

Araştırma Makalesi

Davranışsal Finansın Genç Yatırımcılar Üzerindeki Etkileyici Olan Psikolojik Faktörleri Üzerine Nitel Bir Araştırma

A Qualitative Study on the Influential Psychological Factors of Behavioral Finance on Young Investors

Gamze SAKA Atılım Üniversitesi Finansman Bölümü gamze.saka.11011@gmail.com https://orcid.org/0009-0001-0750-5023	Zeki YANIK Dr. Öğr. Üyesi, Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi zeki.yanik@atilim.edu.tr https://orcid.org/0000-0002-9450-9160
---	--

Makale Geliş Tarihi	Makale Kabul Tarihi
07.10.2025	20.02.2026

Öz

Araştırmanın amacı, 18–35 yaş aralığındaki bireylerin karar alma süreçlerinin bilişsel yanlılıklar çerçevesinde nasıl şekillendiğini ortaya koymaktır. Bu kapsamda özellikle aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığı gibi yaygın bilişsel eğilimlerin bireylerin hem finansal kararları hem de günlük yaşamlarına ilişkin genel kararları üzerindeki etkisi incelenmektedir. Araştırma söz konusu yanlılıkların karar verme davranışını ne ölçüde ve hangi yönlerde etkilediğini analiz ederek, genç yetişkinlerin rasyonel karar alma kapasitesinin anlaşılmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Böylece araştırma, bilişsel süreçler ile karar sonuçları arasındaki ilişkiyi bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirerek literatüre kuramsal ve uygulamalı düzeyde katkı sunmayı amaçlamaktadır.

Araştırmada elde edilen veriler 8 katılımcı ile yüz yüze gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşmeler aracılığıyla toplanmış ve görüşmeler ses kaydı altına alınarak sistematik biçimde çözümlenmiştir. Elde edilen kayıtlar nitel analiz yöntemlerinden içerik analizi kullanılarak kodlanmış ve tematik çerçevede değerlendirilmiştir. Katılımcılardan elde bulgular karar alma süreçlerinde yalnızca rasyonel değerlendirmelere dayanmadıklarını, duygusal faktörlerin ve geçmiş deneyimlerin de önemli ölçüde belirleyici rol oynadığını ortaya koymuştur. Bununla birlikte doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığının, bireylerin hangi bilgiye eriştiği ve hangi bilgiye güven duyduğu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma bulguları doğrultusunda, bilişsel yanlılıkların bireylerin kararlarını çoğu zaman farkında olmadan ve sistematik biçimde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların karar alma süreçlerinde rasyonel değerlendirmeler yaptıklarını düşünmelerine rağmen, aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığı gibi bilişsel eğilimlerin tercih ve değerlendirmeleri yönlendirdiği anlaşılmıştır. Bu çerçevede, bilişsel yanlılıklara ilişkin farkındalığın artırılmasına yönelik eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarının, bireylerin daha eleştirel ve analitik düşünme becerileri geliştirmelerine katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir. Özellikle genç yetişkinlere yönelik yapılandırılmış eğitim programlarının, finansal ve genel yaşam kararlarında daha tutarlı ve rasyonel tercihler yapılmasını destekleyebileceği önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Genç Yatırımcılar, Bilişsel Yanlılıklar, Aşırı Güven, Doğrulama Yanlılığı, Bulunabilirlik Yanlılığı

Önerilen Atıf /Suggested Citation

Saka, G. & Yanık, Z., 2026, Davranışsal Finansın Genç Yatırımcılar Üzerindeki Etkileyici Olan Psikolojik Faktörleri Üzerine Nitel Bir Araştırma, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 61(1), 748-765.

Abstract

The aim of the study is to reveal how the decision-making processes of individuals aged 18–35 are shaped within the framework of cognitive biases. In this context, the impact of common cognitive tendencies such as overconfidence, confirmation bias, and availability bias on individuals' financial decisions and general decisions regarding their daily lives is examined. By analyzing the extent and nature of these biases' influence on decision-making behavior, the research aims to contribute to understanding young adults' capacity for rational decision-making. Thus, the study seeks to contribute to the literature at both theoretical and practical levels by evaluating the relationship between cognitive processes and decision outcomes from a holistic perspective.

The data obtained within the scope of the research were collected through semi-structured interviews conducted face-to-face with 8 participants, and the interviews were systematically transcribed and analyzed. The transcribed recordings were coded using content analysis and evaluated within a thematic framework. The findings from the participants revealed that decision-making processes were not based solely on rational assessments; emotional factors and past experiences also played a significant role. Furthermore, confirmation bias and availability bias were found to influence which information individuals accessed and trusted.

Based on the research findings, it has been concluded that cognitive biases often influence individuals' decisions unconsciously and systematically. Although participants believed they made rational assessments in their decision-making processes, it was understood that cognitive tendencies such as overconfidence, confirmation bias, and availability bias guided their preferences and evaluations. In this context, it is considered that education and awareness-raising efforts aimed at increasing awareness of cognitive biases could contribute to individuals developing more critical and analytical thinking skills. It is suggested that structured educational programs, especially those targeting young adults, could support more consistent and rational choices in financial and general life decisions.

Keywords: Behavioral Finance, Young Investors, Cognitive Biases, Overconfidence, Confirmation Bias, Availability Bias

1. Giriş

Finans disiplininin tarihsel gelişimi genel olarak üç temel evre çerçevesinde ele alınmaktadır. İlk evre, 1950'li yıllara kadar uzanan klasik finans anlayışını kapsamaktadır. Bu dönemde finans, iktisadın alt bir dalı olarak konumlandırılmakta; çalışmalar daha çok betimleyici nitelik taşımakta ve işletmelerin mali tablolarının analizi ile finansal durum değerlendirmelerine odaklanmaktadır. Kuramsal çerçeve sınırlı olup, matematiksel modelleme ve analitik araçların kullanımı oldukça düşük düzeydedir. İkinci evre, 1950'li yıllardan itibaren gelişen neoklasik finans yaklaşımını ifade etmektedir. Bu dönemde etkin piyasalar hipotezi, modern portföy teorisi ve sermaye varlıklarını fiyatlama modeli gibi teorik ve matematiksel temelli yaklaşımlar ön plana çıkmaktadır. Finans alanı, daha sistematik ve nicel bir yapıya kavuşmakta; rasyonel yatırımcı varsayımı temel kabul olarak benimsenmektedir. Böylece finans literatürü, soyut modeller ve istatistiksel analizler aracılığıyla daha kuramsal bir derinlik kazanmaktadır. Üçüncü evre ise 1980 sonrası dönemi kapsamakta ve klasik sonrası ya da davranışsal yönelimli dönem olarak adlandırılmaktadır. Bu aşamada finans disiplini, yalnızca matematiksel modellerle sınırlı kalmamakta; psikoloji, nöroloji ve psikanaliz gibi farklı disiplinlerden yararlanarak bireylerin gerçek karar alma davranışlarını açıklamaya yönelmektedir. Davranışsal finans, nörofinans ve duygusal finans gibi alt alanlar bu dönemde gelişmekte ve yatırımcı davranışlarının irrasyonel yönlerini analiz etmeye odaklanmaktadır. Bu süreç, finansın disiplinler arası bir yapıya evrilmesini ve insan davranışını merkeze alan daha bütüncül bir yaklaşımın benimsenmesini sağlamaktadır.

Finans düşüncesinin söz konusu üç evresi, bireylerin ekonomik davranışlarının ve paraya ilişkin tercihlerinin farklı kuramsal perspektifler doğrultusunda ele alınmasını mümkün kılmaktadır. Klasik finans anlayışı, rasyonel birey varsayımı üzerine inşa edilmiş olup, ekonomik kararların tutarlı, hesaplanabilir ve fayda maksimizasyonuna dayalı olduğu kabulüne dayanmaktadır. Bu dönemde rasyonellik, varsayımlar yoluyla sadeleştirilmiş bir insan modeli çerçevesinde ele alınmakta; matematiksel analizler ve soyutlamalar temel yöntem olarak kullanılmaktadır. Gerçek hayatın karmaşıklığı yerine, analitik olarak kontrol edilebilir bir yapı tercih edilmektedir. Neoklasik döneme gelindiğinde ise matematiksel modelleme tekniklerinin gelişmesiyle birlikte rasyonellik kavramı daha sistematik ve normatif bir çerçevede tanımlanmaktadır. Bireylerin tam bilgiye sahip olduğu, tutarlı tercihler geliştirdiği ve maksimum maddi faydayı sağlayacak kararlar aldığı varsayılmaktadır. Bu yaklaşım, yalnızca bireysel kazancın değil, aynı zamanda piyasa mekanizması aracılığıyla toplumsal refahın da en üst düzeye çıkacağı düşüncesine dayanmaktadır. 19. yüzyıl düşünce dünyasında etkili olan

pozitivist yaklaşım, ölçülebilirlik, nesnellik ve deterministik açıklamaları ön plana çıkararak bu kuramsal zemini güçlendirmektedir. Bu çerçevede duygusal tepkiler, karar alma sürecinde sapma yaratan unsurlar olarak değerlendirilmekte; irrasyonel davranışlar sistematik hataların kaynağı olarak görülmektedir. Matematik, finansal tercihlerin analizinde temel araç konumuna yerleştirilmekte ve ekonomik davranışlar, fiziksel olayların incelenmesine benzer biçimde formüle edilmektedir. Ancak bu yaklaşım, insan davranışının psikolojik ve duygusal boyutlarını büyük ölçüde dışarıda bırakmakta ve sonraki dönemlerde ortaya çıkacak davranışsal finans literatürüne zemin hazırlamaktadır.

