



**T.C.**

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**BİREYİN PSİKOLOJİK DURUMUNUN İKTİSADİ KARAR VERME**  
**SÜRECİNDE GÜVEN, STATÜKO YANLILIĞI VE SÜRÜ DAVRANIŞINA**  
**ETKİSİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**BEDRETTİN BOZOĞLAN**

**DANIŞMAN**

**DR. ÖĞR. ÜYESİ VİLDAN GÜLPINAR DEMİRCİ**

**AKSARAY 2020**



**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**BİREYİN PSİKOLOJİK DURUMUNUN İKTİSADİ KARAR VERME**  
**SÜRECİNDE GÜVEN, STATÜKO YANLILIĞI VE SÜRÜ DAVRANIŞINA**  
**ETKİSİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**BEDRETTİN BOZOĞLAN**

**DANIŞMAN**

**DR. ÖĞR. ÜYESİ VİLDAN GÜLPINAR DEMİRCİ**

**AKSARAY 2020**

## **ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI**

Tez yazma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyduğumu, yararlandığım tüm kaynakları kaynak gösterme ilkelerine uygun olarak kaynakçada belirttiğimi ve bu bölümler dışındaki tüm ifadelerin şahsıma ait olduğunu beyan ederim.

Bedrettin BOZOĞLAN

## TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU

Bu tezin tüm hakları saklıdır. Kaynak göstermek koşuluyla tezin teslim tarihinden itibaren 6(altı) ay sonra tezdten fotokopi çekilebilir.

### YAZARIN

Adı : Bedrettin

Soyadı : BOZOĞLAN

Bölümü : İktisat

İmza :

Teslim Tarihi : 27.01.2020

### TEZİN

Türkçe Adı : BİREYİN PSİKOLOJİK DURUMUNUN İKTİSADİ KARAR VERME SÜRECİNDE GÜVEN, STATÜKO YANLILIĞI VE SÜRÜ DAVRANIŞINA ETKİSİ

İngilizce Adı : IMPACT OF THE PSYCHOLOGICAL STATE OF AN INDIVIDUAL ON TRUST, STATUS QUO BIAS AND HERD BEHAVIOR IN THE COURSE OF ECONOMIC DECISION MAKING

T.C.  
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
JÜRİ ONAY SAYFASI


Bedrettin BOZOĞLAN tarafından hazırlanan “Bireyin Psikolojik Durumunun İktisadi Karar Verme Sürecinde Güven, Statüko Yanlılığı ve Sürü Davranışına Etkisi” başlıklı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Aksaray Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans / Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

**Danışman:** Dr. Öğr. Üyesi Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ  
(İktisat, Aksaray Üniversitesi)

**Üye:** (Prof. Dr. İbrahim BAKIRTAŞ)  
(İktisat, Aksaray Üniversitesi)

**Üye:** (Doç Dr. Muhammed Veysel KAYA)  
(İktisat, Kırıkkale Üniversitesi)

İMZA




Tez Savunma Tarihi: 26/12/2019

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu’nun 13/02/2020 tarih ve 2020/08-5 sayılı kararı ile onaylanmıştır.

Öğrencinin  
Bedrettin BOZOĞLAN

İmza



Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü  
Doç. Dr. Sevilay USLU DİVANOĞLU

İmza



## TEŞEKKÜR

Aksaray Üniversitesi'nde öğrencilik dönemimden itibaren hiçbir zaman değerli bilgisini ve desteğini kesmeyen ve bu tezin hayata geçirilmesinde büyük emeği bulunan saygıdeğer danışman hocam; Dr. Öğr. Üyesi Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ'ye, Aksaray Üniversitesi'nde yüksek lisans hayatım boyunca gerek öğrencilik dönemde gerek tez döneminde değerli bilgilerini ve tecrübelerini benimle paylaşan ve bu tez hakkında değerli eleştirilerini ve görüşleri ile katkıda bulunan saygı değer hocam Prof. Dr. İbrahim BAKIRTAŞ'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca sabırla bekledikleri ve her zaman yanımda olan anneme, babama ve kardeşlerime teşekkürü borç bilirim.

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**BİREYİN PSİKOLOJİK DURUMUNUN İKTİSADİ KARAR VERME**  
**SÜRECİNDE GÜVEN, STATÜKO YANLILIĞI VE SÜRÜ**  
**DAVRANIŞINA ETKİSİ**  
**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)**

**Bedrettin BOZOĞLAN, Aksaray 2019**

**ÖZET**

Geçmişte ve günümüzde insanların kararlarını verirken hangi faktörlerden etkilendiği merak konusudur. İnsanlar bir karar verdiklerinde gerçekten rasyonel mi davranır yoksa her zaman rasyonel davranamayabilir mi? İnsanlar yatırım yaparken, bir mal ya da hizmet satın alırken ya da en basit kararlarında bile etkilendikleri faktörler var mıdır? Bu gibi sorular sosyal bilimler alanında özellikle davranışsal iktisat çerçevesinde incelenmektedir.

Özellikle son yıllarda sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalarda “İnsanlar verdikleri kararda ne kadar rasyonel davranıyor?” sorusu dikkat çekmektedir. Psikolojik kavramların da sosyal bilimlerdeki analizlere dâhil edilmesiyle birlikte birçok fenomen ortaya çıkmıştır. Yapılan araştırmalar neticesinde, bireylerin karar verme sürecine etki eden birçok fenomenin bulunduğu düşünülmektedir.

Bu araştırma özelinde insanların karar verirken psikolojik durumlarından etkilenip etkilenmedikleri araştırılmıştır. Ayrıca karar verme sürecini etkilediği düşünülen statüko ve risk-güven ilişkisine ait bulgular analiz edilmiştir. Çalışmanın amacını oluşturan kısımlar bunlardır. Tezin amacı; bireylerin kişilik özelliklerinin, depresyon ve kaygı düzeylerinin iktisadi karar verme süresince etkili olan risk-güven ilişkisi, statüko yanlılığı ve sürü davranışı üzerine etkisini incelemektir.

