ankara ve Malatya illerinden gönüllü olarak katılmışlardır. Çalışmada tesadüfî örneklem ile anket uygulaması yapıldığından illerin nüfuslarına ve SMMM sayılarına oransal bir dağılım yer almamaktadır. İl SMMM odaları ile görüşülerek anket linki gönderim yapılmış ancak geri dönüşler bazı illerden hızlı olmadığı gibi bazı illerden ise yukarıdaki tabloda yer alan sayılar ile temsil edilmiştir. Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirler Birliği Odası (TÜRMOB’na göre Türkiye’de kayıtlı SMMM sayısı 118.188’dir. 100.000 ile 1.000.000 arasındaki bir anakütle grubu için istatistiki açıdan 384 kişilik bir örneklem grubu yeterlidir (Aksu ve Doğan, 2021: 487).

Parametrik testleri yapılabilmesi için örneklem sayısı 30’un üzerinde olmalıdır. Bu nedenle 30’dan az katılımcıya sahip iller olduğu için illere ilişkin bir hipotez araştırmada yer almamış, Türkiye’deki SMMM’lerin geneline yönelik olarak hipotezler ele alınmıştır.

Tablo 3.15. Ankete Katılan Bireylerin İkamet Ettikleri İllere Göre Frekans Dağılımı

İl	Sayı	Yüzde
1.Bursa	71	17,8
2.Malatya	34	8,5
3.Şanlıurfa	8	2,0
4.İstanbul	108	27,0
5.İzmir	16	4,0
6.Sivas	6	1,5
7.Antalya	5	1,3
8.Batman	1	0,3
9.Afyonkarahisar	2	0,5
10.Kocaeli	3	0,8
11.Amasya	1	0,3
12.Balıkesir	9	2,3
13.Elazığ	4	1,0
14.Gaziantep	6	1,5
15.Tekirdağ	1	0,3
16.Mardin	1	0,3
17.Kayseri	5	1,3
18.Manisa	13	3,3
19.Mersin	5	1,3
20.Samsun	7	1,8
21.Kahramanmaraş	1	0,3
22.Ankara	46	11,5
23.Adana	1	0,3
24.Aydın	2	0,5
25.Sakarya	3	0,8
26.Yozgat	3	0,8
27.Kütahya	1	0,3
28.Trabzon	1	0,3
29.Osmaniye	5	1,3
30.Hatay	2	0,5
31.Kırklareli	2	0,5
32.Diyarbakır	7	1,8
33.Şırnak	1	0,3
34.Konya	4	1,0
35.Niğde	1	0,3
36.Iğdır	1	0,3
37.Bitlis	1	0,3
38.Giresun	1	0,3
39.Denizli	1	0,3
40.Eskişehir	1	0,3
41.Isparta	1	0,3
42.Ordu	5	1,3
43.Edirne	1	0,3
44.Bingöl	1	0,3
45.Muğla	1	0,3
Toplam	400	100,0

3.2.5. Ölçek İstatistikleri

Tablo 3.16. Finansal Tutum Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Ort.	Std. S.
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde		
FT_31	5	1,3	10	2,5	30	7,5	107	26,8	248	62,0	4,458	0,837
FT_32	7	1,8	3	0,8	18	4,5	81	20,3	291	72,8	4,615	0,764
FT_33	24	6,0	50	12,5	110	27,5	114	28,5	102	25,5	3,550	1,171
FT_34	12	3,0	21	5,3	67	16,8	112	28,0	188	47,0	4,107	1,053
FT_35	7	1,8	17	4,3	86	21,5	139	34,8	151	37,8	4,025	0,960
FT_37	17	4,3	28	7,0	69	17,3	136	34,0	150	37,5	3,935	1,099
FT_ORT											4,115	0,645

Finansal tutum ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.16’da verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,615 ile “FT_32 İşletme analiz ve mukayese yeteneği güçlü olan bir ekibe sahip olmalıdır.” maddesinde işletmenin sürdürülebilir olması için stratejik yönetim açısından güçlü, zayıf yönleri bilinmeli; çevrenin fırsat ve tehditlerine karşı temkinli olmasını sağlayan güçlü bir yönetim ekibine ve çalışma ortamı gerekmektedir.

Finansal tutum ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri sonucu en küçük ortalamanın da 3,550 ile “FT_33 İşletmenizin duran varlıklarındaki yüksek miktardaki harcamalar için borçlanılabilir.” maddesinde olduğunu görülmektedir. Bu madde gereği işletmenin araç, teçhizat, makine gibi üretim ve hizmette kullanılacak cihazlar pahalı cihazlardır. Bu duran varlıklar olmadığında üretim ve hizmet süreci aksamaya uğrayabilmektedir. Bu sebeple bu tür alımlarda işletme bu varlıklar için uzun süreli borçlanabilir.

Tablo 3.17. Finansal Kaygı Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri

	Hiç		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen		Ort.	Std. S.
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde		
FK_38	20	5,0	31	7,8	115	28,8	123	30,8	111	27,8	3,685	1,109
FK_39	8	2,0	5	1,3	42	10,5	149	37,3	196	49,0	4,300	0,858
FK_40	5	1,3	7	1,8	22	5,5	94	23,5	272	68,0	4,553	0,783
FK_41	3	0,8	9	2,3	45	11,3	131	32,8	212	53,0	4,350	0,824
FK_42	11	2,8	23	5,8	59	14,8	135	33,8	172	43,0	4,085	1,025
FK_43	12	3,0	14	3,5	48	12,0	96	24,0	230	57,5	4,295	1,010
FK_ORT											4,211	0,632

Finansal kaygı ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.17’de verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,553 ile “FK_40 İşletmelerde yapılan işlerin sigortasız olması risk taşır.” maddesinde Gök’e (2006) göre yöneticiler gelecekle ilgili kararlarını verirken karar sürecinde önemli bir yere sahip olan risk ve riskle ilgili genel kavramlarla karşı karşıya kalırlar. Geleceğe ilişkin olaylar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadan karar vermek zor ve risklidir. Bu bakımdan yöneticilerin zaman içinde şartların değişebileceğinin, sonuçlarının da buna bağlı olarak farklı durumlar alabileceğinin bilincine varmaları gerekir Bu bağlamda yöneticilerin işleri sigorta altına alması gerekmektedir (<https://syb.subu.edu.tr>).

Finansal kaygı ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri sonucunda en küçük ortalamanın da 3,685 ile “FK_38 Karar vericiler, beklentilerini en üst seviyede tutmaları olarak açıklanan aşırı iyimserlik önyargısı ile işletmelerin gelecekle ilgili hayallerini normalüstü olarak görmektedir.” maddesinde olduğunu görülmektedir. Mesleki geleceği tahminlerinin doğruluğuna bağlı olduğu kabul edilen analistler için enformasyonel çevreye ilişkin belirsizlik arttıkça ve bilgi kaynağı olarak yönetsel erişime daha fazla bağımlı olanların daha fazla optimist oldukları öne sürülmektedir (Espahbodi ve Diğerleri, 2001:3). Optimizm önyargı olarak aşırı güven, insanların olayları kontrol ederken bilgilerini abartmalarına, riskleri olduğundan az görmelerine ve kendi yeteneklerinin mükemmel olduğuna inandırma ve istatistiksel sürprizlere karşı ise savunmasız kalmalarına neden olmaktadır (Kahneman ve Riepe, 1998:4).

Tablo 3.18. Karar Verme Süreci Ölçeği Maddeleri İçin Frekans Dağılımı ve Açıklayıcı İstatistikleri

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Ort.	Std. S.
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde		
KVS_1	8	2,0	2	0,5	40	10,0	72	18,0	278	69,5	4,525	0,849
KVS_2	6	1,5	6	1,5	33	8,3	114	28,5	241	60,3	4,445	0,827
KVS_3	4	1,0	7	1,8	44	11,0	138	34,5	207	51,8	4,343	0,820
KVS_4	4	1,0	4	1,0	14	3,5	60	15,0	318	79,5	4,710	0,676
KVS_5	10	2,5	18	4,5	38	9,5	91	22,8	243	60,8	4,348	0,995
KVS_6	4	1,0	8	2,0	21	5,3	97	24,3	270	67,5	4,553	0,771
KVS_9	4	1,0	11	2,8	31	7,8	127	31,8	227	56,8	4,405	0,826
KVS_10	2	0,5	10	2,5	27	6,8	129	32,3	232	58,0	4,448	0,771
KVS_11	9	2,3	19	4,8	111	27,8	140	35,0	121	30,3	3,863	0,978
KVS_12	5	1,3	16	4,0	59	14,8	167	41,8	153	38,3	4,118	0,889
KVS_13	2	0,5	12	3,0	33	8,3	136	34,0	217	54,3	4,385	0,802
KVS_14	4	1,0	14	3,5	51	12,8	148	37,0	183	45,8	4,230	0,874
KVS_16	2	0,5	13	3,3	30	7,5	133	33,3	222	55,5	4,400	0,804
KVS_17	4	1,0	1	0,3	19	4,8	105	26,3	271	67,8	4,595	0,687
KVS_18	7	1,8	21	5,3	76	19,0	108	27,0	188	47,0	4,122	1,007
KVS_19	5	1,3	8	2,0	44	11,0	126	31,5	217	54,3	4,355	0,849
KVS_21	23	5,8	32	8,0	53	13,3	106	26,5	186	46,5	4,000	1,199
KVS_23	6	1,5	3	0,8	35	8,8	136	34,0	220	55,0	4,403	0,801
KVS_24	6	1,5	6	1,5	40	10,0	103	25,8	245	61,3	4,438	0,847
KVS_25	3	0,8	8	2,0	32	8,0	127	31,8	230	57,5	4,432	0,785
KVS_26	8	2,0	14	3,5	39	9,8	133	33,3	206	51,5	4,288	0,923
KVS_27	4	1,0	12	3,0	58	14,5	153	38,3	173	43,3	4,197	0,866
KVS_28	12	3,0	21	5,3	82	20,5	134	33,5	151	37,8	3,978	1,032
KVS_29	5	1,3	8	2,0	24	6,0	117	29,3	246	61,5	4,478	0,801
KVS_30	5	1,3	8	2,0	45	11,3	134	33,5	208	52,0	4,330	0,847
KVS_ORT											4,335	0,545

Karar verme süreci ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.18’de verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,710 ile “KVS_4 İşletme hangi varlıklara ne kadar yatırım yapacağını ve yatırım için gerekli olan nakdi kaynağın, nasıl ve nereden elde edileceği hakkında bilgi ve donanımına sahip olmalıdır.” maddesinde, en küçük ortalamanın da 3,863 ile “KVS_11 İşletmeler iç verimlilikleri sermaye maliyetinden yüksek yatırım projelerine sahipler bunları dağıtılmayacak kârlardan finanslamaları çok normaldir.” maddesinde olduğunu gölmektedir.

3.2.6. Araştırma Değişkenlerinin Demografik Değişkenler Bakımından İncelenmesi

Tablo 3.19. Finansal Tutum Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	t	p
FT_ORT	Erkek	252	4,097	0,640	-0,719	0,472
	Kadın	148	4,145	0,653		

Finansal tutum ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.20. Finansal Tutum Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Eğitim	N	Mean	Std. Deviation	t	p
FT_ORT	Lisans	255	4,061	0,671	-2,188	0,029
	Yüksek Lisans	119	4,217	0,580		

Finansal tutum ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmuştur. Bir başka ifade ile yüksek lisans öğrencilerinin finansal tutum seviyeleri lisans öğrencilerinin finansal tutum seviyelerine göre anlamlı derecede daha yüksektir. Bu durumun ortaya çıkmasında yüksek lisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine göre finansal kararlara dayanak oluşturabilecek daha yüksek bir bilgi birikimine sahip olması düşünülebilir.