Doğa bilimleri ile sosyal bilimler arasında yöntemsel ve ontolojik açıdan önemli farklılıklar bulunmaktadır. Fiziksel bilimlerde ele alınan kanunlar, insan varlığından bağımsız olarak var olmakta ve evrensel nitelik taşımaktadır. Araştırmacılar bu kanunları gözlem, deney ve ölçüm yoluyla keşfetmekte ve doğrulamaktadır. Buna karşılık sosyal bilimlerde inceleme konusu olan birey, aynı zamanda algıları, tutumları ve değerleriyle araştırma sürecinin bir parçası hâline gelmektedir. Dolayısıyla sosyal bilimlerde elde edilen bulgular, katılımcıların öznel değerlendirmelerinden etkilenebilmektedir. Özellikle sosyal sorumluluk gibi normatif boyutu yüksek araştırmalarda, katılımcıların araştırmacı üzerinde olumlu bir izlenim bırakma eğilimi göstermesi, yanlış sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu durum, doğa bilimleri ile sosyal bilimler arasındaki temel metodolojik ayrımı ortaya koymaktadır.

Ekonomik davranış bağlamında bireyler, gelirlerinin bir bölümünü tüketim amacıyla harcamakta, kalan kısmını ise geleceğe yönelik tasarruf etmektedir. Tasarruf edilen fonlar, yatırım kanalları aracılığıyla farklı piyasalara yönlendirilmekte ve bu sayede yeni ekonomik değerlerin oluşmasına katkı sağlanmaktadır. Yatırım süreci, sermaye birikiminin ve piyasa dengesinin sürdürülmesinde kritik bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede bireysel yatırımcılar, yatırım sisteminin temel aktörlerinden biri olarak değerlendirilmektedir (Barak, 2008:29). Sermaye piyasalarının derinleşmesiyle birlikte bireysel yatırımcıların finansal sistem içindeki ağırlığı artmakta; ancak bu yatırımcılar çoğu zaman sınırlı sermaye ile hareket etmekte ve portföy yönetimini profesyonel destek almadan yürütmeye çalışmaktadır. Sosyal bilimlerde duyguların ve bilişsel süreçlerin ölçümünün fiziksel değişkenler kadar kesin olmaması, davranışsal finans yaklaşımının ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Davranışsal finans, klasik ve neoklasik dönemlerdeki tam rasyonel birey varsayımını sorgulamakta ve karar alma sürecinde psikolojik faktörlerin belirleyici rolünü vurgulamaktadır. Klasik sonrası dönemde geliştirilen bu yaklaşım, ekonomik aktörleri sınırsız bilgiye sahip ve tamamen hesaplayıcı varlıklar olarak değil; sınırlı bilişsel kapasiteye sahip, sezgisel ve zaman zaman sistematik hatalar yapan bireyler olarak ele almaktadır. Ortalama bir yatırımcı, çoğu durumda hızlı ve sezgisel karar mekanizmalarıyla hareket etmekte, karmaşık durumları basitleştirmek amacıyla buluşsal yöntemlerden yararlanmaktadır. Meng (2017) araştırmasına göre bu bilişsel kısayollar pratik avantajlar sağlamakla birlikte, çeşitli önyargıların ortaya çıkmasına da neden olabilmektedir.

Yatırım davranışlarının sağlıklı biçimde analiz edilebilmesi için risk kavramının ve risk ölçüm yöntemlerinin dikkate alınması gerekmektedir. Uygulamada yatırımcıların çoğu zaman potansiyel getiriyi ön planda tutarak risk faktörünü ikinci planda değerlendirdiği görülmektedir. Oysa rasyonel bir yatırım süreci, olası kayıpların ve belirsizliklerin sistematik biçimde analiz edilmesini gerektirmektedir. Türkiye’de davranışsal finans alanında yapılan çalışmaların sayısı son yıllarda artmakta ve bu çalışmalar uluslararası akademik platformlarda yer bulmaktadır. Bununla birlikte, alanın teorik çerçevesinin tam olarak olgunlaşmadığı ve model geliştirme süreçlerinde çeşitli sınırlılıkların bulunduğu ifade edilmektedir. Bu durum, elde edilen bulguların yorumlanmasını zorlaştırmakta ve disiplinin metodolojik gelişimini yavaşlatmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Davranışsal Finans ve Tarihsel Gelişimi

Davranışsal finans, yatırımcıların duygusal tepkilerini, karar verme süreçlerini ve bu unsurların yatırım kararlarına olan etkilerini inceleyen ve açıklamayı amaçlayan bir alan olarak öne çıkmaktadır. Bu alanın temel amacı, finans ve yatırım süreçlerinin neden ve nasıl gerçekleştiğini, bireylerin bakış açıları çerçevesinde anlamaya çalışmaktır. Davranışsal finans, akademisyenler ve bilim insanları tarafından farklı şekillerde tanımlanmasına rağmen, genel olarak üç temel disiplinin birleşiminden oluşmaktadır: finans, psikoloji ve sosyoloji (Ricciardi ve Simon, 2000: 27). Ayrıca, klasik ekonomi, finans ve psikoloji

gibi karar alma bilimlerinin bir kombinasyonu olarak değerlendirilmektedir (Fuller, 1998: 5-12).

Davranışsal finans, literatürde tartışılan bazı anomalilerin nedenlerini açıklamakta ve yatırımcıların bilişsel hatalarını ve karar alma süreçlerindeki yanılıklarını incelemektedir. Bu bağlamda, psikolojinin finansal tercihler ve piyasa dinamikleri üzerindeki etkilerini anlamayı hedeflemektedir. Klasik finans teorilerinin eksikliklerine dayanarak, davranışsal finans, bireylerin risk ve belirsizlik altındaki kararlarının "homo ekonomikus" varsayımından ne ölçüde farklılaştığını ve bu farklılıkların bireysel kararlarda ne kadar etkili olduğunu araştırmaktadır. Bu yaklaşımla finansal piyasaların ve yatırımcıların davranışlarının daha gerçekçi bir temele oturtulması amaçlanmaktadır.

Davranışsal finansın tarihsel kökenleri, sosyal iktisat olarak bilinen bilim dalına dayanmaktadır. Psikoloji, başlangıçta ayrı bir alan olarak görülmemektedir ve dönemin birçok ekonomisti aynı zamanda psikolog olarak kabul edilmekteydi. İktisadın babası olarak anılan Adam Smith, "Ahlaki Duygular Teorisi" adlı eserinde bireysel davranışların psikolojik ilkelerini ortaya koymaktadır. Ancak, neoklasik dönemle birlikte, bireylerin davranışlarına ilişkin varsayımlar daha rasyonel bir çerçeveye oturtulmuş ve psikoloji iktisattan uzaklaşmaya başlamıştır. 20. yüzyılın başında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto'nun çalışmaları, ekonomik kararların nasıl alındığına dair önemli bilgiler sunmaktadır. Bununla birlikte, yüzyılın ikinci yarısında psikolojideki pozitivizme yönelik eleştiriler, bu disiplinin yeniden önem kazanmasına katkı sağlamaktadır (Camerer vd., 2003: 5).

Psikolojide davranışçılık akımı, 1913 yılında John D. Watson tarafından sistematik bir şekilde ortaya konulmaktadır. Watson, bireylerin davranışlarının daha çok dışsal etkilere dayandığını ileri sürmektedir (Kent vd., 2001:1). Davranışsal finans kavramı, psikoloji disiplininin daha eski bir geçmişe sahiptir. Örneğin, Smith'in 1759 yılında yayımladığı "Ahlaki Duygular Teorisi", bireylerin olumsuz bir durumdan olumlu bir duruma geçişlerinde mutluluk hissettiklerini, aksi durumda ise pişmanlık yaşadıklarını ifade etmektedir (Cornicello, 2004: 23). Gustave Le Bon'un 1896 yılında yayımladığı "The Crowd: A Study of the Popular Mind" adlı eser, sosyal psikoloji literatüründe önemli bir yere sahip olup davranışsal finans disiplininin temellerini oluşturmaktadır. Benzer şekilde, George C. Selden'in 1912'de yayımladığı "Hisse Senedi Piyasasının Psikolojisi" adlı eser, yatırımcı duygularının döviz kuru değişimlerinden etkilendiğini ileri sürmektedir (Selden, 2010).

Neoklasik dönemin başlangıcı, insan davranışlarının rasyonelliği üzerine yapılan varsayımları benimsemekte ve psikoloji temelli ekonomik yaklaşımları büyük ölçüde reddetmektedir. Keynes, Irving Fisher ve Pareto gibi ekonomistler ilk çalışmalarında davranışsal finansın unsurlarına kısaca değinmiş olmalarına rağmen, bu alan ancak yirminci yüzyılın ortalarında geniş kabul görmektedir (Cornicello, 2004: 23).