Bu çalışmada kişilerin psikolojik durumlarının karar vermede ne düzeyde etkili olduğunu belirlemek amacıyla, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü öğrencileri arasından rassal yolla seçilen 60 kişi üzerinde deneysel bir araştırma



gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulguların analizinde SPSS 22.0 ve Eviews 10.0 paket programlarından faydalanılmıştır. Ayrıca veri madenciliği yöntemlerinden karar ağacı algoritması kullanımı için WEKA 3.8.3 programından yararlanılmıştır. Karar ağacının oluşturulmasında C4.5 (J48) algoritması kullanılmış ve iktisadi kararların karar kuralları oluşturulmuştur. Bu yolla literatüre yeni bir bakış açısı kazandırmak çalışmanın ikincil amacını oluşturmaktadır. Elde edilen sonuçlar neticesinde; bireylerin kendine olan güveni mükâfatlandıkları görülmüştür. Kişilere birden fazla ve birçok seçenek sunulduğunda statükoda kalma eğilimi gösterdikleri tespit edilmiştir. Bu sonucun ise, aşırı bilgi yüklemesinden kaynaklı olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca kişilere sunulan hikâyedeki ufak bir değişiklik ile mevcut durumu korumaya ne kadar eğilimli oldukları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Deneysel Çalışma, Karar Ağacı, Risk-Güven İlişkisi, Statüko Yanlılığı, Karar Verme Davranışı.

Sayfa Adedi: 124

Danışman: Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ

**AKSARAY UNIVERSITY**

**GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES**

**IMPACT OF PSYCHOLOGICAL SITUATION OF INVIDUAL ON TRUST, HERD  
BEHAVIOUR AND STATUS QUO BIAS IN THE COURSE OF ECONOMIC  
DESICION MAKING**

**(M.A. Thesis)**

**Bedrettin BOZOGLAN, Aksaray, 2019**

**IMPACT OF THE PSYCHOLOGICAL STATE OF AN INDIVIDUAL ON TRUST,  
STATUS QUO BIAS AND HERD BEHAVIOR IN THE COURSE OF ECONOMIC  
DECISION MAKING**

**ABSTRACT**

It has always been an object of interest to understand the factors that affect people when making a decision. Does a person act really rationally when making a decision or are they not always able to act rationally? Are there certain factors that affect people when purchasing goods or services or while making a decision even if it is the simplest one? These types of questions are analyzed in the field of social sciences, especially within the framework of behavioral economics.

During the studies in the field of social sciences in recent years, the question “How rationally does a person act while making a decision?” has been highlighted. A great number of phenomenon has arisen when psychological concepts are included into the analyses carried out in the field of social sciences. Research made in this field suggests that there are many phenomenon that affect an individual during the process of making a decision. This thesis is intended to analyze the impact of the personality traits, and the level of depression and concern of individuals on the risk and trust relationship, status quo bias and herd behavior that have an influence on the process of making an economic decision.

For this study, in order to identify the level of impact of the psychological state of individuals on their decision-making process, experimental research was made on 60 individuals randomly selected among the students of the Department of Economics, the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Aksaray University. Package software of SPSS 22.0 and Eviews 10.0 were made use of to analyze the findings. Further, the program WEKA 3.8.3 was used for the decision tree algorithm, one of data mining methods. For the creation of the decision tree, the algorithm C4.5 (J48) was used and, the decision rules were created for economic decisions. It is the secondary purpose of this study to bring a new perspective to the literature in this manner. The results suggest that individuals give rewards for the trust placed on them. It was found that individuals tend to act within the framework of status quo when they are offered more than one and many options. It was concluded that this is because of information overload. Further, it was found how individuals tend to maintain the status quo in case of small change in the story presented to them.

Key Words: Behavioral Economics, Experimental Study, Decision Tree, Risk and Trust Relationship, Status Quo Bias, Decision Making Behavior.

Page Number: 124

Supervisor: Assistant Professor Vildan GULPINAR DEMIRCI

## İÇİNDEKİLER

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI.....	i
TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU .....	ii
JÜRİ ONAY FORMU.....	iii
TEŞEKKÜR.....	iv
ÖZET .....	v
ABSTRACT.....	vii
İÇİNDEKİLER .....	ix
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xii
ŞEKİLLER DİZİNİ .....	xiii
TABLolar DİZİNİ.....	xiv
GİRİŞ .....	1
BÖLÜM I.....	4
İKTİSAT TARİHİNE BİR BAKIŞ .....	4
1.1. Klasik İktisattan Öncesi .....	4
1.2. Klasik İktisat Yaklaşımı .....	6
1.3. Neoklasik Yaklaşım .....	9
1.4. Keynesyen Yaklaşım.....	13
1.5. Parasalcı/Monetarist Yaklaşım.....	15
BÖLÜM II .....	17
DAVRANIŞSAL İKTİSAT .....	17

2.1.	Davranışsal İktisat Kavramı .....	17
2.2.	Davranışsal İktisatın Öncüleri .....	18
2.3.	Davranışsal İktisatın Önemi ve Psikoloji ile İlişkisi .....	21
2.4.	Davranışsal İktisat Tarafından Eleştirilen Bazı Ana Akım Varsayımlar .....	22
2.4.1.	Homo Economicus Kavramı .....	24
2.4.1.1.	Rasyonalite .....	25
2.4.1.2.	Fayda Maksimizasyonu .....	27
2.4.1.3.	Kişisel Çıkar .....	28
2.4.2.	Etkin Piyasalar Hipotezi .....	29
2.4.3.	Klasik Beklenen Fayda Teorisi .....	31
2.5.	Beklenti Teorisi (Prospect Theory) .....	33
2.6.	İktisadi Kararı Etkileyen Faktörler ve Önyargılar .....	35
2.6.1.	Hevristikler ( <i>Heuristics</i> ) .....	35
2.6.2.	Anomaliler ( <i>Anomalies</i> ) .....	38
2.6.3.	Aşırı Güven ( <i>Overconfidence</i> ) .....	39
2.6.4.	Kayıptan Kaçınma ( <i>Loss Aversion</i> ) .....	40
2.6.5.	Sürü Davranışı ( <i>Herd Behaviour</i> ) .....	42
2.6.6.	Statüko Yanlılığı ( <i>Status Quo Bias</i> ) .....	45
2.6.7.	Yanlış İlişkilendirme ( <i>Misattribution</i> ) .....	48
2.6.8.	Batık Maliyet Etkisi ( <i>Sunk Cost Effect</i> ) .....	49
2.6.9.	Zihinsel Muhasebe ( <i>Mental Arithmetic</i> ) .....	49
2.6.10.	Çerçeveleme Etkisi ( <i>Framing Effect</i> ) .....	50
2.6.11.	Aşırı Bilgi Yükleme ( <i>Overload Information</i> ) .....	51
BÖLÜM III .....		53
UYGULAMA .....		53
3.1.	Literatür Taraması .....	53