Tablo 3.21. Finansal Tutum Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Yaş Grupları	N	Mean	Std. Deviation	F	P
FT_ORT	25-35 Yaş	151	4,196	0,612	1,480	0,220
	36-45 Yaş	155	4,081	0,708		
	46-55 Yaş	65	4,015	0,599		
	56 Yaş ve üzeri	29	4,098	0,528		
	Total	400	4,115	0,645		

Finansal tutum ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.21’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.22. Finansal Tutum Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Çalışma Süresi	N	Mean	Std. Deviation	F	P
FT_ORT	5 Yıldan az	88	4,258	0,541	2,069	0,104
	6-10 Yıl	72	4,090	0,698		
	11-15 Yıl	56	4,128	0,706		
	15 Yıldan fazla	184	4,053	0,644		
	Total	400	4,115	0,645		

Finansal tutum ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.22’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.23. Finansal Kaygı Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	t	p
FK_ORT	Erkek	252	4,192	0,617	-0,776	0,438
	Kadın	148	4,243	0,656		

Finansal kaygı ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal kaygı ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.24. Finansal Kaygı Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Eğitim	N	Mean	Std. Deviation	t	p
FK_ORT	Lisans	255	4,168	0,628	-1,744	0,082
	Yüksek Lisans	119	4,289	0,610		

Finansal kaygı ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal kaygı ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.25. Finansal Kaygı Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Yaş Grupları	N	Mean	Std. Deviation	F	P
FK_ORT	25-35 Yaş	151	4,231	0,652	0,250	0,861
	36-45 Yaş	155	4,206	0,657		
	46-55 Yaş	65	4,218	0,557		
	56 Yaş ve üzeri	29	4,121	0,558		
	Total	400	4,211	0,632		

Finansal kaygı ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.25’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.26. Finansal Kaygı Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Çalışma Süresi	N	Mean	Std. Deviation	F	P
FK_ORT	5 Yıldan az	88	4,220	0,644	0,150	0,930
	6-10 Yıl	72	4,213	0,634		
	11-15 Yıl	56	4,256	0,613		
	15 Yıldan fazla	184	4,193	0,635		
	Total	400	4,211	0,632		

Finansal kaygı ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.26’da verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan finansal tutum ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.27. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Cinsiyet Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	t	p
KVS_ORT	Erkek	252	4,327	0,529	-0,379	0,705
	Kadın	148	4,349	0,573		

Karar verme süreci ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan karar verme süreci ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.28. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Eğitim Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Eğitim	N	Mean	Std. Deviation	t	p
KVS_ORT	Lisans	255	4,297	0,576	-1,705	0,089
	Yüksek Lisans	119	4,399	0,461		

Karar verme süreci ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan karar verme süreci ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.29. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Yaş Grubu Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Yaş Grupları	N	Mean	Std. Deviation	F	P
KVS_ORT	25-35 Yaş	151	4,327	0,552	0,048	0,986
	36-45 Yaş	155	4,348	0,566		
	46-55 Yaş	65	4,324	0,549		
	56 Yaş ve üzeri	29	4,334	0,394		
	Total	400	4,335	0,545		

Karar verme süreci ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.29’da verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan karar verme süreci ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Tablo 3.30. Karar Verme Süreci Ölçeğinin Çalışma Süresi Değişkeni Bakımından İncelenmesi

	Çalışma Süresi	N	Mean	Std. Deviation	F	P
KVS_ORT	5 Yıldan az	88	4,325	0,514	0,151	0,929
	6-10 Yıl	72	4,373	0,555		
	11-15 Yıl	56	4,339	0,582		
	15 Yıldan fazla	184	4,325	0,549		
	Total	400	4,335	0,545		

Karar verme süreci ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenerek elde edilen bulgular Tablo 3.30’da verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ankette kullanılan karar verme süreci ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

3.2.7. Araştırma Modelinin Analizi

Araştırma modelinin uygun olup olmadığı ve hipotezlerin red/kabul olup olmadıkları aşağıda yer alan uyum katsayısı ve YEM işlemi ile incelenmiştir.

3.2.7.1. Uyum Katsayıları

Doğrulamalı faktör analizinde uyum iyiliği indeksleri olan GFI, AGFI, CFI, RMSEA ve RMR değerlerinin kabul edilebilir değer aralıklarının şu şekilde olduğu söylenebilir: (GFI > 0,90; AGFI > 0,90; CFI > 0,90; RMSEA < 0,08; RMR < 0,08; SRMR < 0,08; CMIN/DF < 5) : (Aksu ve Orak, 2022: 38; Munro, 2005; Schreiber vd., 2006:323; Şimşek, 2007; Hooper vd., 2008:53; Schumacker & Lomax, 2010:85)

Bu çalışmada kullanılan ölçeklerin doğrulamalı faktör analizi sonucu elde edilen uyum değerleri aşağıda verilmiştir. Tablo 3.31 incelendiğinde ölçeklerin uyum indekslerinin kabul edilebilir seviyede olduğu söylenebilir.

Tablo 3.31. Modelin Geçerliliği İçin Uyum İstatistiği Değerleri

	CMIN/DF	GFI	CFI	RMSEA
Düzey 1	2,323	0,979	0,977	0,058
Kabul Edilebilir Uyum	≤ 5	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\leq 0,080$

3.2.7.2. Model Analizi

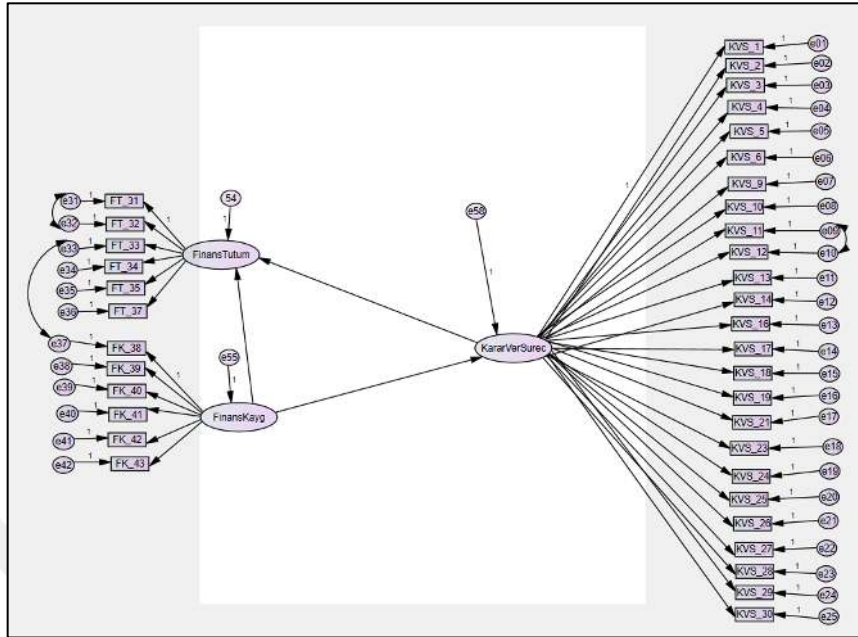
Tablo 3.32. Katılımcıların Geneli Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları

		Finansal tutum	Karar verme süreci
Direkt etki	Karar verme süreci	0,535 ($p < 0,05$)	
	Finansal kaygı	0,471 ($p < 0,05$)	0,941 ($p < 0,05$)
Dolaylı etki	Karar verme süreci		
	Finansal kaygı	0,503	
Toplam etki	Karar verme süreci	0,535	
	Finansal kaygı	0,974	0,941

Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) işlem ve analiz aşamaları olarak doğrulayıcı faktör analize benzer bir istatistiksel yöntemdir. Yapısal eşitlik modelinde amaç, gizil değişkenler arasındaki ve gözlenen değişkenlerin gizil değişken üzerindeki etkilerinin incelenerek analiz edilmesidir. Yapısal eşitlik modeli bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin modellenmesinde kullanılan bir analiz yöntemidir.

Karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.32’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ile finansal kaygının finansal tutum üzerine etkisi ve karar verme sürecinin finansal kaygı üzerine etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerinde sadece doğrudan etkisi vardır ve bu etki 0,535 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,471, karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,503 ve toplam etkisi 0,974 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen etki katsayıları incelendiğinde karar verme Sürecinin hem finansal tutum hem de finansal kaygı üzerinde etkili ve ayrıca karar verme sürecinin finansal kaygı üzerindeki etkisinin daha yüksek

olduğu görülmektedir. Bundan dolayı elde edilen bulgulara göre H1, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir.



Şekil 3.5. Finansal Kaygının Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Karar Verme Sürecinin Aracılık Rolü İçin YEM Şeması

Tablo 3.33. Erkek Katılımcılar Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları

		Finansal tutum	Karar verme süreci
Direkt etki	Karar verme süreci	0,462 ($p>0,05$)	
	Finansal kaygı	0,563 ($p<0,05$)	0,923 ($p<0,05$)
Dolaylı etki	Karar verme süreci		
	Finansal kaygı	0,427	
Toplam etki	Karar verme süreci	0,462	
	Finansal kaygı	0,990	0,923

Karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.33’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız, finansal kaygının karar verme süreci ve finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre karar verme sürecinin finansal tutum

üzerinde sadece doğrudan etkisi 0,462 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,563, karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,427 ve toplam etkisi 0,990 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 3.34. Kadın Katılımcılar Bakımından Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Üzerindeki Etkisinde Finansal Kaygının Aracılık Rolü İçin YEM Bulguları

		Finansal tutum	Karar verme süreci
Direkt etki	Karar verme süreci	0,909 (p<0,05)	
	Finansal kaygı	0,066 (p>0,05)	0,951 (p<0,05)
Dolaylı etki	Karar verme süreci		
	Finansal kaygı	0,865	
Toplam etki	Karar verme süreci	0,909	
	Finansal kaygı	0,931	0,951

Karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.34’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal kaygının finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız, karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisi ile finansal kaygını karar verme süreci üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerinde sadece doğrudan etkisi vardır ve bu etki 0,909 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,066, karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,865 ve toplam etkisi 0,931 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 3.35. Finansal Kaygının Karar Verme Süreci Algısına, Finansal Kaygının Finansal Tutum Algısına ve Karar Verme Sürecinin Finansal Tutum Algısına Etkisinde Cinsiyetin Düzenleyici Rolünün Analizi

	Kadın		Erkek		
	S. Tahmin	Kritik Değer	S. Tahmin	Kritik Değer	z değeri
Finansal kaygı --> Karar verme süreci	0,951	4,876***	0,923	5,308***	1,581
Finansal kaygı --> Finansal tutum	0,066	0,239	0,563	2,193*	1,318
Karar verme süreci --> Finansal tutum	0,909	3,138**	0,462	1,906	0,399

(*p<0,05, **p<0,01, ***: p<0,001)

Finansal kaygının karar verme süreci algısına, finansal kaygının finansal tutum algısına ve karar verme sürecinin finansal tutum algısına etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolünün analizi çoklu grup analizi yöntemi ile yapılarak elde edilen bulgular Tablo 3.35’de verilmiştir.