2.2. Davranışsal Finans Sürecinde Yatırımcıları Etkileyen Psikolojik Faktörler

2.2.1. Demir Atma

1974 yılında Tversky ve Kahneman tarafından ilk kez tanımlanan bu bilişsel eğilim, bireylerin başlangıç değerine bağlı olarak tahminlerde bulunma eğiliminde olduklarını öne sürmektedir. Çıpalama, karar verme süreçlerinde bireylerin sağlam bir temel olmaksızın belirli bir değere bağlı kalma eğilimini ifade etmektedir. Bu kavram, temel olarak iki bölüme ayrılır: referans noktası (temel) ve sabitleme. Schinkus'a (2011) göre, bireylerin karar verme süreçlerini yönlendirecek referans noktalarına sahip olmaları, avantaj elde etmelerine olanak sağlamaktadır. Ancak, referans noktalarının varlığı hem aşırı hem de yetersiz düzeyde ayarlamalara neden olabilmektedir. Finansal yatırımlarda, bireylerin çeşitli değerler ve özellikler benimsemesi bu sürecin bir parçası olarak görülmektedir.

Bireylerin farklı referans değerlerine sahip olmaları, farklı kararlar vermelerine yol açmaktadır (Costa vd., 2017). Başlangıçta doğru kabul edilen bu değerlere bağlı kalmak, bireylerde yeni bilgilere karşı direnç geliştirmekte ve önceki seçimlere güçlü bir bağlılık oluşturmaktadır. Karar vericinin, tahminini yeni bilgiler doğrultusunda revize etmesi, karar verme sürecini kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır. Ancak, başlangıçta son derece rasyonel ve doğru bir karar verilmiş olsa bile, yeni gelişmeler karşısında gerekli ayarlamaların yapılmaması durumunda, başlangıçtaki karar sonraki düzeltmeler üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu durum, düzeltmelerin yalnızca yeni bilgilere dayalı olmasından kaynaklanmakta ve ilk tahmine benzer sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

Bilgiye sahip olmak, sabitleme sürecinin önemli bir unsuru olarak değerlendirilmektedir. Sınırlı bilgi veya değerlendirme kapasitesi, önemsiz ayrıntıların gereğinden fazla dikkate alınmasına neden olmakta ve gerekli düzeltmelerin yapılmasını engellemektedir. Ayrıca, referans noktası olarak kabul edilen değer, karar vericinin sahip olduğu bilgilerin doğruluğunu pekiştirdiği için bu bağlantıyı güçlendirmektedir (Furnham ve Boo, 2011).

2.2.2. Aşırı Güven

Aşırı güven olgusunun nasıl tanımlanacağı, açıklanacağı veya değerlendirileceği konusunda araştırmacılar arasında henüz bir uzlaşma sağlanamamıştır. Bazı araştırmacılar bu olguyu yalnızca bilişsel bir perspektiften ele almakta (Pompain, 2012), diğerleri ise hem sezgisel hem de bilişsel bir bakış açısıyla değerlendirmektedir (Hilary ve Hsu, 2011). Aşırı güven, bireylerin bilgi ve yetenek düzeylerini gerçekte olduğundan daha yüksek algılamaya eğilimini ifade etmektedir. Bireyin değerlendirme sürecinde bilginin niteliği ile miktarının karıştırılması, bazı unsurların gereğinden fazla vurgulanmasına veya abartılmasına neden olmaktadır.

Schaefer ve arkadaşlarına göre (2004), bireyler sıklıkla kararlarını yanlış tahmin etmekte ve bu durum aşırı güven ile yargı hatalarına yol açmaktadır. Araştırmacılar, güven düzeyi ile gerçek doğruluk arasındaki farkı aşırı güven olarak tanımlamaktadır (Schaefer vd., 2004).

2.2.3. Doğrulama

Doğrulama yanlılığı, bireylerin inanç, beklenti ve tahminleriyle örtüşen ve bu inançları destekleyen bilgileri arama, bu bilgilere daha fazla önem verme, yorumlama ve kullanma eğilimiyle tanımlanmaktadır. Bu davranışın bir diğer boyutu, bireylerin inançlarını desteklemeyen ya da onlarla örtüşmeyen bilgileri göz ardı etme ya da bu tür bilgileri araştırmama eğilimi olarak ortaya çıkmaktadır (Pompain, 2012). Bireylerin, bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde önceki yargılarına inanmaya yönelik doğal eğilimleri, bu inançlarının onaylanmasını istemelerine yol açmaktadır. Bu süreçte bilişsel ve duygusal faktörler önemli bir rol oynamaktadır.

Genel olarak bir olguyu doğrulamak, onu yanlışlamaktan daha kolaydır. Bireylerin bir olguyu değerlendirirken hem olumlu hem de olumsuz yönleri bir arada ele alması güç bir durum olarak görülmektedir. Yeni bilgiler genellikle olağanüstü olmadıkça mevcut görüşleri doğrulamak için kullanılmakta ve bireylerden mevcut görüşlerini gerekçelendirmeleri istendiğinde bu durum daha da zorlaşmaktadır. Sonuç olarak, insanlar mevcut yargılarını doğrulamaya daha yatkın davranmaktadır.

Doğrulama yanlılığı, bilginin toplanması, uygulanması veya her iki süreçte de ortaya çıkabilmektedir. Bu durumun kasıtlı olmadığı belirtilmekte, ancak tespit edilmesinin güç olduğu ifade edilmektedir. Bilgi toplama sürecinde, bireyler genellikle belirli bilgileri seçici bir şekilde toplamaktadır. Uygulama aşamasında ise bilginin yanlış anlaşılması veya olduğundan daha fazla önem atfedilmesi söz konusu olmaktadır. Christandl ve arkadaşlarının (2011) araştırmasına göre, doğrulama yanlılığı bireylerin algılarını etkilemekte ve somut gerçeklerin %1,4 ila %5 oranında farklı algılanmasına neden olmaktadır. Bu eğilim, neoklasik finansın öngördüğü davranış kalıplarından sapmalara yol açmakta ve hayvani içgüdülerin ön plana çıkmasına neden olmaktadır. Finans alanında yapılan çeşitli araştırmalar, doğrulama yanlılığının varlığını ve etkilerini açıkça göstermektedir.

2.2.4. Bulunabilirlik

İster bilişsel ister sezgisel düşünmenin bir sonucu olsun, bulunabilirlik yanlılığı yaygın bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Pek çok birey, karmaşık veri kümeleri içerisindeki ilgili bilgileri hızlı ve kolay bir şekilde değerlendirme eğilimindedir. Ancak, yargı sisteminin belirsizliği endişe verici bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle, değerlendirme sürecinin tutarlı, hızlı ve mantıklı olması gerekmektedir. Bu bağlamda, bireyler bir sorunla karşılaştıklarında benzer olayları hatırlamaya veya görselleştirmeye çalışmaktadır. İnsanlar, kolayca hatırlayabildikleri, hayal edebildikleri veya yakın zamanda gerçekleşen olayları, olasılığı yüksek olarak değerlendirme eğiliminde bulunmaktadır ve bu olayların gerçekleştiğine sıklıkla inanmaktadır.

Son araştırmalar, bu eğilimin yatırımcılar ve finansal piyasalar arasında yaygın olduğunu göstermektedir (Kudryavtsev, 2018). Örneğin, küresel ekonomiyi ve özellikle Amerika Birleşik Devletleri'ni büyük ölçüde etkileyen 2008 finansal krizi, bulunabilirlik yanlılığının etkisini azaltmıştır. Amerika Birleşik

Devletleri'nde yapılan bir yatırımcı güveni araştırmasında, katılımcıların %66'sı borsanın 2009 performansı hakkında sorulduğunda ya azaldığını ya da sabit kaldığını belirtirken, yalnızca %26,5'i bir artış yaşandığını ifade etmiştir. Bu sonuçlar, bilinçsiz süreçler ile açıklanmakta olup bulunabilirlik yanlılığıyla ilişkilendirilmektedir (Kliger ve Kudryavtsev, 2010).

Agans ve Shaffer (1994), bireylerin yargı oluşturma süreçlerinde aktif olarak ek bilgi aramalarına gerek olmadığını öne sürmektedir. Karar verme sürecini etkileyen, sorunla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili birçok olay sıklıkla hatırlanmaktadır. Bir olayın daha sık ve canlı bir şekilde hatırlanması, diğer olaylara kıyasla hatırlanma olasılığını artırmaktadır. Bu tür anılar, toplum içerisinde paylaşıldığında "erişilebilirlik kademesi" olarak adlandırılan bir olgu oluşmaktadır (Kliger ve Kudryavtsev, 2010).

3. Araştırmanın Yöntemi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, bilişsel yanlılıkların (aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığı) bireylerin karar verme süreçlerindeki etkilerini anlamak ve bu süreçlerin bireysel yatırım davranışlarına yansımalarını ortaya koymaktır. Araştırma, özellikle 18-35 yaş arasındaki bireylerin bu tür bilişsel eğilimlere nasıl yaklaştığını ve karar alma süreçlerinde bu yanlılıkların nasıl şekillendiğini incelemeyi hedeflemektedir. Araştırma, bireylerin finansal piyasalarda karşılaştıkları bilişsel eğilimleri anlamalarına katkı sağlayarak daha rasyonel kararlar almalarına destek olmayı amaçlamaktadır. Ayrıca, literatürde az çalışılmış olan bu yaş grubundaki bireylerin yatırım davranışlarına dair yeni bilgiler sunarak, finansal eğitim ve farkındalık programlarının geliştirilmesine katkı sağlaması beklenmektedir.