3.2. Araştırmanın Konusu .....	62
3.3. Araştırmanın Amacı .....	62
3.4. Araştırmanın Yöntemi.....	63
3.4.1. Sınırlılıkları .....	63
3.4.2. Verilerin Toplanması .....	63
3.4.3. Evren ve Örneklem .....	68
3.4.4. Beck Depresyon Ölçeği .....	68
3.4.5. Beck Anksiyete Ölçeği .....	69
3.4.6. Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi .....	69
3.4.7. Hipotezler.....	69
3.4.8. Verilerin Analizi ve Yorumlanması.....	71
3.4.9. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Analizine Ait Bulgular.....	71
3.5. Araştırmadan Elde Edilen Bulgular .....	71
3.5.1. Demografik Bilgilere İlişkin Bulgular .....	72
3.5.2. Risk-Güven Bilgilerine İlişkin Bulgular .....	75
3.5.3. Statüko Yanlılığına İlişkin Bulgular .....	76
3.5.4. Sürü Davranışına İlişkin Bulgular .....	79
3.5.5. Hipotezlerin Sınanması .....	82
3.5.6. Karar Ağacı.....	91
SONUÇ .....	94
KAYNAKÇA.....	102
EKLER.....	119
ÖZGEÇMİŞ .....	133

## KISALTMALAR DİZİNİ

<b>A.Ö.</b>	Alt Ölçek
<b>ANOVA</b>	Bağımsız t-testi varyans analizi
<b>BFKÖ</b>	Beş Faktör Kişilik Ölçeği
<b>BFKT</b>	Beş Faktör Kişilik Testi
<b>Bkz</b>	Bakınız
<b>CHAID</b>	Chi-squared Automatic Interaction Detection (Ki-kare Otomatik Etkileşim Belirleme)
<b>EKK</b>	En Küçük Kareler
<b>EPH</b>	Etkin Piyasalar Hipotezi
<b>GSYİH</b>	Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
<b>M.Ö.</b>	Milattan Önce
<b>OLS</b>	Ordinary Least Squares
<b>P<sub>A</sub></b>	Para Alan
<b>P<sub>G</sub></b>	Para Gönderen
<b>SDKT</b>	Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi
<b>SPSS</b>	Statistical Package for the Social Science
<b>TDK</b>	Türk Dil Kurumu
<b>Vd</b>	Ve Diğerleri

## ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Değer Fonksiyonu (Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979:279) .....	41
Şekil 2. Asch Deney Kartı (Asch, 1995).....	45
Şekil 3. Güven Oyunundaki Döngü .....	65
Şekil 4. Güven Ortamı Oluşumu.....	66
Şekil 5. J48 Sonuçlarının WEKA Programı Yardımı ile Görselleştirilmesi.....	92



## TABLolar DİZİNİ

Tablo 1. Araştırmanın Hipotez Listesi.....	70
Tablo 2. Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi Alt Ölçekleri Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	71
Tablo 3. Demografik Bulgular .....	72
Tablo 4. Beck Depresyon ve Anksiyete Dağılımı .....	74
Tablo 5. Gönderilen ve Alınan Miktar Dağılımı A Odası .....	75
Tablo 6. Gönderilen ve Alınan Miktar Dağılımı B Odası .....	75
Tablo 7. İlk Aşama Seçenek Seti .....	76
Tablo 8. Seçeneklere Göre Statüko Dağılımı .....	77
Tablo 9. A ve B odaları için Yatırım Seçimlerinin Çapraz Tablosu.....	78
Tablo 10. Gönderilen Tutar, Alınan Tutar ve Karar Değişikliği Dağılımı A Odası.....	79
Tablo 11. Gönderilen Tutar, Alınan Tutar ve Karar Değişikliği Dağılımı B Odası .....	80
Tablo 12. SDKT Alt Ölçeği, Depresyon ve Anksiyete Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi.....	83
Tablo 13. Cinsiyete Göre Kişilik Özellikleri, Depresyon ve Anksiyete Puanlarının Değerlendirilmesi.....	85
Tablo 14. Gönderilen Tutarın Gelen Tutar Üzerinde Etkisinin İncelenmesi.....	85
Tablo 15. Depresyon, Anksiyete ve Gönderilen Tutar Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi.....	86
Tablo 16. Katılımcıların Kişilik Özellikleri ile Risk-Güven Davranışı Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi.....	87
Tablo 17. Katılımcıların kişilik özelliklerinin, Depresyon ve Anksiyete Skorlarının Statüko Üzerine Etkisi.....	88

Tablo 18. Katılımcıların Kişilik Özellikleri ile Statükoda Kalma Düzeyleri Arasındaki İlişki .....89

Tablo 19. Hipotezlerin Sonuçları .....90



## GİRİŞ

Geçmişte ve günümüzde insanların kararlarını verirken hangi faktörlerden etkilendiği merak konusudur. İnsanlar bir karar verdiklerinde gerçekten rasyonel davranır mı yoksa her zaman rasyonel davranmayabilir mi? şeklindeki sorular özellikle iktisat tarihinde ve karar teorisi alanında sıklıkla tartışılmaktadır.

Geleneksel iktisat teorilerinde insan davranışları rasyonel olarak kabul edilmiş ve analizler yapılırken bu rasyonellik dikkate alınmıştır. Dolayısıyla insanların konu ile alakalı tam bilgiye sahip olduğu, kişisel çıkarımı gözettiği ve fayda maksimizasyonu amaçladığı düşünülmüştür. Bununla birlikte, geleneksel teorilere göre, insanların psikolojik faktörlerin etkisi altında kalmadıkları da varsayılmıştır. Bu rasyonellik varsayımı nedeniyle analizler daha kolay hale gelmiştir. Çünkü insan davranışını etkilediği düşünülen birçok değişken analiz dışıdır. Bu değişkenlerden biri çok değişken bir yapıya sahip olan insan psikolojisidir. Psikolojik durumlar bilindiği üzere, kişiden kişiye değişkenlik gösterebilmektedir.