Finansal kaygının karar verme süreci algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,951, erkeklerde 0,923 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Finansal kaygının finansal tutum algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,066, erkeklerde 0,563 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Karar verme sürecinin finansal tutum algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,909, erkeklerde 0,462 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Elde edilen bulgulara göre H1,H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiş; H4, H5 ve H6 hipotezlerinin üçü de red edilmiştir.

Araştırma sonuçlarının daha iyi algılanabilmesi amacıyla araştırmanın başında kurulan tüm hipotezlerin sonuçları Tablo 3.36’de yer almıştır.

Tablo 3.36. Araştırmaya Ait Hipotezlerin Test Edilmesi

HİPOTEZLER		
H1	SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.	KABUL
H2	SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.	KABUL
H3	SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü vardır.	KABUL
H4	SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.	RED
H5	SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.	RED
H6	SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde karar verme sürecinin etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.	RED

3.3. Literatür Taraması ve Çalışmanın Özgünlüğü

Bu çalışma kapsamında yer alan finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci ile ilgili kavramlarla daha önceden literatüre kazandırılan çalışmalar aşağıda incelenmiştir. Literatür taraması sonucu elde edilen çalışmaların bir kısmı aşağıda özetlenmiştir.

Akdağ ve diğerleri (2019) tarafından yapılan ‘Finansal Tutum Ve Davranışın Yatırım Kararlarına Etkisi: Bartın-Karabük-Zonguldak İllerine Yönelik Bir Araştırma’ isimli çalışma sonucunda finansal tutum ve finansal davranışların bireysel yatırımcının yatırım kararlarını anlamlı bir biçimde olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Turhan (2020)’de ‘Finansal Okuryazarlık İle İlgili Tutum ve Davranışların Üniversite Öğrencilerine Yönelik Değerlendirilmesi’ isimli makalesinde bir özel üniversitede farklı fakültelerde okuyan 1100 üniversite öğrencisinin finansal okuryazarlık tutum ve davranışlarının belirlenmesi ve bazı demografik özelliklere göre anlamlı farklılıklarının ortaya konulması ile ilgili çalışma yapmıştır. Bu çalışmaya göre, harcama, tutum, algı ve ilgi boyutları kadın ve erkek öğrenciler için anlamlı farklılık göstermiş, ortalama sıra değerleri incelendiğinde, harcama boyutu için kadın katılımcıların, tutum boyutu için erkek katılımcıların, algı boyutu için kadın katılımcıların ve ilgi boyutu için

erkek katılımcıların ölçeğe olumlu yanıtlar verdiği belirlenmiştir. Harcama, aile gelir durumu, finans eğitimi alma durumu değişkenlerinde boyutlar için anlamlı farklılık görülmekte iken yaş açısından boyutlar için anlamlı farklılık görülmemiştir.

Yılmaz ve Sevim (2021) yılında ‘Sağlık Yönetimi Öğrencilerinin Finansal Davranış ve Finansal Tutum Düzeylerinin Belirlenmesi: KTÜ Örneği’ isimli çalışmada öğrencilerin finansal davranış ve tutum düzeylerinin, yaşam kalitesini artırmak ve finansal sistemin sürdürülebilirliği için daha yüksek düzeyde olması gerektiği şeklinde sonuçlanmıştır.

Sadıç (2023) yılında ‘Finansal Kaygı Ve Finansal Okuryazarlığın Zihinsel Muhasebe Süreçleri Üzerine Olan Etkisi: Türkiye'deki Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Çalışma’ isimli yüksek lisans tezinde bütçeleme davranışı üzerinde finansal kaygı düzeyinin olumsuz etkileri ve nesnel finansal okuryazarlık düzeyinin olumlu etkileri hakkında destekleyici bulgular elde edilmiş ve finansal kaygı düzeyi yüksek olan öğrencilerin daha az isteğe bağlı tasarruf yaptığını gösterirken; finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan öğrencilerin daha yüksek düzeyde isteğe bağlı tasarruf yaptıklarını sonuçlarına ulaşılmıştır.

Karabudak (2022) yılında ‘Finansal Tutum ve Davranışların Demografik Faktörler Açısından Değerlendirilmesi: Teknopark Çalışanları Üzerine Bir Araştırma’ isimli yüksek lisans tezinde teknopark çalışanlarının finansal tutumlarının yaşa, iş tecrübesine ve bakmakla yükümlü olunan kişi sayısına göre farklılaştığı, diğer demografik faktörlere göre (cinsiyet, medeni durum, aylık gelir, öğrenim durumu, ev ve araba sahipliği) farklılık göstermediği sonucuna ulaşmıştır.

Alkaya ve Yağlı (2015)’nın yaptığı ‘Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış Ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama’ isimli çalışma analizlerinin sonuçlarından temel bulgular olarak finansal tutum ile finansal davranış arasında ilişki olduğu ve öğrencilerin olumlu finansal davranış ve tutumlar sergiledikleri ancak öğrencilerin finansal bilgi açısından yeterli düzeyde olmadıkları belirlenmiştir

Yukarıda literatüre katkı sağlayan çalışmalar sonucunda finansal bilgi, finansal tutum, finansal davranış, karar verme süreci ve finansal okuryazarlık kavramları ile ilgili çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalar üniversiteler öğrenciler üzerinde yapılmış olup

sonuçları değerlendirilmiştir. Davranışsal muhasebe çerçevesinde karar verme sürecinde finansal tutum üzerinde finansal kaygının etkisini incelendiği bu çalışmada, SMMM'ler üzerinde uygulanarak karar verme sürecindeki davranışsal yapı incelenmiştir. Çalışma hem finansal kaygı hem finansal tutum hem de karar verme süreci üç değişken arasındaki ilişkiyi incelerken; bu çalışma sahada muhasebe mensupları olan SMMM ünvanlı katılımcılar ile yapılması muhasebe alanında çalışmanın özgünlüğünü ortaya koyan bir araştırma tezidir. Bu nedenle literatürde daha önce yapılmamış üç değişkenin ilk kez olarak bir arada incelenmesi ve muhasebe alanında uygulanması bakımından ilk ve özgün bir çalışma niteliği taşımaktadır.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Tutum kavramı bireylerin herhangi bir durum, olgu, nesne karşısında vermesi muhtemel davranış biçimi olarak tanımlanabilmektedir. Finansal tutum ise, finansal yönetim uygulamalarını anlama veya anlamaya çalışma ile değerlendirilirken bireyin psikolojik eğilimlerinin incelenmesini de gerektirmektedir. Kaygı kelimesi, korku ve endişe anlamına gelmektedir. Finansal kaygı kavramı ise ekonomide yaşanan durgunluk, krizlerin bireyin yaşam standardının düşmesi, geçim sıkıntısı yaşaması ve gelecekle ilgili umutsuzluğa bürünmesi gibi durumlarda çalışanların duygusal tepki vermesi ile iş yaşamında da bireysel işleriyle ilgili olarak ekonomik yönden kaygı duyma halidir. Bir başka kavram olan ‘Karar’ kelime anlamı itibariyle ‘bir iş ya da sorun konusunda düşünülmüş verilen kesin yargı’yı ifade etmektedir. Karar verme ise alternatifler arasından tercih yapmaktır. Bu çalışmada finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci ile ilgili üç kavramın birbiri ile etkileşimi incelenmeye çalışılmıştır.

Finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci değişkenlerinin incelendiği bu tez çalışmasının amacı; “SMMM’lerin karar verme sürecinde finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi var mıdır?” problem cümlesi çerçevesinde incelenmiştir. Bu problem cümlesi çerçevesinde aşağıdaki ana hipotezler oluşturulmuştur ve araştırma modeli Şekil 3.1’de gösterilmiştir.

H1: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.

H2: SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.

H3: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü vardır.

Ayrıca katılımcıların yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve çalışma süresi üzerinde finansal kaygı, finansal tutumun etkisinin incelenmesi de bu çalışmanın kapsamına eklenmiştir. Aşağıda şu şekilde alt hipotezler oluşturulmuştur.

H4: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

H5: SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

H6: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde karar verme sürecinin etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü vardır.

Çalışma Türkiye genelinde yapılması planlandığından şehir şehir gezebilme imkanı olmadığından ve çok fazla maliyet gerektireceğinden dolayı e-anket olarak yapılması

planlanmıştır. Türkiye’de 118.188 kişi TÜRMOB’un kayıtlı üyesi olduğundan SMMM odaları vasıtasıyla ulaşım sağlanmıştır. Ana kütle üzerinden hesaplama yapılarak çalışmanın örnekleme 384 kişiye anket doldurulması belirlenmiştir. Türkiye geneli bir araştırma olarak hazırlanması ve araştırmanın planlanan zaman süreci içerisinde tamamlanabilmesi için internet ortamı ile sosyal medya hesapları, whatsapp grupları, mail adresleri, instagram ve facebook hesapları üzerinden ulaşılarak çalışma e-anketi şeklinde online olarak iletilmiştir. Anket verilerinin sadece sayısal değer olarak kullanılacağı ve bireylerin KVKK da saklı tutulacağı anlatılmıştır.

Çalışmanın finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci kavramları ele alınarak incelenmek istendiğinde ana kütle olarak SMMM hedef kitle olarak belirlenmiştir. Bu ana kütleden tesadüfi seçilen grup ile çalışma yapılmıştır. Bu örneklemin üzerinde araştırmaya karar verilmesinin sebebi ‘müşavir’ kelimesinin ‘danışmanlık’ anlamı taşımasıdır. Çünkü, işletmelerin finans ve muhasebe alanında danışabilecekleri ve işletmenin geleceğine yönelik bilgi alabilecekleri kişiler SMMM’lerdir. Bu kişiler alanlarında eğitim almış, tecrübe sahibi ve işletmenin finans ve muhasebesi hakkında yorum yapabilecek yeterli donanıma sahip kişilerdir. Bu nedenden dolayı SMMM’ler çalışmanın hedef kitlesini oluşturmuştur.

Çalışmanın demografik özellikleri incelendiğinde kadın katılımcıların oranı %37,0 ve erkek katılımcıların oranı %63,0 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %37,8’inin 25-35 Yaş grubu, %38,8’inin 36-45 Yaş grubu, %16,3’ünün 46-55 Yaş grubu ve %7,3’ünün 56 yaş ve üzeri grubunda oldukları gözlemlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %69,2’inin Lisans, %29,8’inin Yüksek Lisans ve %1,0’ının Diğer eğitime sahip oldukları gözlemlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların %40,0’ının 6-10 Yıl, %14,0’ının 11-15 Yıl ve %46,0’ının 15 yıldan fazla çalışma süresine sahip oldukları gözlemlenmiştir. Ankete katılan bireylerin ikamet ettikleri illere göre frekans dağılımı tablosu (Tablo 3.15) incelendiğinde çalışmaya SMMM sırasıyla İstanbul, Bursa, Ankara ve Malatya illerinden daha çok gönüllü katılım sağlandığı gözlemlenmiştir.

Literatür taraması sonucu finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci değişkenleri ile yapılan üç değişkenli bir çalışmaya rastlanmamıştır. Literatürde genelde öğrenciler üzerinde çalışmalar yapılmış ve iki değişkenli çalışmalara yer verilmiştir.