3.2.2.2. Araştırmanın Deseni, Araştırma Problemi ve Hipotezleri

Bu araştırma, nitel araştırma yöntemi çerçevesinde tasarlanmıştır. Katılımcılar, 18-35 yaş aralığındaki bireylerden oluşmakta olup, yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılacaktır. Araştırmada bireylerin bilişsel yanlılıklar karşısındaki deneyimlerini ve algılarını derinlemesine anlamak amaçlandığından, nitel bir yaklaşım tercih edilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşmeler, katılımcılara belirli bir çerçeve sunarken, aynı zamanda açık uçlu sorularla onların kişisel görüş ve deneyimlerini özgürce ifade etmelerine olanak tanımaktadır.

Davranışsal finans literatürü, bireylerin karar alma süreçlerinin tam rasyonel varsayımlar çerçevesinde açıklanamayacağını ve bilişsel yanlılıkların finansal tercihleri sistematik biçimde etkilediğini ortaya koymaktadır. Ancak genç yetişkinlerin, özellikle 18–35 yaş aralığındaki bireylerin, bu yanlılıkları nasıl deneyimlediği, bu süreçlerin farkında olup olmadığı ve bu bilişsel eğilimlerin karar davranışlarına nasıl yansıdığı konusunda nitel temelli çalışmalar sınırlı kalmaktadır.

Bu bağlamda araştırmanın problemi şu şekilde gösterilmektedir:

“Genç yetişkinlerin karar alma süreçleri, aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığı gibi bilişsel eğilimlerden nasıl ve hangi düzeyde etkilenmektedir?”

Bu problem doğrultusunda çalışma, bireylerin rasyonel olduklarını düşündükleri karar süreçlerinde bilişsel sapmaların ne ölçüde rol oynadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Çalışma nitel bir tasarıma sahip olmakla birlikte, kuramsal çerçeve doğrultusunda aşağıdaki araştırma hipotezleri geliştirilmiştir:

H1: Genç yetişkinlerin karar alma süreçleri yalnızca rasyonel değerlendirmelere değil, duygusal ve bilişsel faktörlere de dayanmaktadır.

H2: Aşırı güven eğilimi, bireylerin alternatif bilgi kaynaklarını değerlendirme eğilimini azaltmaktadır.

H3: Doğrulama yanlılığı, bireylerin bilgi seçimi ve yorumlama süreçlerinde seçiciliğe yol açmaktadır.

H4: Yakın zamanda yaşanan olaylar, bulunabilirlik yanlılığı aracılığıyla bireylerin risk algısını ve karar davranışını etkilemektedir.

H5: Genç yetişkinlerin bilişsel yanlılıklara ilişkin farkındalık düzeyi ile karar davranışları arasında ilişki bulunmaktadır.

Yukarıda yer alan hipotezler istatistiksel test amacı taşımamakta olup görüşme verilerinden elde edilen

tematik bulgular aracılığıyla analitik düzeyde değerlendirilmektedir.

3.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

Bu çalışmada veriler, 18-35 yaş aralığındaki 8 katılımcı ile gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Görüşmelerde yarı yapılandırılmış 5 temel soru sorulmuş ve katılımcıların bilişsel yanlılıklar konusundaki deneyim ve algılarına dair ayrıntılı veriler elde edilmiştir. Görüşmeler sırasında ses kaydı alınmış, ancak katılımcıların özel bilgileri sorulmamış ve kayıt altına alınmamıştır. Araştırmanın etik ilkelerine uygun olarak katılımcıların anonimliği sağlanmıştır.

Toplanan ses kayıtları, görüşme sonrası metne dönüştürülerek detaylı bir içerik analizi gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi, tümevarımsal içerik analizi yöntemiyle yapılmıştır. Analiz sürecinde, görüşme metinlerinden elde edilen veriler kodlanmış ve bu kodlardan bilişsel yanlılıkların farklı boyutlarını yansıtan temalar oluşturulmuştur. Temalar, katılımcıların yanıtları doğrultusunda yapılandırılmış ve elde edilen bulgular literatürdeki benzer çalışmalarla karşılaştırılarak yorumlanmıştır. Bu süreçte, aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik yanlılığı gibi bilişsel eğilimlerin bireylerin karar verme süreçlerindeki etkileri sistematik bir şekilde incelenmiştir.

Katılımcılara yöneltilen sorular şu şekildedir:

Katılımcılara yöneltilen yarı yapılandırılmış sorular şu şekilde oluşturulmuştur:

1. Bireysel Karar Verme Süreçlerinizde Hangi Faktörlerin Daha Etkili Olduğunu Düşünüyorsunuz?
2. Finansal Kararlar Alırken Daha Çok Hangi Tür Bilgilere Güvenirsiniz ve Neden?
3. Kendi Deneyimlerinizde Aşırı Güven, Doğrulama Yanlılığı veya Bulunabilirlik Yanlılığı Gibi Eğilimlerin Kararlarınıza Etki Ettiğini Düşündünüz mü? Düşündüyseniz, Bu Nasıl Gerçekleşti?
4. Finansal Yatırımlar Yaparken Risk ve Belirsizlik Karşısında Nasıl Davranıyorsunuz? Bu Süreçlerde Yanlış Kararlar Aldığınızı Düşündüğünüz Oldu mu?
5. Sizce Geçmişte Yaşanan Olaylar veya Yakın Zamanda Karşılaşılan Deneyimler, Karar Verme Sürecinizde Nasıl Bir Rol Oynamaktadır?

Bu sorular, katılımcıların bilişsel yanlılıklar ve karar verme süreçleri konusundaki deneyimlerini ve algılarını ayrıntılı bir şekilde anlamayı sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

3.4. Literatür Taraması

Bhanu (2023) çalışmasında davranışsal finans ile hisse senedi piyasası anomalileri arasındaki ilişkiyi ve yatırım kararlarını etkileyen psikolojik faktörleri incelemiştir. Araştırmanın amacı bilişsel yanlılıkların ve psikolojik eğilimlerin geleneksel finans teorilerinden sapmalara ve piyasa anomalilerine nasıl zemin hazırladığını ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde davranışsal finans kuramları çerçevesinde kavramsal analiz ve tarihsel örneklerin ampirik incelemesi yaklaşımı kullanılmıştır. Bulgular kayıptan kaçınma aşırı özgüven ve sürü davranışı gibi önyargıların Ocak etkisi momentum etkisi ve değer primi gibi anomalilerin oluşumunda belirleyici rol oynadığı şeklinde ortaya konmuştur. Sonuç kısmında yatırımcıların ve finansal uygulayıcıların davranışsal faktörler konusunda bilinçlenmesinin daha sağlıklı ve sürdürülebilir karar süreçlerine katkı sağlayacağı elde edilmiştir.

Dehestani (2023) çalışmasında yatırımcıların finansal davranışlarını etkileyen psikolojik faktörleri belirleyerek sermaye etkinliği yaklaşımı çerçevesinde yapısal bir model geliştirmiştir. Araştırmanın amacı içerik analizi ve görüşme verileri doğrultusunda yatırımcı davranışlarını etkileyen faktörleri tanımlamak ve bu faktörleri bulanık Delphi tekniği ile tarayarak bütüncül bir model sunmak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde kartopu örnekleme ile seçilen muhasebe alanındaki uzmanlardan elde edilen veriler içerik analizi ve tema analizi kullanılarak MAXQDA yazılımı aracılığıyla değerlendirilmiş ve bulanık Delphi yöntemi uygulanmıştır. Bulgular içsel ve dışsal boyutlardan oluşan iki ana kategori altında ekonomik politik ve psikolojik bileşenlerin yatırımcı davranışlarını etkilediğini ve özellikle iyimserlik aşırı özgüven riskten kaçınma duygu ve kişilik özelliklerinin belirleyici rol oynadığını göstermiştir. Sonuç kısmında yatırımcı karar alma süreçlerinde psikolojik ve kişilik temelli faktörlerin

merkezi öneme sahip olduğu ve bireylerin her zaman rasyonel davranmadığı elde edilmiştir.

Noch ve Rumasukun (2024) çalışmasında yatırım uygulamalarında bilişsel yanlılıklar ve karar verme süreçlerini nitel bir perspektifle incelemiştir. Araştırmanın amacı bilişsel yanlılıkların duygusal faktörlerin ve sosyo kültürel etkilerin yatırım kararlarını nasıl şekillendirdiğini ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde tematik analiz yaklaşımı kullanılmış ve ilgili literatür sistematik biçimde incelenerek yinelemeli kodlama süreci uygulanmıştır. Bulgular aşırı özgüven ve teyit yanlılığı gibi bilişsel eğilimlerin yatırım davranışları üzerinde belirgin etkiler yarattığını ve FOMO gibi duygusal faktörlerin spekülasyon eğilimleri artırarak piyasa etkinliğini zayıflattığını göstermiştir. Sonuç kısmında yatırım uygulamalarında bilişsel yanlılıkların tanınması ve azaltılmasına yönelik müdahalelerin karar kalitesini ve uzun vadeli finansal iyilik halini artırabileceği elde edilmiştir.