Psikolojik kavramların da sosyal bilimlerdeki analizlere dâhil edilmesiyle birlikte birçok fenomen ortaya çıkmıştır. “*La Psychologie Economique*” eseri ile tanınan Gabriel Tarde, ekonomik analizlerin psikolojik bakış açısı ile gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Ayrıca Adam Smith’in eseri olan Ahlaki Duygular Kuramı isimli çalışması ile “sempati” kelimesini açıklaması ekonomi ve psikolojinin önemini dile getirmektedir. Daha sonrasında John Maynard Keynes'in ortaya attığı “güzellik oyunu” ve ekonomik faaliyetlerdeki rasyonel olmayan güdülerden bahsetmesi ile rasyonellik kavramı sorgulanmaya başlamıştır.

Son yıllarda sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalarda insanların iktisadi kararlarda ne kadar rasyonel davrandıkları tartışılmaktadır. Özellikle yatırım yapılırken ya da bir mal ve hizmet satın alınırken hangi faktörlerin etkili olduğu sosyal bilimlerde araştırılmaktadır.

Davranışsal iktisat çalışmaları nedeniyle 2002 Nobel Ekonomi Ödülünün sahibi olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmaları bireylerin karar verme sürecinde psikolojinin önemini ve rolünü belirlemiş ve 1979 yılında beklenti teorisini (*prospect theory*) ortaya koymuşlardır. Bu teoriye göre bireylerin, belirsizlik ve risk içeren durumlarda, mantıklı ve rasyonel davranamayabileceğini gözler önüne sermişlerdir. Ayrıca çalışmalar sonucunda bazı durumlarda insanların kayıptan kaçınma ile karar verdikleri ortaya konulmuştur. Beklenti teorisi davranışsal iktisat çalışmalarının gelişimi açısından temel taşı durumundadır.

Davranışsal iktisat alanında alınan diğer bir Nobel Ekonomi Ödülü 2017 yılında Richard Thaler'a aittir. Thaler, zihinsel muhasebe (*mental arithmetic*), batık maliyet (*sunk cost*), sahiplik etkisi ya da elde bulundurma etkisi (*endowment effect*) gibi konularla öne çıkmaktadır. Thaler ayrıca birçok bilim adamı ile de çalışmalar yapmakta ve insanların karar vermesine yönelik analizleri ile de öne çıkmaktadır.

Yapılan araştırmalar neticesinde, bireylerin karar verme sürecine etki eden birçok fenomenin bulunduğu görülmüştür. Bu fenomenlerden literatürde en çok karşılaşılanları; aşırı güven, kayıptan kaçınma, sürü davranışı, statüko yanlılığı, yanlış ilişkilendirme, zihinsel muhasebe, batık maliyet etkisi, sahiplik etkisi ve aşırı bilgi yüklemesi şeklindedir. Bu fenomenler dışında temsililik hevristik, mevcudiyet hevristik, düzeltme ve dayanak hevristik, fiyat anomalileri gibi birçok hevristik ve anomali de mevcuttur. Bu tez kapsamında davranışsal iktisat literatüründe önemli bir yere sahip olan ve güncel araştırmalarda sıklıkla karşımıza çıkan statüko yanlılığı, sürü davranışı ve risk-güven kavramı üzerine durulmuştur.

Davranışsal iktisat çalışmaları, insanların ortalama olarak iktisadi kararlarını nasıl verdiklerini anlamamız konusunda, önemli gelişmelerin yaşanmasına sebep olmuştur. Buna rağmen bireysel farklılıkların iktisadi kararlar üzerindeki etkisi çok sınırlı çalışmalarda yer almaktadır. Kişilik özellikleri gibi bireyin psikolojik durumunun, ekonomi alanında bireysel tepkileri tahmin etmek için ikinci bir davranışsal iktisat dalgasını tetikleme potansiyeline sahip olduğu düşünülmektedir (Boyce vd., 2019: 83).

Kişilik özellikleri, kaygı ve depresyon düzeyleri gibi psikolojik durumlarının statüko yanlılığı, sürü davranışı ve risk-güven ilişkisi içerisinde açıklanmaya çalışmak, davranışsal iktisat araştırmalarının ilerlemesi açısından önemli görülmektedir. Bu araştırmanın bulguları sonucunda psikolojik özelliklerin; statüko yanlılığı, sürü davranışı, risk-güven ilişkisi ile ne

kadar ilişkili olduğunun açıklanmasının, iktisadi alanda karar vericilere stratejik bir yol sunması hedeflenmiştir. Diğer taraftan davranışsal iktisat fenomenlerini, bireyin psikolojik özelliklerini de dikkate alarak inceleyen çalışmalar çok sınırlı kalmış, bu araştırma ile literatürdeki bu boşluğun doldurulması da hedeflenmiştir.

Bu noktadan hareketle tezin amacı; bireylerin kişilik özelliklerinin, depresyon ve kaygı düzeylerinin iktisadi karar verme süresince etkili olan risk-güven ilişkisi, statüko yanlılığı ve sürü davranışı üzerine etkisini incelemektir.

Bu çalışmanın ilk bölümü, ana akım iktisat tarihi hakkında kısa ve öz olacak şekilde bilgiler sunmaktadır. İktisat biliminin öncesinden bahsedilmesinin yanı sıra, başlangıcı ve devamındaki akımlara da değinilmiştir.

İkinci bölümünde; davranışsal iktisadın önemine, neden ihtiyaç duyulduğuna, hangi eksikliği gidermeye çalıştığına değinilmiştir. Özellikle iktisadi kararları etkileyen, hevristikler, anomaliler ve yanlılıklara değinilmiş ve titizlikle açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise; kişilerin psikolojik durumlarının karar vermede ne kadar etkili olduğunu test etmek amacıyla, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü öğrencileri arasından rassal yolla seçilen 60 kişi üzerinde deneysel araştırma yapılmıştır. Elde edilen bulguların analizinde SPSS 22.0 ve Eviews 10.0 paket programlarından faydalanılmıştır. Ayrıca veri madenciliği yöntemlerinden karar ağacı algoritması kullanımı için WEKA (Waikato Enviroment for Knowledge Analysis) 3.8.3 programından yararlanılmıştır. Karar ağacının oluşturulmasında C4.5 (J48) algoritması kullanılmış ve iktisadi kararların karar kuralları oluşturulmuştur. Bu yolla literatüre yeni bir bakış açısı kazandırmak çalışmanın ikincil amacını oluşturmaktadır.