Finansal kaygı ve finansal okuryazarlık, finansal tutum ve finansal davranış, finansal bilgi ve finansal tutum gibi kavramlar birlikte incelenmeye çalışılmıştır. Bu nedenle, bu üç değişkenin birlikte incelenmesini konu alan bu çalışmada literatürde her hangi bir ölçek çalışmasına rastlanılmamıştır. Bundan dolayı çalışmayı sürdürebilmek için çalışmaya ölçek oluşturulmasına karar verilmiştir.

Bu çalışmada literatüre kazandırılmak üzere ‘Finansal Kaygı, Finansal Tutum ve Finansal Karar Süreci Anketi’ oluşturulması hedeflenmiştir. Çalışma anketi hazırlanırken finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreci ilgili literatür taranmış, SMMM’ler ile görüşülmüş, bu esnada konuya dair anket sorularını oluşturacak ifadeler not edilmiş, akabinde anket soruları, literatür taramasından elde edilen kavramsal çerçeveye uygun şekilde ölçek oluşturulmuştur.

Anketin birinci bölümünde, katılımcıların sosyo demografik özelliklerine ilişkin 5 soru; ikinci bölümde, finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme süreçlerine ilişkin 43 ifade bulunmaktadır. Anket ifadeleri hazırlanırken finansal tutum, finansal kaygı ve karar verme değişkenleri olan üç ana başlık altında yer alan alt başlıklar çerçevesinde oluşturulmuştur. Bu alt başlıklar, karar verme sürecinde yer alan ifadeler hazırlanırken karar verme sürecinin 8 aşaması, finansal tutum ile ilgili ifadeler hazırlanırken duygusal, zihinsel ve bilişsel faktörler dikkate alınmış ve finansal kaygı ile ilgili ifadeler hazırlanırken ise risk ve belirsizlik kavramları çerçevesinde hazırlanmıştır. 5’li likert ölçeği kullanılarak katılımcılardan ifadelere 1 (Hiç Katılmıyorum) ile 5 (Tamamen Katılıyorum) puan aralığında değerlendirmede bulunması istenmiştir. Anket formunda ‘Karar verirken amaçlar çalışan personeli harekete geçiren, onların çıkarlarına ters düşmeyen başarıma duygularını güçlendiren cesaretlerini artıran gerçekçi ve güdüleyici olmalıdır.’, ‘İyi bir karar hemen ve çabuk uygulamaya konulmalıdır.’, ‘Karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünü kesiştiği noktadır.’, ‘Sorunun ilgili bulunduğu çevresel etkenlerin sayısı, niteliği, değişkenliği gibi hususlar kararın etkinliğinde önemli rol oynar.’, ‘Olayları nasıl çerçevelediğimiz karar mekanizmalarımızı düşündüğümüzden fazla etkiler.’, ‘Kişilik özellikleri karar verme de önemli bir faktördür.’, ‘Gelecek hep risk taşır.’ ve ‘Karar vericiler, beklentilerini en üst seviyede tutmaları olarak açıklanan aşırı iyimserlik önyargısı ile işletmelerin gelecekle ilgili hayallerini normalüstü olarak görmektedir.’ gibi birçok ifadelere yer verilmiştir.

Uzman Görüşü (Kapsam Geçerliliği) kapsamında madde havuzunda yer alan ifadelerin, öncelikle kapsam geçerliliği sağlanmaya çalışılmıştır. Söz konusu havuzdaki ifadeler, literatürdeki kavramsal çerçeve, çalışmanın amaç ve hipotezleri doğrultusunda derlenerek eklenmiştir. Ankete son şekli verilmeden önce, taslak anket üzerinde yapılan incelemeler sırasında ankette yer alan ifadeler yetkin ve anlaşılır olması istendiğinden anketin bazı soruları ve açıklamaları yeniden yazılmış, ankete son biçimi verilerek asıl çalışma olan saha çalışmasına hazır duruma getirilmiştir.

Anket hazırlık aşaması tamamlandıktan sonra anketin boyut ve ifadelerinin uyum içinde olduğunu görmek, geçerli ve kabul edilebilir bir anket hazırlanıp hazırlanmadığını test etmek amaçlı birtakım testlerden geçirilmiştir. Üç değişkene ait ölçeklerin yapı geçerliliğini incelemek üzere her bir değişken için aşağıda açıklanan analizler yapılmıştır.

Çalışmada, **finansal tutum maddeleri** için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları (Tablo 3.1) incelendiğinde; finansal tutum maddeleri için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları yer alan altı faktörün özdeğeri 2,677’dir ve 12’in üzerindeki değerler ‘kararlı’ olarak kabul edilir. Finansal tutum boyutunun %44,609 ($\alpha > \%40$) olması bu boyutun kabul edilebilirliğini ve yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin alt boyutları ile birlikte Cronbach alpha katsayılarının 0,703 ($\alpha > 0.70$) olduğundan, güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır. Barlett’s Sphericity Testinin sonucunda 564,667 ($p=0,000$) maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar olacağı ve yapılması gerektiğini; KMO=0,746 $>0,5$ ve $p=0,000<0,001$ olduğu görülmüş ve verilerin faktör analizi için uygun olduğu belirlenmiştir. Ayrıca Tukey toplanabilirlik testine göre $F=2,324$ ($p=129$) finansal tutum maddelerinin toplanabilirlik kriterini sağladığı görülmektedir.

Çalışmada, **finansal kaygı maddeleri** için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları (Tablo 3.2) incelendiğinde; finansal kaygı maddeleri için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları yer alan altı faktörün özdeğeri 2,757’dir ve 12’in üzerindeki değerler ‘kararlı’ olarak kabul edilir. Finansal kaygı boyutunun %45,950 ($\alpha > \%40$) olması bu boyutun kabul edilebilirliğini ve yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin alt boyutları ile birlikte Cronbach alpha katsayılarının 0,773 ($\alpha > 0.70$) olduğundan, güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır. Barlett’s Sphericity Testinin sonucunda 500,886 ($p=0,000$) maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar

olacağı ve yapılması gerektiğini; $KMO=0,822>0,5$ ve $p=0,000<0,001$ olduğu görülmüş ve verilerin faktör analizi için uygun olduğu belirlenmiştir. Ayrıca Tukey toplanabilirlik testine göre $F=0,041$ ($p=0,839$) finansal kaygı maddelerinin toplanabilirlik kriterini sağladığı görülmektedir.

Çalışmada, **karar verme süreci maddeleri** için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları (Tablo 3.3) incelendiğinde; karar verme süreci maddeleri için açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik katsayısı bulguları yer alan altı faktörün özdeğeri 10,504'dir ve 12'in üzerindeki değerler 'kararlı' olarak kabul edilir. Karar verme süreci boyutunun %42,014 ($\alpha > \%40$) olması bu boyutun kabul edilebilirliğini ve yapılan güvenilirlik analizi sonucunda ölçeğin alt boyutları ile birlikte Cronbach alpha katsayılarının 0,963 ($\alpha > 0,70$) olduğundan, güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır. Barlett's Sphericity Testinin sonucunda 4601,205 ($p=0,000$) maddelere faktör analizi uygulamanın doğru bir karar olacağı ve yapılması gerektiğini; $KMO=0,959>0,5$ ve $p=0,000<0,001$ olduğu görülmüş ve verilerin faktör analizi için uygun olduğu belirlenmiştir. Ayrıca Tukey toplanabilirlik testine göre $F=1,363$ ($p=0,243$) karar verme süreci maddelerinin toplanabilirlik kriterini sağladığı görülmektedir.

Bir başka test olan ölçeklerin istatistiklerinde; ölçek maddelerinde frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikler sonucu boyutlardaki ifadelerin ortalamaları incelendiğinde en yüksek ve en düşük ortalamaya sahip ifade maddeleri tespit edilmiştir. Buna göre; 'Finansal Tutum' ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.16'da verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,615 ile "FT_32" maddesinde, en küçük ortalamanın da 3,550 ile "FT_33" maddesinde olduğunu görüyoruz. Finansal Kaygı ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.17'de verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,553 ile "FK_40" maddesinde, en küçük ortalamanın da 3,685 ile "FK_38" maddesinde olduğunu görüyoruz. Karar Verme Süreci ölçeği maddeleri için frekans dağılımı ve açıklayıcı istatistikleri Tablo 3.18'de verilmiştir. Ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın 4,710 ile "KVS_4" maddesinde, en küçük ortalamanın da 3,863 ile "KVS_11" maddesinde olduğunu görülmüştür.

Çalışmada boyutların uyum değerleri incelenmiş, 'Finansal Tutum Ölçeği' DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.4'te GFI değeri $0,985 \geq 0,90$,

‘Finansal Kaygı Ölçeği’ DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.6’da GFI değeri $0,979 \geq 0,90$ ve ‘Karar verme Ölçeği’ DFA modelinin geçerliliği için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.8’de GFI değeri $0,904 \geq 0,90$ verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre ‘Finansal Tutum, Finansal Kaygı ve Karar Verme Ölçeklerinin’ etki modeli için uyum indeksleri değerleri kabul edilebilir değerler aralığında olduğu görülmektedir. Boyutların uyum değerliliği incelendikten sonra oluşturulan model için uyum istatistiğine bakılmıştır. Araştırma modeli için uyum istatistiği değerleri Tablo 3.31’de verilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizinde uyum iyiliği indeksleri olan GFI, AGFI, CFI, RMSEA ve RMR değerlerinin kabul edilebilir değer aralıklarının şu şekilde olduğu söylenebilir: ($GFI > 0,90$; $AGFI > 0,90$; $CFI > 0,90$; $RMSEA < 0,08$; $RMR < 0,08$; $SRMR < 0,08$; $CMIN/DF < 5$) Elde edilen bulgulara göre etki modeli için uyum indeksleri değerleri kabul edilebilir değerler aralığında olduğu görülmektedir. Bu bağlamda araştırma modeli doğru kurulmuş ve araştırma için kabul edilebilir bir model oluşturmaktadır.

Araştırma değişkenlerinin normal dağılıma uygunluğunun çarpıklık ve basıklık katsayıları ile incelenmesinde araştırma değişkenlerinin normal dağılıma uygunluğu veri sayısı da göz önüne alınarak çarpıklık ve basıklık katsayıları ile Q-Q grafiği (Grafik 3.1) ile incelenmiştir. Tablo 3.10 da verilen çarpıklık ve basıklık katsayısı değerlerinin -1 ile +1 arasında olmasıdır. Karar verme süreci çarpıklık (-0,545) ve basıklık (0,268); finansal tutum çarpıklık (-0,472) ve basıklık (-0,143); finansal kaygı çarpıklık (-0,504) ve basıklık (0,035)’dir. Q-Q grafiğinde noktaların dağılımı incelenerek değişkenlerin normal dağılıma uygun olduğuna karar verilmiştir.