Rai vd. (2024) çalışmasında genç yatırımcıların portföy performansı üzerinde davranışsal yanlılıkların etkisini ve yatırımcı davranışı ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmanın amacı yatırımcı davranışı psikolojik faktörler spesifik yanlılıklar ve finansal bilgi düzeyinin genç yatırımcı portföyleri üzerindeki etkilerini ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde anket tekniği kullanılmış ve kolayda örnekleme yöntemiyle 295 yatırımcıdan elde edilen veriler betimleyici analiz ve regresyon korelasyon analizi ile değerlendirilmiştir. Bulgular davranışsal yanlılıkların genç yatırımcıların karar alma süreçlerini olumsuz etkilediğini ve yatırım desenlerini belirlediğini göstermiştir. Sonuç kısmında genç yatırımcıların davranışsal faktörler konusunda bilinçlendirilmesinin daha rasyonel yatırım kararları alınmasına ve portföy değerinin artırılmasına katkı sağlayabileceği elde edilmiştir.

Suriyanti vd (2024) çalışmasında risk tercihleri ve yatırım kararlarını etkileyen psikolojik faktörleri nitel bir yaklaşımla incelemiştir. Araştırmanın amacı finansal davranışa ilişkin öznel deneyimleri analiz ederek bireylerin risk algıları ve yatırım karar süreçlerini şekillendiren psikolojik belirleyicileri ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde fenomenoloji ve yorumlayıcı paradigma çerçevesinde amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmış ve veri toplama sürecinde yarı yapılandırılmış görüşmeler gözlem ve doküman analizi tekniklerinden yararlanılmıştır. Bulgular kişisel deneyimler bilişsel yanlılıklar duygular sosyal etkiler ve finansal okuryazarlığın risk algısı ile karar alma süreçleri üzerinde belirleyici rol oynadığını göstermiştir. Sonuç kısmında finansal karar süreçlerinde psikolojik faktörlerin dikkate alınmasının bireylerin finansal iyilik halini ve karar verme yetkinliğini artırabileceği elde edilmiştir.

Mokhtari Khatunabad vd. (2025) çalışmasında İran sermaye piyasasında duygusal davranışın altında yatan faktörleri ve bu davranışın yönetimine ilişkin stratejileri incelemiştir. Araştırmanın amacı yatırım süreçlerinde ortaya çıkan duygusal davranışın temel nedenlerini ve boyutlarını belirlemek ve bu davranışın yönetimine yönelik stratejileri ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde amaçlı örnekleme ile seçilen 12 katılımcıdan elde edilen görüşme verileri Clarke ve Braun'un altı aşamalı tematik analiz yaklaşımı ile açık merkezi ve seçici kodlama teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Bulgular duygusal davranışın altında yatan faktörlere ilişkin 16 ana tema ve nedenlerine ilişkin 8 ana tema belirlendiğini göstermiştir. Sonuç kısmında duygusal davranışın yönetimi için farkındalık eylemde bağımsızlık piyasa yönelimi sigorta araçları problem çözme doğru karar verme ve duygu kontrolü gibi 6 temel stratejinin öne çıktığı elde edilmiştir.

Rehman vd. (2025) çalışmasında yatırımcı psikolojisi sezgisel kısayollar ve bilişsel yanlılıkların hisse senedi piyasası anomalileri ve irrasyonel yatırım kararları üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırmanın amacı aşırı özgüven çapa etkisi kayıptan kaçınma ve sürü davranışı gibi psikolojik faktörlerin piyasa etkinliğinden sapmalara ve yatırım kararlarına katkısını ortaya koymak olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde karma yöntem yaklaşımı kullanılmış ve 400 yatırımcıdan elde edilen anket verileri ile 15 finans uzmanı ile yapılan nitel görüşmeler birleştirilmiş ayrıca istatistiksel analiz ve regresyon modellemesi uygulanmıştır. Bulgular aşırı özgüven ve sürü davranışının yatırım kararları üzerinde güçlü olumsuz etkiler yarattığını ve çapa etkisi ile kayıptan kaçınmanın da piyasa sonuçlarını anlamlı biçimde etkilediğini göstermiştir. Sonuç kısmında yatırımcı eğitimi robo danışman kullanımı ve davranışsal taahhüt stratejilerinin yanlılık temelli kararları azaltmada etkili olabileceği ve psikolojik faktörlerin piyasa istikrarı açısından kritik öneme sahip olduğu elde edilmiştir.

Sever ve Aytekin (2025) çalışmasında kuşakların yatırım kararlarında davranışsal finansın rolünü

incelemiştir. Araştırmanın amacı farklı kuşakların yatırım kararlarında sergiledikleri önyargıları davranışsal finans modelleri çerçevesinde değerlendirmek olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde 341 yatırımcıdan elde edilen veriler üzerinde açıklayıcı faktör analizi ve tek yönlü varyans analizi yaklaşımı kullanılmıştır. Bulgular kuşaklar arasında yatırım kararlarında anlamlı davranışsal farklılıklar bulunduğu şeklinde ortaya konmuştur. Sonuç kısmında kuşak farklılıklarının yatırımcı davranışlarını etkilediği ve yatırım stratejilerinde kuşak faktörünün dikkate alınmasının daha verimli sonuçlar sağlayacağı elde edilmiştir.

Şahin ve Garda (2025) çalışmasında kripto paraların psikolojik çekiciliği ile yatırımcı davranışları arasındaki ilişkiyi davranışsal finans perspektifinden incelemiştir. Araştırmanın amacı kripto para yatırımcılarının psikolojik çekicilik unsurlarından nasıl etkilendiğini ve bu etkinin yatırım kararlarına yansımalarını analiz etmek olarak belirtilmiştir. Yöntem bölümünde davranışsal finans kuramları çerçevesinde literatür incelemesine dayalı nitel bir değerlendirme yaklaşımı kullanılmıştır. Bulgular yatırımcıların aşırı özgüven sürü psikolojisi kayıptan kaçınma ve teyit yanlılığı gibi davranışsal eğilimlerden etkilendiği ve sosyal medya kaynaklı bilgi akışının piyasa dalgalanmalarını artırdığı şeklinde ortaya konmuştur. Sonuç kısmında kripto paraların psikolojik çekiciliğinin yatırımcı davranışlarını irrasyonel biçimde etkileyebildiği ve daha sağlıklı finansal kararlar için davranışsal finans bakış açısının önemli olduğu elde edilmiştir.

4. Bulgular

4.1. Katılımcılara ait Demografik Bilgiler

Katılımcılara ait demografik bilgiler aşağıda yer alan Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler

Katılımcı Kodu	Yaş	Cinsiyet	Eğitim Durumu ve Meslek
K1	22	Kadın	Lisans Öğrencisi, Öğrenci
K2	30	Erkek	Yüksek Lisans Mezunu, Mühendis
K3	28	Kadın	Lisans Mezunu, Muhasebeci
K4	35	Erkek	Doktora Öğrencisi, Akademisyen Adayı
K5	24	Kadın	Lisans Mezunu, Pazarlama Uzmanı
K6	32	Erkek	Lisans Mezunu, Yazılım Geliştirici
K7	29	Kadın	Yüksek Lisans Mezunu, Psikolog
K8	26	Erkek	Lisans Mezunu, Öğretmen

Katılımcılara ait demografik bilgiler, 18-35 yaş aralığındaki bireylerden oluşmaktadır. Katılımcıların yaş aralığı, genç yetişkinleri temsil etmekte ve en genç katılımcı 22, en yaşlı katılımcı ise 35 yaşında bulunmaktadır. Bu durum, çalışmanın hedeflediği yaş grubunu kapsadığını ve bilişsel yanlılıklar gibi konuların bu yaş aralığındaki etkilerini incelemek için uygun bir temel oluşturduğunu göstermektedir.

Cinsiyet dağılımı dengeli bir şekilde sağlanmış olup, bu durum araştırmanın sonuçlarına farklı cinsiyetlerin bakış açılarının yansımaya olanak tanımaktadır. Eğitim durumu açısından değerlendirildiğinde, katılımcıların büyük çoğunluğunun lisans veya yüksek lisans mezunu olduğu, bir katılımcının ise doktora seviyesinde eğitim aldığı görülmektedir. Bu durum, katılımcıların bilişsel yanlılıklar gibi karmaşık kavramları anlayıp yorumlayabilecek bir bilgi birikimine sahip olduklarını göstermektedir.

Katılımcıların meslek dağılımı da çeşitlilik göstermektedir. Öğrencilerden akademisyen adaylarına,

mühendislerden psikologlara kadar farklı meslek gruplarından bireylerin katılımı, araştırmanın geniş bir perspektifle ele alınmasını mümkün kılmaktadır. Çeşitli mesleki arka planlara sahip katılımcılar, bilişsel yanlılıkların farklı meslek gruplarındaki etkilerini anlamak için önemli bir veri kaynağı oluşturmaktadır. Bu çeşitlilik, araştırmanın sonuçlarının daha kapsamlı bir değerlendirme yapılmasına katkı sağlamaktadır.