# BÖLÜM I

## İKTİSAT TARİHİNE BİR BAKIŞ

İktisat, karşılıklı çıkar ilişkilerinin ve değiş-tokuş ya da alış-verişin olduğu her yerde varlığını göstermektedir. İktisat ve iktisadi yaklaşımlar coğrafya, kültür, din, medeniyet gibi birçok durumdan etkilenmektedirler. İktisat literatüründeki kanunlar, teoriler, tezler, antitezler ve hipotezler ekonomideki ön görülen veya ön görülemeyen problemleri çözmeye ve eksiklikleri gidermeye yöneliktir. Bu nedenle iktisat bilimi mevcut diğer bilim dalları gibi sürekli ilerlemekte ve bu ilerlemeye paralel olarak yeni yaklaşımlar ortaya çıkmaktadır.

Bu bölümde davranışsal iktisadın daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmak adına iktisadın tarihi sürecindeki önemli dönüm noktaları ve okullardan bahsedilecek olup, bunların gelişim sürecine değinilecektir. İktisat tarihi oldukça geniş olduğu için bu bölümdeki konular genellikle davranışsal iktisadın atıfta bulunduğu konulardan ve bu konuların gelişim sürecinden oluşacaktır.

### 1.1. Klasik İktisattan Öncesi

İktisat insanlık tarihi kadar eskiye dayanmaktadır. Paranın kullanılmaya başlanmadığı zamanlarda bile ekonomi bir şekilde hayatın içinde kendine yer bulmuştur. Ekonomi kelimesinin kökeni Howarth (1996: 163) tarafından araştırılmış ve başlangıç olarak Ecocriticism kelimesini analiz etmiştir. Eco ve kritis, her ikisi de Yunanca, oikos ve kritis kelimelerinden türetilmektedir. Oikos, ev anlamına gelir ve economy kelimesinin kökenidir. Nomos kelimesi ise, yasa anlamına gelir ve bazı kaynaklarda oikia olarak geçer (Ünlüönen vd., 2014: 2). Buradan yola çıkarak, bu kelimelerin Türkçede ev yönetimi ya da ev ekonomisi anlamına geldiği sonucuna ulaşmak mümkündür.

Bu tanım iktisadın evde başladığını göstermekle birlikte gelirin (ya da kısıtın) nasıl yönetileceğini ifade etmektedir. Buradan hareketle bir evden sınırları ve araçları kapsam olarak farklı olan piyasalar için iktisat tanımının benzer bir çağrışım yapılabilmektedir.

İktisat ya da ekonomi en basit ve temel anlamda kıtlık bilimi olarak tanımlanır. Kıt kaynakları en iyi şekilde yönetmek iktisadın var oluş sebebi olarak bilinir. Burada kıtlıktan kast edilen, insanların mevcut olandan daha fazlasını istemeleri durumudur. Bilindiği gibi insanların ihtiyaçları sınırsız ve kaynaklar kıt olduğundan insan, kıt kaynakları kullanılırken en yüksek faydayı elde etmeyi amaçlar.

Bireylerin faydalarını arttırmak istemeleri ve fayda ile mutluluk arasında doğrudan doğruya bir ilişki kurma fikrinin özellikle antik Yunan felsefesinde somutlaşıp yoğunlaştığı görülmektedir. Aristo'da ve Epikür'de yoğunlukla ele alınan acı, zevk, fayda ve mutluluk gibi kavramlar, Yunan düşüncesini ve oradan hareketle de aydınlanma dönemini ve faydacı felsefeyi derinlemesine etkilediği görülmüştür (Sarfati, 2005: 105).

Tarihsel süreç incelendiğinde, Eflatun (M.Ö. 427-347) tarafından, kişisel çıkar ve devletin çıkarı arasında ilişki kurulduğu görülmüştür. Eflatun, iş bölümü ve uzmanlaşmadan bahsederek “Şehir devletinin çıkarları ile bireyin çıkarlarını bütünleştirmek suretiyle, devlet için iyi olanın birey için de iyi olacağı” görüşünü savunmuştur. Eflatun, Karl Marks'ı bu yönüyle etkilemiş ancak yöneticilere özel mülkiyet hakkı tanınması ile Eflatun, Karl Marks'tan ayrılmıştır (Bocutoğlu, 2016: 7-8).

Bencilliği ve kişisel çıkarı bünyesinde barındıran bir kavram olan egoizm, Hutcheson'a ek olarak diğer bazı düşünürler tarafından da tartışılmıştır. Smith ve Hume, ahlâka ve temel olduğunu düşündükleri bazı şeylerin hakikatini inkâr etmesinden dolayı egoizme (insanların sadece menfaat gördükleri şeyleri yapmaları) şüphe ile yaklaşmışlardır. Şüpheli yaklaşımlarının sebebi, egoizmde gördükleri eksikliklerdir. Bu eksiklik ise, ahlâkî motiftir. Onlara göre bencillik sonucunda oluşan bir eylemin sonucu ahlâkî olarak doğru olsa bile, ahlâkî bir biçim göstermemektedir (Başdemir, 2005: 5).

Klasik iktisattan önceki dönemlerde iktisat henüz bir bilim olarak değil ahlak felsefesinin bir alt dalı olarak ele alınmaktadır. Bu yüzden birçok ahlak felsefesi düşünürü, aynı zamanda o dönemin ekonomisti olarak görülmektedir. Adam Smith, David Hume, Francis Hutcheson bu düşünürlerden bazılarıdır. Bu düşünürlerin ele aldığı kişisel çıkar ve bencillik gibi bazı kavramlar davranışsal iktisadın temel konularını da oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisatın temel tartışma konularından biri de iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkidir. Bu kavramlara ilk değinen düşünürlerden birinin de David Hume (1711-1776) olduğu görülmektedir. Hume, bir ahlak profesörü olmasına rağmen birçok alanda çalışmaları mevcuttur ve bunlardan birisi de iktisattır (Çıvgın, 2013: 33). Hume'nun çalışma alanı doğa felsefesinin yanı sıra, insanlara ve onların aktiviteleri üzerine odaklanan bilgi teorisi, metafizik ve etik gibi felsefenin özünün yanı sıra psikoloji, politika ve ekonomi gibi konuları da içine alan ahlak felsefesidir (Dağ, 2016: 947).

İktisat ve psikoloji arasındaki ilişki o dönemin şartlarında, tartışılan türden bir ilişkiye işaret etmez. Çünkü psikoloji, bir bilim olarak, özellikle 20. Yüzyılın ikinci yarısından sonra ivme kazanmış ve bilim tarihi arasında yer edinebilmiştir. Psikolojinin belki de bu denli yeni bir geçmişi olması nedeniyle, iktisat sınırları içerisine fazla dâhil olamamış ve disiplinler arası çalışmalarda da kendine yer bulamamıştır (Küçüksucu vd., 2017: 263).