Araştırmanın asıl üç değişkeni ile ilgili olan ve bu üç değişkenin birbirleri üzerinde etkisinin araştırıldığı Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.35’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ile finansal kaygının finansal tutum üzerine etkisi ve karar verme sürecinin finansal kaygı üzerine etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerinde sadece doğrudan etkisi vardır ve bu etki 0,535 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,471, karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,503 ve toplam etkisi 0,974 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen etki katsayıları incelendiğinde karar verme sürecinin hem finansal tutum hem

de finansal kaygı üzerinde etkili ve ayrıca karar verme sürecinin finansal kaygı üzerindeki etkisinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Araştırmanın sonucu olarak finansal kaygının hem finansal tutum hem de karar verme sürecinde önemli bir etkiye sahip olduğudur ve finansal kaygı tarafından her iki kavramda etkilenmektedir. Bu bağlamda ana hipotezler aşağıdaki gibidir:

‘H1: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.’ hipotezi kabul edilmiştir. SMMM’lerin finans ile ilgili olay ve nesnelere karşı finansal kaygı taşımaktadırlar. Örneğin, ‘İşletme para ve sermaye piyasalarının işleyişini bilmeli ve yakından takip etmelidir.’ İfadesinde işletmenin sürdürülebilirliği için nakit giriş ve çıkışları ile para ve sermaye döngüsünün kontrol altında olması gerekir. Aksi halde işletmenin varlığının tehlikeye düşebileceğidir.

‘H2: SMMM’lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi vardır.’ Hipotezi kabul edilmiştir. SMMM’lerin vermiş olduğu karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünün kesiştiği noktadan oluşmaktadır. İşletme ile ilgili karar verme sürecinde bireyin değerler, toplum ve kişilik çerçevesinin dışında bir karar vermesi halinde finansal kaygı söz konusu olacaktır.

‘H3: SMMM’lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü vardır.’ hipotezi kabul edilmiştir. Karar verme süreci stresli bir süreçtir. Bu süreçte alınacak birçok kararın başarılı ve başarısız olup olmaması düşünülerek birey üzerinde stres ve buna bağlı olarak kaygı oluşturacağı kaçınılmazdır.

Bu analiz sonucu H1, H2 ve H3 kabul edilmiştir. Araştırma istenilen ve hedeflenen sonuca ulaşmış, araştırma modeli Şekil 3.1’de kurulmuş ve araştırma sonucunda Şekil 3.5’te gösterilmiştir. Ana hipotezler çerçevesinde;

Erkek katılımcılar için yapılan karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.33’te verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız, finansal kaygının karar verme süreci ve finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre Karar verme sürecinin Finansal tutum üzerinde sadece doğrudan etkisi 0,462 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının Finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,563, Karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,427 ve toplam etkisi 0,990

olarak hesaplanmıştır. Erkeklerin kadınlara göre karar verme sürecinde daha çok finansal kaygı yaşadıklarıdır. Çünkü, ataerkil bir aile yapısına sahip toplumda yaşanıldığından ailenin geçimini baba sağlamaktadır. Toplumda erkeğin rolü baba, eş, dede, çalışan vb gibidir. Evin geçimini babanın sorumluluğundadır. Baba evin otoritesi, ekonomik gücüdür. Bu nedenle erkekler ailelerinin geçimlerini sağlayamayacak bir durumda olmaktan korku ve endişe duymaktadır.

Kadın katılımcılar için yapılan karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisinde finansal kaygının aracılık rolü için YEM bulguları Tablo 3.34'te verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal kaygının finansal tutum üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız, karar verme sürecinin finansal tutum üzerindeki etkisi ile finansal kaygını karar verme süreci üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. YEM modeline göre karar verme sürecinin finansal tutum üzerinde sadece doğrudan etkisi vardır ve bu etki 0,909 olarak hesaplanmıştır. Finansal kaygının finansal tutum üzerinde doğrudan etkisi 0,066, karar verme süreci değişkeni üzerinden kaynaklanan dolaylı etkisi 0,865 ve toplam etkisi 0,931 olarak hesaplanmıştır. Kadınların erkeklere göre karar verme sürecinde finansal olaylara karşı finansal tutumlarında daha rahat gözlenebilmektedir. Çünkü, ailenin geçimini öncelikle baba üstlenmiştir. Ekonomik durumu iyi olan bir ailede babanın ekonomik kazancı hane halkının refah bir hayat sürmelerini sağlayabilecek düzeyde ise kadının çalışmasına gerek duyulmamaktadır.

Ayrıca, çalışmada alt hipotezler çerçevesinde gerçekleştirilen analizlerde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

- Finansal tutum ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Finansal tutum ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Finansal tutum ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal

tutum ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

- Finansal kaygı ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal kaygı ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Finansal kaygı ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal kaygı ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Finansal kaygı ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Finansal kaygı ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Karar verme süreci ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ölçeğinde cinsiyet değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Karar verme süreci ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Karar verme süreci ölçeğinin yaş grubu değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ölçeğinde yaş grubu değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.
- Karar verme süreci ölçeğinin çalışma süresi değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı ANOVA testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre karar verme süreci ölçeğinde çalışma süresi değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunamamıştır.

Ancak çalışmada; finansal tutum ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından farklılık olup olmadığı t testi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal tutum ölçeğinde eğitim değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmuştur. Farklılığın kaynağı; finansal tutum algısının lisans eğitime sahip olan katılımcılarda yüksek lisans eğitime sahip olan katılımcılara göre daha yüksek olmasıdır. Bir başka ifade ile yüksek lisans öğrencilerinin finansal tutum seviyeleri lisans öğrencilerinin finansal tutum seviyelerine göre anlamlı derecede daha yüksektir. Bu durumun ortaya çıkmasında yüksek lisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine göre finansal kararlara dayanak oluşturabilecek daha yüksek bir bilgi birikimine sahip olması düşünülebilir.

Finansal kaygının karar verme süreci algısına, finansal kaygının finansal tutum algısına ve karar verme sürecinin finansal tutum algısına etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolünün analizi çoklu grup analizi yöntemi ile yapılarak elde edilen bulgular Tablo 3.35'te verilmiştir. Finansal kaygının karar verme süreci algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,951, erkeklerde 0,923 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Finansal kaygının finansal tutum algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,066, erkeklerde 0,563 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Karar verme sürecinin finansal tutum algısına etkisinde etki katsayısının kadınlarda 0,909, erkeklerde 0,462 olarak hesaplanmıştır. Yapılan z testine göre bu iki etki değerinin farkı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

H4, H5 ve H6 hipotezleri reddedildiğinden dolayı, SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü yoktur. Yine SMMM'lerin karar verme süreci üzerinde finansal kaygının etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü yoktur. Son olarak SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde karar verme sürecinin etkisinde cinsiyetin düzenleyici rolü yoktur. Kısacası SMMM'lerde karar verme süreci, finansal tutum ve finansal kaygı değişkenleri üzerinde cinsiyetin düzenleyici rolü bulunmamaktadır.

SMMM'lerin finansal tutum, finansal kaygı ve finansal karar verme süreci kavramlarına dair algılarının araştırılmasına yönelik yapılan bu araştırmanın sonucundan elde edilen bulgulardan yola çıkılarak oluşturulan öneriler aşağıda maddeler halinde sunulmuştur;

- Araştırmada ortaya çıkan bulgular Türkiye genelinde ve ankete gönüllü katılımlar sağlayan bireyleri kapsamaktadır. İller bazında katılımcının sayısı artırılarak illerin birbiri ile karşılaştırılması yapılabilir.
- Araştırma kapsamında nitel çalışılan bu çalışmada nicel çalışmalar da yapılabilir. Özellikle SMMM'lerin davranışlarının sebepleri ve yaşamlarından kesitler incelenebilir.
- Bundan sonra yapılacak çalışmalarda tez yazarı tarafından geliştirilen anketin ele aldığı karar verme süreci, finansal tutum ve finansal kaygı ile ifadeleri geliştirilebilir. Böylece davranışsal muhasebe ile ilgili ölçmeye yönelik hazırlanan anket daha fazla konuları inceleyebilecek düzeye ulaşabilir.
- Araştırma kapsamında oluşturulan her boyut ayrı birer konu olarak kendi içinde derinlemesine incelenebilir. Örneğin, karar verme süreci ile ilgili sorular sorularak SMMM'lerin algıları araştırılabilir. Bir başka konu olarak finansal kaygının derinlemesine incelenmesi sağlanabilir.
- Araştırma kapsamında yer alan birinci ve ikinci bölümlerdeki yer alan konu başlıkları, çağdaş muhasebe türleri gibi konular birer araştırma konusu olarak detaylı incelenebilir.
- Finansal kaygıyı etkileyen etmenlerin neler olduğu araştırılabilir. Örneğin kaygının iç ve dış sebepleri gibi konular araştırılabilir.
- Anket ifadeleri artırılarak ve başka demografik bilgiler de eklenerek çalışma yeniden yapılabilir.
- SMMM'lerin cinsiyet üzerinde değişik çalışmalar hazırlanabilir.
- Araştırma kapsamında iller bazında hatta bölgeler bazında çalışma yapıp karşılaştırma yapılabilir.

Bu çalışmanın sonucunda; SMMM'lerin finansal tutumları ve SMMM'lerin karar süreci üzerinde finansal kaygının etkisi vardır. Bundan dolayıdır ki; finansal kaygı finansal tutum ve karar verme sürecinde etkili bir unsurdur. SMMM'lerin finansal tutumları üzerinde finansal kaygının etkisinde karar verme sürecinin aracılık rolü vardır. Üç kavramın birbiriyle olan ilişkisi incelendiğinde karar verme süreci maliyetli ve stresli, belirsizliklerle dolu

bir süreçten geçtiği için SMMM'ler finansal olaylarla ilgili finansal kaygı yaşayacaklar ve bu da finansal karar verme sürecinde finansal tutumlarına yansiyacak ve karar verme sürecini etkileyecektir.



KAYNAKÇA

- Adams, J. S. (1963). "Toward an Understanding of Inequity", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(5), pp. 422-436.
- Akçay, C. ve Çoruk, A., (2012). "Çalışma Yaşamında Duygular ve Yönetimi: Kavramsal Bir İnceleme", *Eğitimde Politika Analizi Dergisi*, Temmuz, 2012, Cilt 1, Sayı 1, s. 3-25.
- Akdağ, G. & Saban, M. & Uygurtürk, H. & Genç, M. (2019), Finansal Tutum Ve Davranışın Yatırım Kararlarına Etkisi: Bartın-Karabük-Zonguldak İllerine Yönelik Bir Araştırma, *Business & Management Studies: An International Journal*, (BMIJ), (2019), 7(5): 2669-2700 doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v7i5.1285>.
- Akın, O. Ve Eser, E. D. (2014). İşletme Sermayesi Yönetimi: Mermer İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma, *KMÜ Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* 16 (27): 45-55.
- Aksu, B.Ç. ve Orak, B. (2022). 'Covid 19 Pandemisinin Çalışanların Finansal Kaygı, İş-Yaşam Dengesi Ve Sosyal İzolasyon Düzeylerine Etkilerinin İncelenmesi', *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, cilt.18, sa.1, ss.126-152, 2022 (Hakemli Dergi).
- Aksu, B.Ç ve Doğan, A.(2021). 'Çalışanların Nomofobi Düzeylerinin Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi Ve Bir Araştırma', *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi / ISSN: 1309-9302 / dergipark.org.tr/tr/pub/odusobiad* (Erişim:14.12.2023).
- Aktaş, R. (2013). "Yeni Bir Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Yöntemi Olarak Kaynak Tüketim Muhasebesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (58), ss. 55-76.
- Alkaya, A. ve Yağlı, İ. (2015) 'Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış Ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama' <http://hdl.handle.net/20.500.11787/2338> (Erişim:22.10.2022).
- Alkış, N. (2016). Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar Ve Genel Bakış. *Gazi İktisat Ve İşletme Dergisi*, 2(3), 105-116.
- Altıntaş, T. (2011). "Uluslararası Muhasebe ve Türkiye'de Muhasebe Hukuku", *Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), ss. 162-174.
- Altuntaş, S.Y. (2004). Hemşirelerin İşlerine Karşı Tutumlarının Sergilenmesi, İstanbul Üniversitesi Sağlık Bilimler Enstitüsü Hemşirelikte Yönetim Anabilim Dalı, Danışman: Yrd. Doç. Dr. Ülkü Baykal, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Arpacı S. ve Özek, Y. (2019). "Finans Sektöründe Ekonomik Kaygı Ve Tükenmişlik Düzeylerinin Örgütsel Bağlılığa Etkisi", *Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Aralık Cilt:21 Sayı:2, s.99-125.
- Arslan, H. (2009). "Dinî Tutumların Oluşum, Gelişim ve Değişimi", *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 9 (1), 77-96.
- Artienwicz, N. (2016). Behavioral stream in polish accounting: its relation to behavioral finance and the perspectives for neuroaccounting development in Poland. In *Neuroeconomics and the decision-making process* (pp. 246-261). IGI Global