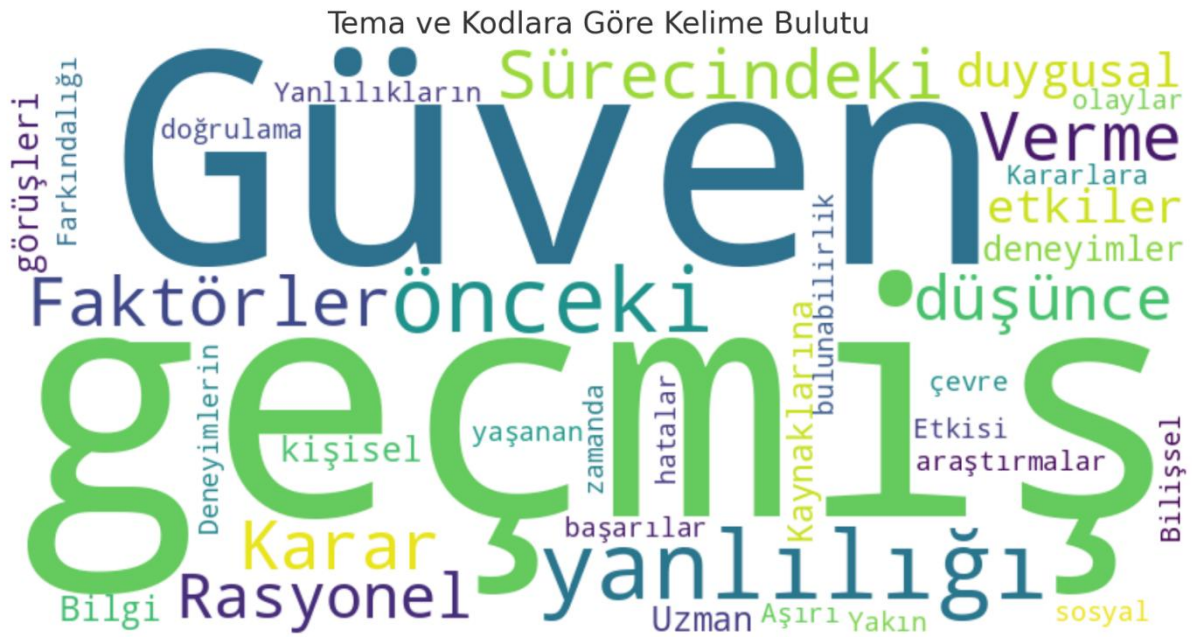
Genel olarak, katılımcılara ait demografik bilgiler, çalışmanın amacına uygun bir şekilde çeşitli yaş, cinsiyet, eğitim ve meslek gruplarından bireyleri içermektedir. Bu durum, araştırmanın bulgularının genellenebilirliğini ve farklı bakış açılarını yansıtmaya potansiyelini artırmaktadır. Bununla birlikte, her bir bireyin kendi deneyim ve algılarının analiz sürecine farklı katkılar sağlayacağı göz önünde bulundurulmalıdır.

4.2. Katılımcıların Yanıtlarına Göre Oluşturulan Tema ve Kodlar

Katılımcıların yanıtlarına göre oluşturulan tema ve kod tablosu aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 2. Tema ve Kod Tablosu

Tema	Kodlar
Karar Verme Sürecindeki Faktörler	Rasyonel düşünce, duygusal etkiler, geçmiş deneyimler
Bilgi Kaynaklarına Güven	Uzman görüşleri, kişisel araştırmalar, sosyal çevre
Bilişsel Yanlılıkların Farkındalığı	Aşırı güven, doğrulama yanlılığı, bulunabilirlik yanlılığı
Geçmiş Deneyimlerin Kararlara Etkisi	Yakın zamanda yaşanan olaylar, önceki hatalar, önceki başarılar



Şekil 1. Kelime Bulutu

Katılımcıların Karar Verme Sürecindeki Faktörler Temasına Verdiği Yanıtlar:

"Karar alırken genelde duygularım devreye giriyor. Mesela bir karar verirken o anki ruh halim çok etkili oluyor." (K1, Öğrenci)

"Bence mantıklı olmak çok önemli. Karar almadan önce artılarını ve eksilerini mutlaka değerlendiririm." (K5, Pazarlama Uzmanı)

"Geçmişte yaptığım hatalardan çok ders çıkardım. Bu yüzden artık risk almadan önce iyice düşünmeye

çalışıyorum." (K8, Öğretmen)

"Karar verirken ailemle konuşmayı seviyorum. Onların fikrini almak beni rahatlatıyor." (K3, Muhasebeci)

"Genelde sezgilerime güvenirim ama sonrasında pişman olduğum kararlar da olabiliyor." (K7, Psikolog)

Katılımcılar karar verme süreçlerinde hem rasyonel hem de duygusal faktörlerin etkili olduğunu ifade etmektedir. Bazı katılımcılar mantıksal analizlere öncelik verirken, diğerleri aile görüşlerini ve sezgilerini önemli bir rehber olarak görmektedir. Geçmiş deneyimlerin, özellikle yapılan hataların, gelecekteki kararları şekillendirdiği açıkça görülmektedir. Bu durum, bireylerin karar alma süreçlerinde denge kurmaya çalıştığını ve duygusal etkilerin yanı sıra geçmiş yaşantılardan çıkarılan derslere de önem verdiklerini göstermektedir.

Katılımcıların Bilgi Kaynaklarına Güven Temasına Verdiği Yanıtlar:

"Karar alırken genelde internette araştırma yaparım. Farklı sitelerden bilgi toplamak bana güven veriyor." (K2, Mühendis)

"Arkadaşlarımın önerilerine çok değer veririm. Bazen onlar benim göremediğim detayları fark edebiliyor." (K6, Yazılım Geliştirici)

"Genelde uzmanların görüşlerini dikkate alırım. Özellikle finansal konularda profesyonellerin yorumlarına bakıyorum." (K5, Pazarlama Uzmanı)

"Kendi araştırmalarımı yapmayı tercih ederim. İnternette birçok güvenilir kaynak var, onları kullanıyorum." (K4, Akademisyen Adayı)

"Ailemden çok etkileniyorum. Babamın tavsiyeleri genelde beni doğru yönlendiriyor." (K1, Öğrenci)

Katılımcılar bilgiye erişim konusunda farklı yöntemler kullanmakta, ancak uzman görüşleri ve internet araştırmalarına önemli ölçüde güvenmektedir. Sosyal çevre ve aileden alınan tavsiyeler, bazı katılımcılar için önemli bir bilgi kaynağıdır. Bu durum, bireylerin bilgiye erişimde hem bireysel çabalarını hem de sosyal etkileşimlerini birleştirdiğini ve kaynak çeşitliliğine önem verdiklerini göstermektedir.

Katılımcıların Bilişsel Yanlılıkların Farkındalığı Temasına Verdiği Yanıtlar:

"Bazen fazla kendime güvendiğimi fark ediyorum ama bunu kontrol etmek zor oluyor." (K7, Psikolog)

"Doğrulama yanlılığına çok düştüğümü düşünüyorum. Genelde zaten inandığım şeyleri destekleyen bilgileri seçiyorum." (K8, Öğretmen)

"Bulunabilirlik yanlılığı mı bilmiyorum ama yakın zamanda yaşadığım olaylar kararlarımı çok etkiliyor." (K2, Mühendis)

"Bir konuda çok emin olduğumda genelde başka seçenekleri dikkate almıyorum. Sanırım aşırı güvenin bir örneği bu." (K4, Akademisyen Adayı)

"Doğrulama yanlılığı diye bir şey olduğunu bilmiyordum ama bana çok tanıdık geldi. Sürekli kendimi haklı çıkarmaya çalışıyorum gibi hissediyorum." (K6, Yazılım Geliştirici)

Katılımcıların bilişsel yanlılıklar konusunda farkındalık düzeylerinin değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Bazıları aşırı güven ve doğrulama yanlılığı gibi eğilimlerinin farkında olduğunu belirtirken, diğerleri bu kavramları daha önce duymamış ancak deneyimlerine tanıdık bulmuştur. Bu durum, bilişsel yanlılıkların bireyler üzerinde bilinçsiz bir şekilde etkili olduğunu ve farkındalığın artırılmasının önemini vurgulamaktadır.

Katılımcıların Geçmiş Deneyimlerin Kararlara Etkisi Temasına Verdiği Yanıtlar

"Geçmişte yaptığım hataları hep düşünürüm. Onlardan ders almak beni motive ediyor." (K5, Pazarlama Uzmanı)

"Yaşadığım olumsuz bir olaydan sonra artık çok daha temkinli kararlar alıyorum." (K1, Öğrenci)

"Geçmişte başarılı olduğum konulara daha fazla odaklanıyorum. O deneyimler beni cesaretlendiriyor."