## **1.2. Klasik İktisat Yaklaşımı**

Klasik iktisat Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı Milletlerin Zenginliği (*Wealth of Nations*) isimli kitabıyla başladığı kabul edilmektedir. Bu dönemde iktisadi bilgiler sistemli, düzenli ve tutarlı olarak elde edilmiş ve çözümlenmiştir (Tomanbay, 2019: 33). Bu sebeple bir bilim olarak iktisatın, bu dönemde başladığı kabul edilmektedir. Klasik iktisatın, neoklasik iktisatın kurucuları olarak bilinen Carl Menger ve William Stanley Jevons'nun çalışmalarına kadar devam ettiği bilinmektedir (Bocutoğlu, 2016: 57).

Klasik iktisat, bireye ve bireysel girişimciliğe verdiği önemle bilinmekte olup, bu çerçevede devlete (bireyin faaliyetlerini sınırlayıcı olarak gördükleri kurum) çok az görev yüklemektedir (Güngör, 2014: 5). Bu açıdan bakıldığında klasik iktisat savunucuları devlete koruma görevi vermişlerdir. Bu nedenle arz yönü ağırlıklı bir yaklaşım olarak bilinmektedir (Bocutoğlu, 2016: 57).

Dönemin önde gelen iktisatçıları ise Adam Smith, Jean Baptiste Say, Thomas Robert Malthus, David Ricardo ve John Stuart Mill'dir. Bu iktisatçılar, iktisadı bilimsel olarak ilk formülize eden kişiler olarak bilinmelerinin yanı sıra, iktisadi yaklaşıma bir anlatım biçimi vermiş ve kendilerinden sonrakilere ışık tutmuşlardır. Bu öncü iktisatçıların görüşlerinin bilinmesi şüphesiz klasik iktisadın kavramlarını tanımaya olanak sağlayacaktır. Bu noktadan hareketle aşağıda bu iktisatçılar ve görüşlerine yer verilmiştir.



*Adam Smith:*

Adam Smith'e göre her birey kişisel çıkar düşüncesiyle toplumsal refaha katkıda bulunabilir. Ona göre kişi kendinin refahını en üst düzeye çıkardığı sürece toplumsal refah da artacaktır. Kişisel çıkarda (*self-interest*) karşılıklı ilişkiler ve egoizme dayanır, aşk ya da merhamete dayalı değildir. Fakat yukarıda da bahsedildiği gibi tam bir egoizmden söz etmek yanlış olur. Kişisel çıkarların insanları daha sık işlemlere yönlendirdiği ve dolayısıyla ekonominin durumunu olumlu etkilediği düşünülür (Meyer, 2016: 435). Genel kullanımda bu sözcük, bireylerin kendi refahlarını yükseltmek için kendi çıkarlarını sağlama niyetinde olduğunu ifade eder. Diğer taraftan Smith egemen devletin ticareti kısıtlayan politikalarından vazgeçerek ve özel üreticilerin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesine izin vererek kendisini zenginleştirebileceğini ifade etmektedir.

Görünmez el kavramı ilk kez Adam Smith tarafından kullanılmıştır. Görünmez el prensibi klasik iktisat savunucuları açısından önemli bir yere sahiptir. Klasik iktisat, serbest piyasa sisteminin istikrarlı bir dengede olduğu, herhangi bir müdahaleye gerek duyulmadan görünmez el mekanizmasıyla bütün sorunların çözüme kavuşacağı düşüncesini savunmaktadır. Bir anlamda Say yasaının yardımı ile bu düşünce teorik olarak önemli bir avantaja sahiptir. Şöyle ki; malın mal ile alınıp satıldığı ve paranın sadece mübadele aracı olarak kullanıldığı bir ekonomide görünmez el, üretim ve tüketim konularında sadece gerekli değildi ve aynı zamanda yeterli şartı da sağlamaktaydı.

Adam Smith'in görünmez el metaforunu mikro fenomenlerin nasıl makro fenomenlerden farklı olduğunu açıklamak için kullandığı düşünülmektedir. Mikro ve makro fenomenlerden kast edilen, bireylerin kendi çıkarını maksimize ederek aslında toplumsal çıkarı maksimize ettiğidir (Narveson, 2003: 666). Dolayısıyla görünmez el, kişisel çıkar düşüncesini bünyesinde barındırmaktadır.

Görünmez el prensibi, *laissez faire laissez passer* (*birakınız yapsınlar bırakınız geçsinler*) ilkesiyle yakından ilişkilidir. Adam Smith'in, üretim ve tüketimin piyasa eğilimlerinin iyi bir analizini yaptığı düşünüldüğünde, piyasaların yalnız bırakıldıklarında (bir müdahale olmaksızın) verimli olma potansiyelinden söz edilebilirdi. Smith piyasayı toplum için iyi seviyeye yönlendiren görünmez bir el varmış gibi düşünmekteydi. Smith görünmez el mekanizmasıyla arz ve talebi, dolayısıyla piyasayı dengede tutacağına inanmıştır.

Görünmez el kavramında piyasa sistemine yapılan herhangi bir devlet müdahalesi, sistemi bozabilmektedir. Çünkü zaten dengede olan bir piyasaya dışardan bir müdahaleye gerek

yoktur. Sonuç olarak, serbest piyasa sisteminin istikrarlı olduğunu ve görünmez el yardımıyla dışarıdan bir müdahaleye ihtiyaç duyulmaksızın tüm sorunların gidereceği düşüncesini savunan klasik yaklaşım, Say yasası ile birlikte teorik anlamda önemli bir dayanağa kavuşmuş oluyordu (Aydın, 2013: 2).

*Jean Baptiste Say:*

Say, iktisadi öğretilerde en çok Say yasası ile tanınmaktadır. Bu yasa Jean Baptiste Say'ın 1803 yılında yayımlanan Politik İktisat Üzerine Bir İnceleme (*A Treatise on Political Economy*) isimli eserinde yer almaktadır (Aydın, 2013: 2). Say'e göre her arz kendi talebini yaratır, kazanılan bütün gelir harcanır ve mallar mallarla mübadele edilir. Dolayısıyla bir arz şoku karşısında talepte de meydana gelen şoklarla birlikte piyasa temizlenmektedir. Burada piyasanın temizlenmesi görünmez el ile yakından ilgilidir. Say yasası ve görünmez el birbirini tamamlar nitelikte iki kavramdır.