- Ata, H. A. ve Ağ, A. G. Y. (2010), Firma Karakteristiğinin Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisinin Analizi. *Istanbul University Econometrics And İstatistikler E-Journal*, 11(1), 45-60.
- Aydın, N., Ceylan, A., Başar, M., Çoşkun, M., Bakır, H., (2009), Finansal Yönetim. Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
- Bağırkan, Şemsettin (1983). “Karar Verme”, Der Yayınları.
- Bahar, K. (2004), *Maliyet Muhasebesi*, Anadolu Üniversitesi Yayını, 2. Baskı, Eskişehir.
- Bakır, N. O. (2013). Pazarlama alanında yapılan doktora tezlerinin kategorik olarak değerlendirilmesi (1994-2012). *Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 10(40), 1-13.
- Baldi, R.(2017), Decision Making and Neuroaccounting Perspective: An Eye-tracking investigation on Accounting Information Disclosure, Doctorate in Business Administration and Management, SienaFlorance , University of Pisa.
- Bamber, E. M. (1993), “Opportunities in Accounting Behavioral Research”, *Behavioral Research in Accounting*, (5), pp. 1-29.
- Barut, B. (2005). Siyasal Reklamcılık Özelinde Siyasal Tutumların Oluşması Süreci, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 15, Sayı: 2, Sayfa: 295-317, Elazığ-2005.
- Başaran, İ. E. (2004). *Yönetimde İnsan İlişkileri Yönetmel Davranış*, Nobel Yayın Dağıtım Ankara, (3.baskı).
- Bolak, M. (2004). *Risk ve Yönetimi*, İstnabul: Birsen Yayınevi, s.3.
- Budak, S. (2000). Psikoloji Sözlüğü. (Birinci basım). Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). “Narcissism, confidence, and risk attitude”, *Journal of behavioral decision making*, 17(4), 297-311.
- Caplan, H. E.(1989), “Behavioral Accounting: a Personal View”, *Behavioral Research in Accounting*, 1(1), pp. 109-123.
- Certo, S. C. & Certo, S. T. (2006). *Modern Management*, 10e. New Jersey: Pearson Education Limited, Inc.
- Cornicello G. (2003). Behaviorual Finance and Speculative Buble, *Universita Commercial Luigi Bocconi E.T.*, Milano, 23.
- Conger, R. F., & Wolstein, C. R. (2004). “Managing Overconfidence In Pricing”, *Emphasis*, (2), 10-13.
- Colville, I. (1981). Reconstructing “behavioural accounting”, *Accounting, Organizations and Society*, Volume 6, Issue 2, 1981, Pages 119-132, [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0361-3682(81)90002-7).
- Çalıkoğlu, U. (2002). Yatırım Projelerinin İncelenmesi Ve Örnek Olay Çalışması, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetim Ve Organizasyon Anabilim Dalı Tez Danışmanı: Yrd.Doç.Dr.Cem dikmen (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi).

- Çalışkan, M. (2004). İlköğretim Ve 8.Sınıf Düzeyindeki Öğrencilerin Tutum Ve Akademik Benlik Tasarımının Başarıya Etkisi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Eğitim Programları Ve Öğretim Bilim Dalı, Danışman: Yrd.Doç.Dr.Ali Murat Sünbül, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Çelik, M. (2007), “Çevreye Duyarlı Muhasebe”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (33), ss. 151-161.
- Çetinoğlu, T.; Kurnaz, N.; Şen, Y., (2011). “Kurumsal Kaynak Planlaması: Yönetmel Karar Verme Açısından Group Uygulaması”, *Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:30, s.141-154.
- Çoruk, A. & Akçay, R. C. (2012). Yönetim Süreçleri Açısından Yöneticilerin Duygu Yönetimi Davranışları Ölçeği: Geçerlik Ve Güvenirlilik Çalışması. *Dokuz Eylül Üniversitesi Buca Eğitim Fakültesi Dergisi*, (33), 81-94. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deubefd/issue/25117/265211>
- Daft, R.. (2010), Organization Theory and Design, Cengage Learning 10th Edition, USA.
- Dalğar, H. (2012), “İşletmelerde Maliyet Muhasebesi ile Entegre Üretim Takip Sisteminin Oluşturulması: Bir Vaka Çalışması”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (56), 29-50.
- Dayanan, D., Irons, R., Harrison, S., Herbohn, J. ve Rowland, P. (2002). Capital Budgeting. Cambridge Books.
- De Bondt W. F. M. & Thaler R. H. (1985). Does the Stock Market Overreact. The Journal of Finance, 11(3), 793-805.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05004.x>
- De Bondt W. F. M. & Thaler R. H. (1987). Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality. The Journal of Finance, 42(3), 557-581.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1987.tb04569.x>
- Demir, B. (2005), “Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Güvenliği”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (26), ss. 147-156.
- Demir, D. (2018), Sosyal ve Beşeri Sermayenin Karar Verme Davranışı İle İlişkisi: Bilişim Sektöründe Görgül Bir Araştırma, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Savunma Ana Bilim Dalı, (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- Demir, M.H. ve Gümüşoğlu Ş.(1988), *Yönetmel Karar Verme*, İzmir.
- Demir, M. H. , Tüter, H. Bircan, B. (1985). *Yönetmel Karar Verme*. Dokuz Eylül Üniversitesi iktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Bilgehan Basım Evi, İzmir.
- Demir, D. (2018), Sosyal Ve Beşeri Sermayenin Karar Verme Davranışı İle İlişkisi: Bilişim Sektöründe Görgül Bir Araştırma, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Savunma Ana Bilim Dalı, (Yayımlanmamış Doktora Tezi).

- Denk, Z.; Demir, Ö.; Sezgin, Ekin E.(2018).“Kartlı Ödeme Sistemlerinin Finansal Davranış Ve Tutum Üzerindeki Etkisi: Elazığ-Malatya İli Avm Müşterileri Örneği”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, The Journal Of International Socialsciences* Cilt: 28, Sayı: 1, Sayfa: 187-202, Ocak – 2018.
- Dessler, G. (2004). *Management*. New Jersey: Pearson Education Ltd.
- Dinç, E., Abdioğlu, H. Ve Büyükşalvarcı A. (2010), “Muhasebe Meslek Mensuplarının Davranışsal Değişkenlerinin Kazanç Düzeyi Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Görgül Bir Araştırma”, *Ege Akademik Bakış*, 10(4), ss. 1154-1164.
- Drucker, P. F. (2001).“TheEffectAndDecision”, Harward Business Review On Decision Making, *Harward Business Review Paperpack*.
- Drucker, P. F. (1992). *Etkin Yöneticilik*, Çev.: Ahmet Özden-Nuray Tunalı, İstanbul.
- Dyckman, R. T. (1998), “TheAscendancy of theBehavioral Paradigm in Accounting: TheLast 20 Years”, *Behavioral Research in Accounting*, 10(1), pp. 1-10.
- Ebert, R.J. ve MitcheL, (1975). *T.R.Organizational Decision Process: Concepts and Analysis*, New York: Crane, Russak.
- Erdem, R. (2007), “Örgüt Kültürü Tipleri İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), ss. 63–79.
- Erdoğan, M. Ve Vatandaş, C., (2020). “Individual And Social Exclusion Practice: Prejudice And Discrimination”, *İnsan ve Sosyal Bilimler Dergisi (JOHASS)*, 3 (1), 474-485.
- Eren, E. (2019). *Yönetim ve Organizasyon*, Beta Yayınları, 13.baskı, s.198.
- Ergüden, E.; Dalkılıç, F.; Kaya, C. T.; Sayar, R. Z. (2018). “Finansal Raporlama Ve Denetim Uygulamaları Kapsamında Davranışsal Muhasebe Teorisine Bakış”, *Muhasebe Bilim Dünya Dergisi*, Derleme Makalesi, Özel Sayı 2018; 20, ös411-ös425.
- Espahbodi R., Amitabh D., Hassan T. (2001). “Further Evidence On Optimism And Underreaction İn Analysts’ Forecasts”, *Review Of Financial Economics*, 2-10.
- Field, A. (2000). *Discovering Statistics using SPSS for Windows*. London, Thousand Oaks, Sage Publications, New Delhi.
- Glueck, W.F. (1976). *Business Policy: Strategy Formation and management action*, New York:McGraw-Hill.
- Gök, Y. (2006), Türkiye Voleybol Birinci Liginde Yer Alan Spor Kulüplerinin Risk Yönetimi Açısından Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara, Türkiye.
- Gönen, S.N ve Rasgen, M. (2017), “Davranışsal Muhasebe Alanını İçeren Araştırmalara Yönelik Literatür Taraması”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(6), ss. 189-198.
- Gönen, E., & Özmete, E. (2007). “Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar İle Öz-Saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 11(11), 57-69.

- Gray, S.J. 1988. "Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally", *Abacus*, 24 (1), 1-15.
- Gurowka, J. ; Lawson R.A. (2007), "Selecting the Right Costing Tool for Your Business Needs", *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(3), pp. 21-27.
- Güney, A. (2012), "Performans Yönetiminde Muhasebe Bilgi Sistemi", *Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(2), Ss. 11-18.
- Güney, S.(2020). *Örgütsel Davranış*, Nobel Akademik Yayıncılık, 5.Baskı, S.456.
- Güney, S. & Dizman, Ş. (2015). "Muhasebe Meslek Mensuplarının İşletmelerin Beklentilerini Karşılama Düzeyi -Erzincan İli Uygulaması-" . *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (3), 0-0. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunisobil/issue/45086/563159>
- Gürses, İ., (2005). "Önyargının Nedenleri", *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Cilt: 14, Sayı: 1, 2005 S. 143-160.
- Hartono, J. (2004), "The Recency Effect of Accounting Information", *GadjahMada International Journal of Business*, 6(1), pp. 85-116.
- Hellmann, A., (2013). *Behavioral Accounting*, Nova Science Publishers, New York.
- Hellmann, A. (2016), "The Role of Accounting in Behavioral Finance", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, (9), pp. 39-42.
- Hofstede, R. T. and Kinard, C. J. (1970), "A Strategy for Behavioral Accounting Research", *The Accounting Review*, 45(1), pp. 38-54.
- Hofstede, G. (1980), "Motivation, Leadership, and Organization: Do American Theories Apply Broad?", *Organizational Dynamics*, Surfer, AMACOM, a division of American Management Associations. All rights reserved. 0090-2616/80/0014-0042/\$02.00/0.
- Hira, K.T.,Mugenda O.M. (1999).The relationship between self-worth and financial beliefs, behaviour, and satisfaction.*Journal of Family and Consumer Sciences*.91(4):76-82.
- Hooper, D., Coughlan, J. & Mullen, M. R. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Jones, D. M. C. (1976). "Behavioural Aspects of Management Accounting", *Management Decision*, 14(1).
- Kahneman, D., M. W. Riepe, (1998). "Aspects Of Investor Psychology", *Journal of Portfolio Management*, Vol.24, No.24.
- Kalaycı, Ş., (2008), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 3. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kanten, S., ve Kanten, P., (2009), "Hat Yöneticilerin İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarındaki Performansı ile İlişkili Etkenler: Konaklama İşletmelerinde Bir Araştırma", *İ.Ü İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 20(63): ss.119-139.