(K3, Muhasebeci)

"Yakın zamanda kötü bir karar verdim ve hala onun etkisindeyim. Bu yüzden yeni bir şey yaparken çok zorlanıyorum." (K7, Psikolog)

"Geçmişteki başarılarımı sık sık düşünürüm ve bu bana güven veriyor. Bence iyi bir motivasyon kaynağı." (K4, Akademisyen Adayı)

Katılımcılar, geçmiş deneyimlerin karar alma süreçleri üzerindeki etkisini net bir şekilde ifade etmektedir. Geçmişteki hatalar, daha temkinli davranmaya yöneltirken, başarılar cesaret ve motivasyon kaynağı olarak görülmektedir. Yakın zamanda yaşanan olumsuz deneyimlerin etkisinin ise karar almayı zorlaştırdığı anlaşılmaktadır. Bu durum, bireylerin geçmişteki deneyimlerinden güçlü bir şekilde etkilendiğini ve bu etkilerin karar süreçlerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

5. Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Bu araştırma, 18–35 yaş aralığındaki bireylerin karar alma süreçlerini bilişsel yanlılıklar çerçevesinde inceleyerek davranışsal finans literatüründe genç yatırımcı davranışına ilişkin mevcut bulguları nitel düzeyde derinleştirmektedir. Davranışsal finansın temel varsayımı, bireylerin her zaman tam rasyonel davranmadığı ve karar süreçlerinde psikolojik eğilimlerin belirleyici rol oynadığıdır (Ricciardi & Simon, 2000; Schinckus, 2011). Bu çalışma, söz konusu kuramsal çerçeveyi genç bireylerin deneyimsel anlatıları üzerinden doğrulamaktadır. Araştırma bulguları, katılımcıların karar alma süreçlerinde sezgisel değerlendirmelere ve hızlı yargılara sıklıkla başvurduğunu göstermektedir. Bu durum, Tversky ve Kahneman'ın (1974) sezgisel karar verme ve bilişsel yanlılıklar yaklaşımı ile uyumludur. Özellikle demir atma (çıpalama) etkisinin karar süreçlerinde referans noktası oluşturduğu ve bireylerin başlangıç değerlerinden sapmakta zorlandığı görülmektedir. Bu bulgu, çıpalama etkisine ilişkin literatürle paralellik göstermektedir (Furnham & Boo, 2011; Costa vd., 2017).

Katılımcıların doğrulama yanlılığı sergiledikleri ve mevcut inançlarını destekleyen bilgilere yöneldikleri tespit edilmiştir. Bu sonuç, bilişsel yanlılıkların yatırım kararları üzerindeki sistematik etkisini ortaya koyan çalışmaları desteklemektedir (Costa vd., 2017; Pompian, 2012). Benzer biçimde aşırı güven eğiliminin, bireylerin kararlarında kendilerine gereğinden fazla güven duymalarına yol açtığı görülmüştür. Aşırı güvenin yatırım kararlarını olumsuz etkileyebileceği literatürde geniş biçimde tartışılmaktadır (Schaefer vd., 2004; Hilary & Hsu, 2011). Bunun yanında, bulunabilirlik yanlılığına ilişkin bulgular, bireylerin yakın zamanda deneyimledikleri veya zihinde kolay canlanan olayları karar süreçlerinde orantısız biçimde dikkate aldıklarını göstermektedir. Bu sonuç, bulunabilirlik sezgisine ilişkin literatürle örtüşmektedir (Kudryavtsev, 2018; Meng, 2017). Araştırmanın dikkat çekici bir bulgusu, katılımcıların bilişsel yanlılıkların farkında olmalarına rağmen bu yanlılıklardan tamamen kaçınmadıklarını ifade etmeleridir. Bu durum, davranışsal finans literatüründe vurgulanan "bilgi sahibi olmanın her zaman davranışsal düzeltmeye yol açmadığı" görüşüyle örtüşmektedir (Pompian, 2012). Ayrıca sosyal çevre ve aile etkisinin özellikle belirsizlik durumlarında karar süreçlerinde önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir. Genç yatırımcı davranışında sosyal etki mekanizmalarının belirleyici olduğunu gösteren çalışmalar bu bulguyu desteklemektedir (Mota vd., 2015; Rai vd., 2024).

Geçmiş deneyimlerin karar alma üzerindeki etkisi de belirgin biçimde ortaya çıkmıştır. Olumsuz deneyimler riskten kaçınmayı artırmakta, olumlu deneyimler ise daha cesur kararları teşvik etmektedir. Bu sonuç, yatırımcı davranışında psikolojik faktörlerin belirleyici rolünü ortaya koyan çalışmalarla paralellik göstermektedir (Dehestani vd., 2023; Garda & Şahin, 2025). Bu çalışma, dosyada yer alan nicel ağırlıklı araştırmalardan farklı olarak (Rehman vd., 2025; Suriyanti vd., 2024) genç bireylerin bilişsel yanlılıkları nasıl deneyimlediğini ve bu yanlılıkları karar süreçlerinde nasıl anlamlandırdığını nitel olarak ortaya koymaktadır. Böylece davranışsal finansın kuramsal çerçevesi, deneyim temelli verilerle desteklenmiştir.

Araştırmaya yönelik öneriler şu şekildedir:

- Genç yetişkinlerin aşırı güven, doğrulama yanlılığı ve bulunabilirlik gibi bilişsel eğilimleri tanıyabilmeleri için uygulamalı farkındalık eğitimleri geliştirilmelidir.
- Karar alma süreçlerinde daha sistematik ve analitik düşünmeyi destekleyen yapılandırılmış karar verme teknikleri öğretilmelidir.

- Finansal bilgiye erişimde eleştirel değerlendirme becerileri güçlendirilerek yalnızca mevcut inançları destekleyen bilgilere yönelme eğilimi azaltılmalıdır.
- Geçmiş deneyimlerin kararlar üzerindeki aşırı etkisini dengelemek amacıyla deneyim analizi ve öz değerlendirme çalışmaları yapılmalıdır.
- Duygusal etkilerin karar kalitesini düşürmesini önlemek için stres yönetimi ve öz düzenleme becerileri desteklenmelidir.
- Farklı yaş ve meslek gruplarında bilişsel yanlılıkların etkisini inceleyen karşılaştırmalı çalışmalar artırılmalıdır.

6. Kaynakça

- Bekçioğlu, S. (1983). *Menkul kıymet analizi ve Türkiye'deki uygulama* (Yayımlanmamış doktora tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Bhanu, B. K. (2023). Behavioral finance and stock market anomalies: Exploring psychological factors influencing investment decisions. *Commer. Econ. Manag*, 23.
- Camerer, F. C., Loewenstein, G., & Rabin, M. (2003). *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press.
- Cornicello, G. (2004). *Behavioral finance and speculative bubble*. Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano.
- Costa, D. F., Carvalho, F., Bruno, C. M., & Prado, J. W. (2017). Bibliometric analysis on the association between behavioral finance and decision making with cognitive biases such as overconfidence, anchoring effect and confirmation bias. *Scientometrics*, 111(3), 1775–1799. <https://doi.org/...>
- Dehestani, M. A., Ghodrati Ghzaani, H., Arabzadeh, M., Panahian, H., & Alipour, M. (2023). Identification and screening of psychological factors affecting the financial behavior of investors for providing a structural model: A capital efficiency approach. *International Journal of Nonlinear Analysis and Applications*, 14(1), 2901-2914.
- Fuller, R. (1998). Behavioral finance and source of alpha. *Journal of Pension Investing*, 2(3), 5–12.
- Furnham, A., & Boo, H. C. (2011). A literature review of the anchoring effect. *The Journal of Socio-Economics*, 40(1), 35–42.
- Garda, N., & Şahin, İ. E. (2025). Kripto paraların psikolojik çekiciliği ve yatırımcı davranışları: Davranışsal finans perspektifinden bir inceleme. *Selçuk Üniversitesi Akşehir Meslek Yüksekokulu Sosyal Bilimler Dergisi*, (19), 107–121.
- Hilary, G., & Hsu, C. (2011). Endogenous overconfidence in managerial forecasts. *Journal of Accounting and Economics*, 51(3), 300–313.
- Karan, M. B. (2004). *Yatırım analizi ve portföy yönetimi* (4. Baskı). Gazi Kitabevi.
- Kent, D., Hirshleifer, D., & Teoh, S. H. (2001). Investor psychology in capital markets: Evidence and policy implications. *Carnegie/Rochester Conference Series in Public Policy at the University of Rochester*, 139–209.
- Kudryavtsev, A. (2018). The availability heuristic and reversals following large stock price changes. *Journal of Behavioral Finance*, 19(2), 159–176. <https://doi.org/...>
- Mokhtari Khatunabad, Z., Haghighat, J., Fazlzadeh, A., & Karimi, Z. (2025). Identifying the Underlying Factors of Emotional Behavior in Iran's Capital Market. *International Journal of New Political Economy*, 6(1), 211-241.
- Meng, S. (2017). Availability heuristic will affect decision-making and result in bias. *3rd International Conference on Management Science and Innovative Education*, 267–272.
- Mota, J. H., Moreira, A. C., & Cossa, A. J. (2015). Behavioural factors in the financial decisions of young Mozambicans. *South African Journal of Business Management*, 46(4), 11–22.