Say'a göre belirli bir malın fazlalığı varsa, fiyatı düşecektir, nispeten daha az ise fiyatı artacaktır. Bu fiyat değişimleri sayesinde, ekonomi dengeye ulaşma eğilimindedir ve aşırı üretim olanak dâhilinde değildir. Sonuç olarak piyasa, kendi kendini ayarlayan bir denge mekanizması olarak görülmektedir (Mattick, 1969: 6). Dolayısıyla krizi meydana getirecek bir durum o zamanın şartlarında mevcut değildir. Daha açık ifade ile arz kaynaklı krizler dikkate alınmamaktadır.

*Thomas Robert Malthus:*

Malthus daha çok nüfus teorisi ile ön plana çıkan bir klasik iktisatçıdır. Malthus'un (1798) *An Essay on the Principle of Population* isimli çalışması, nüfus üzerinde yapılan ilk eser olarak kabul edilmektedir (Güneş, 2009: 127). Malthus'a göre (1798: 5) insan nüfusu geometrik bir şekilde artarken, yaşamı devam ettirmek için gerekli olan maddeler aritmetik bir biçimde artmaktadır. Ona göre bu iki eşitsiz gücün etkileri eşit olmalıdır. Malthus bu teorisine dayanarak ücretlerin asgari seviyede tutulması gerektiğini önermiştir. Ücretler asgari seviyenin üstüne çıktığında işçilerin daha çok çocuk doğuracağını ve nüfusun artacağını bunun sonucunda da sınırlı kaynaklarla geçimin mümkün olmayacağını savunmuştur (Stanford vd., 2015: 59). Malthus esasen eşitliğin ve mutluluğun hüküm süreceği bir altın çağ kurmanın hayal olduğu düşüncesindedir. Çünkü nüfus artışının toplumun ilerlemesine ve gelişmesine sürekli bir şekilde mâni olacak ve altın çağa ulaşmayı olanaksız hâle getireceğine inanmaktadır (Güngör, 2014: 7).

Malthus ve Richardo gibi bazı düşünürler birbirlerinden habersiz olarak, azalan verimler yarasını keşfetmişlerdir. Malthus'un ortaya attığı azalan verimler yarasının diğerlerinden farkı, sadece tarım sektöründe geçerli olmasıdır. Malthus'a göre bir üretim sürecinde sermaye ve toprak miktarını sabit tutup sadece emek artırılırsa, üretim sürecine katılan her yeni emeğin toplam üretime katkısı azalır (Bocutoğlu, 2016: 82).

*David Ricardo:*

Ricardo genellikle 1817 yılında yayımlanan Politik Ekonomi ve Vergilendirme İlkeleri (*Principles of Political Economy and Taxation*) isimli çalışması ile bilinmektedir. Ricardo, değer konusunda Smith ile aynı görüşe sahiptir. Ona göre, bir malın değerini o malı üretmek için ihtiyaç duyulan nispi emek miktarı belirlemektedir (Aydın, 2011: 5).

*John Stuart Mill:*

Mill, homo economicus düşüncesi ile ilgilenmiş ve bireylerin bulunduğu zaman ve koşula göre en iyisine sahip olma çabasında olduğunu iddia etmiştir (Doğruyol ve Cicioğlu, 2013: 102). Mill, homo economicus yanı sıra, faydacılık konusuna da değinmiştir. En bilinen eserlerinden biri 1861 yılında yayımlanan Faydacılık (*Utilitarianism*)'tır. En tanınmış savunucularından biri olarak görülür ve fayda ilkesini formüle etmiştir. Ayrıca sınırsız özgürlüğü (*unrestricted liberty*) savunmaktadır (Adams ve Dyson, 2007: 135-139). Mill, Ricardo ve Bentham ile birlikte, iktisat öğretisinde önemli bir yeri kaplayan, tam bilgi varsayımının kurucuları olarak bilinmektedir (Fidan, 2013: 97).

### **1.3. Neoklasik Yaklaşım**

Neoklasik yaklaşım İngiliz düşünür Jevons, Fransız düşünür Walras ve Avusturyalı düşünür Menger tarafından aynı dönemlerde geliştirilmiştir (Kjosavik, 2003: 216). Carl Menger, neoklasik yaklaşıma geçişte öncü olarak bilinmekle beraber, iktisadi analizlerde bireyi temel almaktadır. Sübjektivizm kavramını ortaya atarak bireylerin tatminlerine önem vererek, değer faydaya bağlı olarak açıklanmıştır (Görmez, 2008: 2-3).

Bu yaklaşım klasik iktisattan belli başlı konularda ayrılmaktadır. Neo kavramı ile birçok iktisadi analizlerde matematiğin benimsendiği görülmektedir. Bu bağlamda, neoklasik iktisatçılar bireysel tercihlere ve fayda maksimizasyonuna büyük önem vermeleri ile bilinmektedir (Agboola, 2015: 4).

Değer ve emek konularına, klasik ve neoklasik iktisat, farklı açılardan değinmişlerdir. Ricardo, incinin emek harcadığı için değerli olduğunu savunurken, Jevons ise incinin değerli olduğu için emek harcadığını savunmaktadır. Esasen yapılan bu tartışma emek-değer teorisi ile sübjektif değer teorisi arasında geçmektedir (Bocutoğlu, 2012: 141).

Neoklasik yaklaşımda marjinal fayda konusuna oldukça önem verildiği görülmektedir. Bu yaklaşım/anlayış fayda kavramını, değer kavramını açıklarken de kullanmaktadır (Demirel ve Artan, 2016: 3). Jevons'a göre fayda, kıtlıktan doğar. Bir malın değerini belirleyen şey ise, o maldan sağlanan marjinal faydadır. Dolayısıyla marjinal faydası düşük ürün değersiz, marjinal faydası yüksek ürün değerlidir (Bocutoğlu, 2012: 142).