- Karadağ, E. (2010). “Eğitim bilimleri doktora tezlerinde kullanılan araştırma modelleri: Nitelik Düzeyleri ve Analitik Hata Tipleri”. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 16(1), 49-71.
- Kartal, M., (2006), *Bilimsel Araştırmalarda Hipotez Testleri Parametrik ve Nonparametrik Teknikler*, 3. Basım, Nobel Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Kaya, İ., (1994), *Pazarlama Bilgi Sistemleri*, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Kaya, Ş. (2014). *Yapısal Eşitlik Modellemesi: Baş Dönmesi, Kaygı Ve Bedensel Duyumları Abartma İlişkisi* (Doctoral dissertation, Bursa Uludag University (Turkey)).
- Kaygusuz, S. (2005), “Kısıtlar Teorisi: Varsayımlar, Süreç Ve Bir Uygulama”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(4), 133-156.
- Kefe, İ., (2013), “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun Muhasebe Bilgi Sistemi Uygulamalarına Getirdiği Düzenlemeler”, *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırmalar Dergisi*, 1(1), ss. 20-33.
- Kervancı, F. (2008). Büro çalışanlarının duygu yönetimi yeterlilik düzeylerinin geliştirilmesinde duygu yönetimi eğitimi programının etkisi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Büro Yönetimi Eğitimi Anabilim Dalı, Ankara, Türkiye.
- Kıral, E. (2015). “Yönetimde Karar ve Etik Karar Verme Sorunsalı”, *Adnan Menderes Üniversitesi Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, Aralık 2015, 6(2), 73-89.
- Koçel, (2015). *İşletme Yöneticiliği*, Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Koçel, T., (2014). *İşletme Yöneticiliği*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Koçel, T. (1984). *İşletme Yöneticiliği-Yönetici Geliştirme, Organizasyon Ve Davranış*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Koçoğlu, E., (2010). *İşletmelerde Yöneticilerin Karar Verme Süreci ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanımı: Ankara İli Örneği*. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi).
- Kurt, Ü. (2003). *Karar Verme Sürecinde Yöneticilerin Kişilik Yapılarının Etkileri*. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Kutluk, F.A. (2010). *Davranışsal Muhasebe Çerçevesinde Etik Konusunun Değerlendirilmesi*, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, (Yayınlanmamış Doktora Tezi).
- Küçük, A. (2014). “Bireysel Yatırımcıların Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği”. *Akademik Çalışmalar Ve Araştırmalar Dergisi*, 6(11), 104-122.
- Küçüker, A., (2007). *Gençlerin Siyasal ve Kültürel Tutumları -Ankara Örneği* Gazi Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü / Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı / Siyaset ve Sosyal Bilimler Bilim Dalı (Yayınlanmamış Yüksek Lisans tezi).

- Lamba, M. (2014). ‘Karar Vermeyi Etkileyen Yapısal Faktörler Bakımından Yönetim ve Organizasyon Teorilerinin İncelenmesi”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* 16 (27): 8-18, 2014 ISSN: 2147 - 7833, www.kmu.edu.tr
- Leech, N.L., Barrett, K.C. and Morgan, G.A. (2005) SPSS for Intermediate Statistics, Use and Interpretation. 2nd Edition, Lawrence Erlbaum Associates Inc., Mahwah.
- Lord, T. A. (1989), “The Development of Behavioral Thought in Accounting”, *Behavioral Research in Accounting*, (1), pp. 124-149.
- Lynch, R.(2002). *Corporate Strategy*, Third Edition, Prentice Hills, Financial Times,Italy.
- Marşap, B. ve Gökten, P.O. (2016), “Davranışsal Muhasebe: Kuramsal Yaklaşım”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(4), ss. 345-359.
- Marta, M. (2014). “The Role of Behavioural Research in Management Accounting”, *Performance Measurement and Management*.
- Meyer, M. and Rıgsby, T. J. (2001), “A Descriptive Analysis of the Content and Contributors of Behavioral Research in Accounting 1989–1998”, *Behavioral Research in Accounting*, 13(1), pp. 253-278.
- Munro, B. H. (2005). Statistical methods for health care research. Philadelphia: Lippincott Williams & Wilkins.
- Odean, T. (1998). “Volume, volatility, price, and profit when all traders are above average”, *The Journal of Finance*, 53(6), 1887-1934.
- Onaran, O. (1971), Örgütlerde Karar Verme, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, No:321, Ankara.
- Onaran, O. (1974), “Yetki Göçerimi: Yetki Devri” *Amme İdaresi. Dergisi*, 7(2), 3-21.
- Otlı, F., Demir, Ö. (2005). “Stratejik Karar Verme Açısından Maliyet Sistemleri”, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:15, Sayı:1, (2005), 155 – 170.
- Önder, Ö. (2016). Tutumlar Davranış Bilimleri Dersi <https://Acikders.Ankara.Edu.Tr> . Erişim Tarihi: 03.06.2021.
- Özdemir, A., (2013), *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar*, 3. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Özkalp, E. ve Cengiz, A. A. (2003). İşyerinde duygular ve yönetimi. 11. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi (s. 943-955). Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- Özşahin, M. (2005). Stratejik Karar Verme Hızını Etkileyen Faktörler ve Stratejik Karar Verme Hızı-Firma Performans İlişkisi, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Gebze, Türkiye, Danışman:Yrd.Doç.Dr.Cemal Zehir.
- Öztürk, C. (2016),“Argyris' in Olgunlaşma Teorisine Liderlikte Durumsallık Yaklaşımlarından Çözüm Arayışları”,*İtobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 5(8), 3085-3085.
- Pan, Z. Ve Kosicki, G. M. (1993). “Framing Analysis: An Approach to News Discourse”, *Political Communication*, 10: 55-75.

- Papatya, G. ve Uygur, M. N. (2019). “Stratejik Karar Verme Sürecini Etkileyen Faktörler: Uluslararası Taşımacılık Sektörü İşletmelerinde Bir Araştırma”, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi KAÜİİBFD*, Cilt, 10, Sayı 19, 2019 ISSN: 1309 – 4289 E – ISSN: 2149-9136.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1996). Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches. Colorado: Westview Press.
- Pincus, V. K. (1991), “Audit Judgment Confidence”, *Behaviora lResearch in Accounting*, 3(1), pp. 39-65.
- Sabuncuoğlu, Z.ve Tüz, M. (2006) *Örgütsel Psikoloji*, Ezgi Kitabevi, 8. Baskı, Bursa.
- Sağır, C. (2006). Karar Verme Sürecini Etkileyen Faktörler Ve Karar Verme Sürecinde Etiğin Önemi: Uygulamalı Bir Araştırma, Danışmanı: Prof. Dr. Yaşar Sucu Lisansüstü Eğitim, Öğretim Ve Sınav Yönetmeliğinin İşletme Anabilim Dalı İçin Öngördüğü Yüksek Lisans Tezi Olarak Hazırlanmıştır. Edirne Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eylül.
- Sandıkçı, M. (2014). İşletmelerde Kar Payı Dağıtım Politikaları Ve Finansal Performans Üzerine Etkileri: Borsa İstanbul’da Ampirik Bir Çalışma, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Danışmanı: Doç. Dr. Melek Acar Boyacıoğlu.
- Schumacker, R. E. & Lomax, R. G. (2010). A beginner’s guide to structural equation modeling. New York: Taylor & Francis Group.
- Schreiber, J. B., Nora, A., Stage, F. K., Barlow, E. A. & King, J. (2006). Reporting structural equation modeling and confirmatory factor analysis results: A review. *The Journal of Educational Research*, 99(6), 323-338.
- Sevilengül, O. (2011). *Genel Muhasebe*, Gazi yayımları, 17.baskı.
- Simon, A.H. (1976). Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization, Third Edition, The Free Press, Collier Macmillan Publishers, London, UK.
- Sorensen J. E.,(1990). “The Behavioral Study of Accountants: A New School of Behavioral Researchin Accounting”, *Managerial and Decision Economics*, Vol. 11, (1990), 327-341.
- Sucu, Y. (2000). “Yönetim Kavramları, Kuramlar ve Süreçler”, AİBÜ.
- Sürmeli, F. (2006). *Genel Muhasebe*, 5. Baskı, Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 1341, Eskişehir.
- Şimşek, M.Ş.; Akgemci, T. ve Çelik, A. (2007). *Davranış Bilimlerine Giriş Ve Örgütlerde Davranış*, Adım Matbaacılık Ve Ofset, Yenilenmiş 5. Baskı.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Tekbaş, M.Ş., Seval, B., Köse, A. (2014). Finansal Yönetim Ve Mali Analiz, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil Ve Eğitim Kuruluşu A.Ş. Yayın. 2e0af6ab-A545-4a.Pdf (Spl.Com.Tr) (Erişim Tarihi: 09.05.2021)

- Tekin, Z., (2020), *Başarı Perspektifinden Masallarla Kariyer ve Girişimcilik Yolculuğu*, Dora Yayınları, Bursa, 1.baskı.
- Tokat, M.B ve Şerbetçi, D. (2001). *İşletmecilik Bilgisi*, Ofset Matbaa.
- Tolen, B.; Galip, İ.; Batmaz, V. (1985). *Ben Ve Toplum: Sosyal Psikoloji*, 1. Basım Teori Yayınları
- Torunlar, M.(2018). “Yönetim Eyleminin Bir Parçası Olarak Karar Verme Süreçlerinde Belge/Bilgi Yönetiminin Önemi ve Katkıları, *Bilgi Yönetimi Dergisi* Cilt: 1 Sayı: 1, s:32-43.
- Tufan, E., (2008), *Davranışsal Finans: Finansal Kararları Yönlendiren Sosyal Psikolojik Anomalilerin Davranışsal Finans Bağlamında İncelenmesi*, İmaj Yayıncılık.
- Tunçel, A. K., Dereköy, F. Ve İldirir, M. (2012). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Kriter Yayınevi.
- Turhan, G.T. (2020). ‘Finansal Okuryazarlık İle İlgili Tutum Ve Davranışların Üniversite Öğrencilerine Yönelik Değerlendirilmesi’, *Maliye ve Finans Yazıları* (114), 375 – 400.
- Usul, H. (2007), *Davranışsal Muhasebe*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Usul, H. ve Çağlan E. (2018), “Nöromuhasebe”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(2), ss. 450-465.
- Ülgen, H. ve Mirze, S. K. (2010). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Varoğlu, A. K. (2000). “Problem Çözme ve Karar Verme”, *Askeri Yönetim Kursu Ders Notları*, KHO Basımevi, Ankara.
- Wilde, O. <https://www.cobus.com.tr/paylasimlar/orumcegin-torbasi>
Erişim Tarihi: 18.01.2024.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2014). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Detay Yayıncılık.
- Yılğör, D. D. A. G. & Yücel, E. (2008). Sermaye Bütçelemesi Kararları: Mersin Ve Adana İllerinde Bir Uygulama. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (2), 449-464. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cusosbil/issue/4379/60060>
- Yılmaz, M. (2004). Bir Örgüt Olarak Bilgi Merkezinde Yönetim ve Yönetici. *Türk Kütüphaneciliği*, 18 (2), s. 163-184.
- Yılmaz, G. ve Sevim, F. (2021). ‘Sağlık Yönetimi Öğrencilerinin Finansal Davranış ve Finansal Tutum Düzeylerinin Belirlenmesi: KTÜ Örneği’, *Sağlık ve Sosyal Refah Araştırmaları Dergisi* 2021, Cilt-Vol. 3, Sayı-No 2, s-p:145-152.
- Yılmaz, Z. ve Şahin, Z. (2018). Muhasebe-kültür ilişkisi ile ilgili çalışmaların içerik analizi yöntemi ile incelenmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20 (Özel Sayı), ös107-ös128.
- Yükçü, S. ve Atağan, G. (2012), “20. Yüzyılın İlk Yarısında Maliyet Muhasebesinin Gelişimi”, *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (2), ss. 39-67

Yüzbaşıoğlu, N. (2004), “İşletmelerde Stratejik Yönetim ve Planlama Açısından Stratejik Maliyet Yönetimi ve Enstrümanları”, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (12), ss. 387-410.