- Noch, M. Y., & Rumasukun, M. R. (2024). Understanding human behavior in finance: A qualitative study on cognitive biases and decision-making in investment practices. *Golden Ratio of Finance Management*, 4(1), 24-34.
- Pompian, M. (2012). *Behavioral finance and investor types: Managing behavior to make better investment decisions*. John Wiley.
- Rai, A., Kar, A., Singh, S., & Yadav, S. (2024). Exploring the Impact of Behavioral Biases on Young Investors' Portfolio Performance: An Examination through the Lens of Nudging Green: Behavioral Economics for Environmental Sustainability. In *Nudging green: behavioral economics and environmental sustainability* (pp. 85-104). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Rehman, M. A., Finance, M. H., Ali, M., & Ahmad, M. (2025). Behavioral finance and market inefficiencies: Analyzing the influence of investor psychology, heuristics, and biases on stock market anomalies and investment decision-making. *Advance Journal of Econometrics and Finance*, 3(2), 54-67.
- Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000). What is behavioral finance? *The Business, Education and Technology Journal*, 2(2), 26–34.
- Schaefer, P. S., Williams, C. C., Goodie, A. S., & Campbell, K. W. (2004). Overconfidence and the big five. *Journal of Research in Personality*, 38(5), 473–480. <https://doi.org/...>
- Schinckus, C. (2011). Archeology of behavioral finance. *The IUP Journal of Behavioral Finance*, 8(2), 7–22.
- Sever, F., & Aytekin, S. (2025). Kuşakların Yatırım Kararlarında Davranışsal Finansın Rolü. *İktisadi Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 15-25.
- Suriyanti, S., Mandung, F., Afiah, N., & Irmayani, I. (2024). Exploring financial behavior: a qualitative investigation into psychological factors influencing risk preferences and investment decisions. *Golden Ratio of Finance Management*, 4(2), 100-112.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/...>
- Yılmaz, N. (2009). *Yatırımcı davranışını etkileyen faktörlerle yatırım kararları arasındaki ilişki: Bireysel-kurumsal yatırımcı farklılaşması* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Research Article**Davranışsal Finansın Genç Yatırımcılar Üzerindeki Etkileyici Olan Psikolojik Faktörleri Üzerine Nitel Bir Araştırma*****A Qualitative Study on the Influential Psychological Factors of Behavioral Finance on Young Investors***

Gamze SAKA Atılım Üniversitesi Finansman Bölümü gamze.saka.11011@gmail.com https://orcid.org/0009-0001-0750-5023	Zeki YANIK Dr. Öğr. Üyesi, Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi zeki.yanik@atilim.edu.tr https://orcid.org/0000-0002-9450-9160
--	---

Extended Abstract**Introduction and Theoretical Background**

The historical development of finance as a discipline is generally examined within three major phases: classical finance, neoclassical finance, and the post-classical behavioral period. Classical finance, dominant until the mid-twentieth century, positioned finance as a subfield of economics and focused primarily on descriptive financial statement analysis. During this period, theoretical depth and mathematical modeling were limited. The neoclassical phase, emerging after the 1950s, introduced mathematically grounded theories such as the Efficient Market Hypothesis, Modern Portfolio Theory, and the Capital Asset Pricing Model. This period was built upon the assumption of rational investors who maximize utility under conditions of full information.

However, beginning in the 1980s, increasing empirical anomalies and psychological research challenged the assumption of perfect rationality. Behavioral finance emerged as an interdisciplinary field integrating finance, psychology, and sociology to better explain real-world investor behavior. Instead of assuming a fully rational “homo economicus,” behavioral finance recognizes bounded rationality, heuristic thinking, and systematic cognitive biases. Foundational contributions by Tversky and Kahneman (1974) demonstrated that individuals rely on mental shortcuts when making decisions under uncertainty, often leading to predictable deviations from rationality.

Within this framework, cognitive biases such as overconfidence, confirmation bias, anchoring, and availability bias have been widely examined. These biases influence how individuals interpret information, evaluate risk, and make financial decisions. Young investors, in particular, represent an important demographic group because they are increasingly active in financial markets but may lack extensive experience, making them potentially more susceptible to psychological influences.

Aim and Research Problem

The primary aim of this study is to examine how cognitive biases shape the decision-making processes of young adults aged 18–35. Specifically, the research focuses on three widely discussed biases in behavioral finance literature: overconfidence bias, confirmation bias, and availability bias.

The central research problem is formulated as follows:

How and to what extent are young adults’ decision-making processes influenced by cognitive biases such as overconfidence, confirmation bias, and availability bias?

Although previous studies have extensively examined behavioral biases using quantitative approaches, qualitative investigations that explore how young adults experience and interpret these biases remain limited. Therefore, this study seeks to provide in-depth, experience-based insights into the psychological mechanisms underlying financial and daily decision-making processes.

Research Design and Methodology

This study adopts a qualitative research design. Data were collected through semi-structured, face-to-face interviews conducted with eight participants between the ages of 22 and 35. The participants represent diverse educational and professional backgrounds, including engineering, psychology, accounting, teaching, marketing, software development, and academia. Gender distribution was balanced to reflect diverse perspectives.

The semi-structured interview format allowed participants to freely express their perceptions, experiences, and reflections regarding their decision-making processes. Five core interview questions were designed to explore:

1. Factors influencing personal decision-making processes
2. Trust in different information sources
3. Awareness of cognitive biases
4. Risk perception and financial behavior
5. The role of past experiences in current decisions

All interviews were audio-recorded with participant consent and transcribed verbatim. Data were analyzed using inductive content analysis. Codes were generated from raw data, and these codes were organized into thematic categories reflecting key psychological patterns. Thematic analysis enabled the identification of recurring patterns related to cognitive biases and decision-making behavior.

The study does not aim to statistically test hypotheses; instead, the proposed hypotheses serve as an analytical framework guiding thematic interpretation.

Findings

The findings indicate that young adults do not rely solely on rational analysis in their decision-making processes. Emotional states, social influence, and past experiences play significant roles.

1. Decision-Making Factors

Participants reported that both rational evaluation and emotional factors influence their decisions. While some individuals emphasized analytical thinking and evaluating pros and cons, others acknowledged that mood, intuition, and family opinions strongly affected their choices. Past mistakes were frequently mentioned as shaping current caution levels, particularly in financial contexts.

These findings align with behavioral finance literature suggesting that decision-making is a combination of cognitive evaluation and emotional processing.

2. Trust in Information Sources

Participants primarily relied on internet research, expert opinions, and social networks when making financial decisions. Many expressed confidence in conducting independent online research, while others emphasized the importance of professional advice or family guidance.

However, selective exposure to information consistent with existing beliefs was evident, indicating the presence of confirmation bias. Participants tended to favor information that supported their prior views while disregarding contradictory evidence.

3. Awareness of Cognitive Biases

Awareness levels varied significantly. Some participants explicitly recognized their tendency toward overconfidence, admitting that they sometimes ignored alternative perspectives when highly confident in their judgments. Others became aware of confirmation bias only after hearing the concept during the

interview but acknowledged that it described their behavior accurately.

Availability bias was particularly evident in responses referring to recent negative experiences. Participants reported that recent financial losses or market downturns strongly influenced their risk perceptions and subsequent decisions.

Despite partial awareness of these biases, participants admitted difficulty in fully controlling them. This supports the behavioral finance argument that awareness alone does not automatically eliminate cognitive distortions.

4. Role of Past Experiences

Past experiences emerged as a powerful determinant of decision behavior. Negative experiences increased risk aversion, while previous successes enhanced confidence and willingness to take risks. Recent events had disproportionately strong effects on risk perception, reflecting availability bias mechanisms.

These findings demonstrate that memory salience and emotional intensity shape financial judgment beyond purely objective risk assessment.

Discussion

The study's findings are consistent with foundational behavioral finance theories. The prevalence of heuristic-based thinking confirms Tversky and Kahneman's framework of bounded rationality. Anchoring effects were observed in participants' tendency to rely on initial reference points when making decisions. Overconfidence bias reduced openness to alternative viewpoints, while confirmation bias influenced selective information gathering.

The presence of availability bias supports prior research demonstrating that recent or vivid events disproportionately influence perceived probabilities. Participants' reflections indicate that financial decision-making among young adults is shaped by subjective interpretation rather than purely objective evaluation.

A noteworthy contribution of this study lies in its qualitative approach. Unlike survey-based studies that measure bias levels numerically, this research provides narrative insights into how individuals experience, justify, and rationalize their decisions. This experiential dimension enriches the theoretical understanding of behavioral finance.

Implications and Recommendations

Based on the findings, several practical recommendations can be proposed:

1. **Awareness Training:** Structured educational programs should be developed to increase young adults' awareness of cognitive biases in financial decision-making.
2. **Analytical Decision Frameworks:** Teaching systematic decision-making techniques (e.g., checklists, risk evaluation matrices) may reduce reliance on heuristics.
3. **Critical Information Evaluation:** Programs enhancing critical thinking and media literacy can help individuals avoid confirmation bias.
4. **Emotional Regulation Skills:** Stress management and emotional regulation training may improve decision quality under uncertainty.
5. **Experience Reflection Practices:** Encouraging reflective evaluation of past decisions may help individuals balance the influence of past successes or failures.
6. **Comparative Studies:** Future research should examine cognitive biases across different age groups and professional categories using mixed-method approaches.

Conclusion

This qualitative study demonstrates that young adults' decision-making processes are significantly influenced by cognitive biases, even when individuals believe they are acting rationally. Overconfidence, confirmation bias, and availability bias operate both consciously and unconsciously,

shaping financial and daily life decisions.

Although participants exhibited varying degrees of awareness regarding these biases, awareness alone was insufficient to eliminate their effects. Emotional states, social influence, and past experiences remain central determinants of behavior.

By providing experience-based insights into how cognitive biases function in real-life contexts, this study contributes to the theoretical and practical development of behavioral finance. It underscores the importance of integrating psychological awareness into financial education programs aimed at improving decision quality among young investors.