Kanunlar

3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu

İnternet Kaynakları

sosyal-sorumluluk-2018-1.2.hafta.pdf (bartin.edu.tr) (Erişim Tarihi: 02.05.2021).

yapısal eşitlik modeli pdf.pdf (erişim tarihi: 19.12.2022).

karar verme.pdf (Erişim Tarihi: 19.12.2022).

Bilgi Merkezi (etikarastirma.com) (Erişim Tarihi: 02.05.2021).

<https://www.alomaliye.com/2018/07/02/davranissal-muhasebe/>

(Erişim Tarihi: 22.01.2024).

https://syb.subu.edu.tr/sites/syb.subu.edu.tr/files/inlinefiles/Risk%20Y%C3%B6netimi_0.pdf (Erişim Tarihi: 21.03.2024).

EK 1: Anket Formu

‘Davranışsal Muhasebe Bağlamında, Finansal Kararlar Ve Finansal Tutumlarda Finansal Kaygının Etkisi: Bir Araştırma’

Sayın katılımcı; ‘Davranışsal Muhasebe Bağlamında, Finansal Kararlar Ve Finansal Tutumlarda Finansal Kaygının Etkisi: Bir Araştırma’ isimli doktora tez çalışması için ekte bir anket yer almaktadır. Anket çalışması kısa bir sürenizi alacaktır. Anket çalışmasına verilen cevaplar gizli tutulacak ve rakamsal veriler sonuç olarak anlamlandırılmaya çalışılacaktır. Sorulara vereceğiniz cevaplar ne kadar objektif olursa araştırma sonucu da o ölçüde doğru olacaktır. Gösterdiğiniz ilgiden dolayı teşekkür ederim.

Çalışmanın Algı Ölçüm Dereceleri

1= Hiç Katılmıyorum

2=Katılmıyorum

3=Kararsızım

4=Katılıyorum

5=Tamamen Katılıyorum

1.BÖLÜM: Demografik Bilgiler

1-Cinsiyetiniz: () Erkek () Kadın

2-Yaşınız : () 25-35 () 36-45 () 46-55 () 56 ve üzeri

3-Eğitim durumunuz:

() Lise () Önlisans () Lisans () Yüksek Lisans () Diğer.....

4-Çalışma süreniz:

() 1 yıldan az () 1-5 yıl () 6-10 yıl () 11-15 yıl () 15 yıldan fazla

5. Katıldığı İl:

	NO	İFADELER	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
KARAR VERME SÜRECİ	1	Yatırımların nereye yapılacağı konusunda ortakların fikri alınmalıdır.	1	2	3	4	5
	2	Karar verirken amaçlar çalışan personeli harekete geçiren, onların çıkarlarına ters düşmeyen başarıma duygularını güçlendiren cesaretlerini artıran gerçekçi ve güdüleyici olmalıdır.	1	2	3	4	5
	3	Sorunun ilgili bulunduğu çevresel etkenlerin sayısı, niteliği, değişkenliği gibi hususlar kararın etkinliğinde önemli rol oynar.	1	2	3	4	5
	4	İşletme hangi varlıklara ne kadar yatırım yapacağını ve yatırım için gerekli olan nakdi kaynağın, nasıl ve nereden elde edileceği hakkında bilgi ve donanımına sahip olmalıdır.	1	2	3	4	5
	5	İşletmelerde özel yönetim kararlarının alınmasında muhasebe verilerinden faydalanılmaktadır.	1	2	3	4	5
	6	Kaynak dağılımının nasıl olacağını belirlenmesinde, özkaynak-yabancı kaynak (borç) oranının belirlenmesi gerekir.	1	2	3	4	5
	7	Tasarrufların en risksiz yatırımda değerlendirilmesi gerekir	1	2	3	4	5
	8	İşletmenin uzun vadeli Gayrimenkule (ev, arsa, dükkan vs.) yapılan yatırım güvenlidir.	1	2	3	4	5
	9	Firmanın büyüme stratejilerinin en küçük detayına kadar planlanması ve uygulanması gerekir.	1	2	3	4	5
	10	Karar problemlerinin zaman boyutu anlamında kısa, orta ve uzun vadede değerlendirilmesi gerekir.	1	2	3	4	5
	11	İşletmeler iç verimlilikleri sermaye maliyetinden yüksek yatırım projelerine sahipler bunları dağıtılmayacak karlardan finanslamaları çok normaldir.	1	2	3	4	5
	12	Yapılacak yatırımlara risk- getiri oranı göz önünde bulundurularak karar verilmesi; firmanın finansal yapısını olumsuz etkilemesi muhtemel riski yüksek yatırımlardan kaçınılması gerekir.	1	2	3	4	5
	13	Bir işletme yatırım yaparken yatırımın ekonomik ömrü boyunca sağlanacak gelir ve giderlerini tahmin etmelidir.	1	2	3	4	5
	14	Fon maliyetlerindeki artış sermaye yapısında borca ağırlık veren işletmeler için ciddi sorunlar yaratır.	1	2	3	4	5
	15	İyi bir karar hemen ve çabuk uygulamaya konulmalıdır.	1	2	3	4	5
	16	İşletmeler finansla ilgili gelişmeleri ve yenilikleri takip etmeli ve türev araçlar gibi yeni finansal enstrümanlar hakkında bilgi sahibi olmalıdır.	1	2	3	4	5
	17	İşletme yönetimi, beklenmedik durumlar karşısında hızlı ve çözüme yönelik politikalara sahip olmalıdır.	1	2	3	4	5
	18	Mevcut ekonomik durum işletmenin geleceğini endişeye sokmaktadır.	1	2	3	4	5
	19	Kısa vadedeki kararlar daha taktiksel, Orta vadede ki kararlar yönetsel, Uzun vadede deki kararlar ise daha çok stratejik düzeyde olmaktadır.	1	2	3	4	5
	20	Kararsız kalmakta bir karardır ve bir maliyeti vardır.	1	2	3	4	5
	21	Vergi planlaması çalışmalarının yürütülmesi ve yasal çerçevede mümkün olan en düşük verginin hesaplanarak firmanın karlılığının artırılmasına katkıda bulunulması gerekir.	1	2	3	4	5
	22	Hisse senedi başına karın ençoklaştırılmasından ziyade, firmanın pazar değerinin ençoklaştırılmasına önem verilmelidir. (firma riski yüksek yatırımlar yaparak karını ençoklaştırabilir)	1	2	3	4	5
	23	İşletmenin sürekliliği için fiili ve tahmini çalışmaların değerlendirilmesi gerekir.	1	2	3	4	5
	24	Firma finansal planlamasını cari ve geçmiş yıllara ait finansal tablolarını karşılaştırarak yapmalı, analiz etmeli ve gelecek dönem için bu şekilde karar verilmelidir.	1	2	3	4	5
	25	Yapılacak yatırımların kaynaklarında kullanılacak olan özsermaye - yabancı kaynak oranının ve bunların fırsat maliyetlerinin belirlenmesi gerekir.	1	2	3	4	5
	26	Mevcut yatırımların karlılık oranları düzenli olarak kontrol edilmeli ve gerektiğinde karı düşük ya da zarar eden yatırımlara son verilmelidir.	1	2	3	4	5
	27	İşletmenizin mevcut yıldaki izleniminde işletme harcamalarında zorunlu ihtiyaçlarına öncelik verilir.	1	2	3	4	5
	28	İşletmede düzenli olarak tasarruf yapılmalıdır.	1	2	3	4	5
	29	Karar verirken, yanılma ihtimaline karşı sürekli olarak bir B (alternatif) planı olmalıdır.	1	2	3	4	5
	30	Firma fonlarının enflasyona, kur riskine, piyasadaki volatiliteye karşı korunması amacıyla gereken önlemlerin alınmalı, gerektiğinde türev araçlara yatırım yoluyla bu korunma sağlanmalıdır.	1	2	3	4	5

	NO	İFADELER	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
FİNANSAL TUTUM	31	İşletme para ve sermaye piyasalarının işleyişini bilmeli ve yakından takip etmelidir.	1	2	3	4	5
	32	İşletme analiz ve mukayese yeteneği güçlü olan bir ekibe sahip olmalıdır.	1	2	3	4	5
	33	İşletmenizin duran varlıklarındaki yüksek miktardaki harcamalar için borçlanılabilir.	1	2	3	4	5
	34	İşletme sağlık sigortasına önem vermeli ve bu konuda çalışmalar yapmalıdır.	1	2	3	4	5
	35	Olayları nasıl çerçevelediğimiz karar mekanizmalarımızı düşündüğümüzden fazla etkiler.	1	2	3	4	5
	36	Alınan/Alınacak yatırım kararları rasyonel temelli olmaktan ziyade, sezgilere ve hislere dayalı alınmaktadır.	1	2	3	4	5
	37	Kişilik özellikleri karar verme de önemli bir faktördür.	1	2	3	4	5
FİNANSAL KAYGI	38	Karar vericiler, beklentilerini en üst seviyede tutmaları olarak açıklanan aşırı iyimserlik önyargısı ile işletmelerin gelecekle ilgili hayallerini normalüstü olarak görmektedir.	1	2	3	4	5
	39	Yatırımcılar yatırımlarını risk ve beklenen getiriye göre yaparlar ve her yatırımcının risk getiri profili farklıdır.	1	2	3	4	5
	40	İşletmelerde yapılan işlerin sigortasız olması risk taşır.	1	2	3	4	5
	41	İşletme açısından sistematik ve sistematik olmayan riskler söz konusudur.	1	2	3	4	5
	42	Karar, bireyin kendi değerleri, toplum ve kişilik üçlüsünün kesiştiği noktadır.	1	2	3	4	5
	43	Gelecek hep risk taşır.	1	2	3	4	5

Katılımınız için teşekkür ederiz.