Neoklasik yaklaşımda fayda kavramı, kişilerin mal, hizmet ve üretim faktörlerinin birimlerine atfettikleri önem ve değer olarak açıklanabilir. (Güngör, 2014: 8). Faydacılık ilkeleri hakkında önemli görüşlere sahip diğer bir kişi de Jeremy Bentham'dır. Ona göre fayda, her zaman en büyük mutluluğu üretecek şekilde hareket eder. Faydacılık birden fazla kişinin mutluluğunu içerdiğinden, alternatif eylemlerden etkilenen tüm insanlar için en büyük mutluluğu üreten hesaplamayı gerektirir (Audi, 1999: 942-943). Bentham'a göre bütün insanlar zevk ya da mutluluğu en üst düzeye çıkarma ve acıyı da en aza indirme gayretindedirler. Bentham, kişilerin bu gayretini, diğer kişilerin mutluluğunu olumsuz bir biçimde etkilediğinde, bunu bir suç olarak kabul etmiştir (Adams ve Dyson, 2007: 107). Bu sayede kişilerin sadece kendini mutlu etmek (ya da fayda sağlamak) için bir başkasının mutluluğunu engellememesi gerektiğini belirtmekte ve sınırlarını çizmektedir.

Fayda kavramı iktisat tarihinin bütünü açısından ele alındığında faydanın, gizli değişken olduğu görülmektedir. Gizli değişken doğrudan gözlemlenemeyen değişkenlerdir ancak neler olup bittiğine dair sezgilerimize yardımcı olmaktadır (Dean, 2015: 1). Faydanın nasıl tanımlanacağı ve faydacılığın gerektirdiği şekilde ölçülüp ölçülemeyeceği merkezi bir sorun haline gelmiştir. Bu durum davranışsal iktisatçılar tarafından da tartışılmaktadır.

İktisat tarihinde faydanın ölçülebileceği ya da sıralanabileceği şeklinde analizler mevcuttur. Kardinal fayda ve ordinal fayda olarak analizler ikiye ayrılmıştır. Kardinal fayda yaklaşımına göre fayda ölçülebilir bir olgudur. Hermann Heinrich Gossen, 1854'te kaleme aldığı, *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived There from* eseri ile kardinalistler arasında yer almaktadır. Kardinal fayda teorisi üç temel prensip üzerine kurulmuştur. Bunlar; toplam fayda, marjinal fayda ve azalan marjinal faydadır (Kamilçelebi, 2012: 448-449).

Ordinal fayda teorisi ise, faydanın ölçülebilir değil sıralanabilir olduğunu iddia etmektedir (Yiğit, 2019: 99). kardinal fayda teorisinin bir eleştirisi niteliğinde olmakla birlikte, Eugen Slutsky, Vilfredo Pareto, John Hicks, Harold Hotelling gibi iktisatçıların öncülüğünde geliştirilmiştir. Fakat iki farklı yol önermelerine rağmen sonuç iki türlü de eşittir.

Fayda analizi yapılırken homo economicus varsayımı altında bireylerin temel özellikleri şöyle özetlenebilir:

- Tam bilgi: Bütün fayda konularında tam bilgiye sahiptir. Daha açık bir ifade ile tüketiciler sistematik hata yapmazlar.
- Seçicilik: Birey, tercihleri konusunda neye karar vereceğini kesin olarak bilir.
- Çoğu aza tercih etme: Birey nerede çok fayda sağlıyorsa oraya gider onu tercih eder.
- Tutarlı olma: Birey tercihleri konusunda tutarlıdır. Tercihleri konusunda asla ama asla kararsız kalmaz.

Bu bağlamda ordinaller, fayda analizini uygularken kullandıkları farksızlık eğrisi teorisinde (*Indifference Curve*) tüketicinin, satın alınabilecek en iyi mal sepetini satın alması biçimindeki davranışı ve bunların sonuçları incelenirken, tüketici tercihlerine ilişkin beş varsayımdan söz edilir ve bu varsayımlar şunlardır (Ünsal, 2012: 171-173):

- Bütünlük -Tamlık (*Completeness*): Tüketici A ve B gibi iki alternatif mal sepetinde A sepetini B ye tercih eder. Bu varsayıma göre tüketici mal sepetleri arasında kararsız kalmaz. Bu durumun, tam bilgi ve seçici olma özelliklerinin bir sonucu olduğu söylenebilir.
- Geçişlilik (*Transitivity*): Tüketici A mal sepetini B mal sepetinin yerine, A mal sepetini de C mal sepeti yerine tercih ediyorsa B mal sepetini C mal sepetinin yerine tercih eder. Bu varsayım tutarlı olma özelliğinin sonucudur.
- Doymazlık (*Nonsatiation*): Hangi mal sepeti daha fazla ise onu tercih etmesidir. Bu varsayım çoğu aza tercih etme özelliği ile ilgilidir. Kısaca tüketiciye göre daha çok daha azdan iyidir. Bu varsayım iyi mallar için geçerlidir. Kötü mallar söz konusu olduğunda, örneğin hava kirliliği bu durumda bu varsayım geçersiz olur.
- Süreklilik (*Continuity*): Süreklilikte kast edilen, eğer bir maldan diğerine geçmek istenirse ortadaki malı kullanmak gerekir. Bu varsayım “fakirlikten zenginliğe geçmek için orta yaşam standardından geçme” örneği ile açıklanabilir.

- Tercihlerin kesinlikle dışbükeyliği (*Konveks*): Tüketici A ve B mal sepeti arasında kayıtsız ise ve bu iki ağırlıklı ortalamasından oluşan C sepetini her ikisine de tercih eder.

Bu varsayımlardan anlaşılacağı üzere, fayda analizleri yapılırken bireyler belirli bir kalıpta incelenmeye çalışılmıştır. Davranışsal iktisat araştırmalarında ise bireyler, belirli varsayımlar altında incelenmekten ziyade, olduğu gibi kabul edilmişlerdir. Davranışsal iktisatta, bireylerin davranışları varsayımsal olarak incelenmemiş, onların nasıl davranış sergilediği açıklanmaya çalışılmıştır.

Neoklasik yaklaşımın üzerinde durduğu önemli teorilerden biri de rasyonel seçim teorisidir (*rational choice theory*). Bu teoride bireylerin rasyonel bir şekilde tercihlerini maksimize etmeye çalıştıkları ileri sürülmektedir (Şentürk ve Fındık, 2014: 128). Elster (1989) rasyonel seçim teorisini şöyle özetlemiştir: “İnsanlar genellikle çeşitli eylemlerle karşı karşıya kaldıklarında en iyi genel sonuca sahip olma ihtimalinin olduğuna inandıkları şeyi yaparlar.” Elster rasyonel seçimin bir araç olduğunu ve eylemin sonucu tarafından yönlendirildiğini iddia etmektedir. Kârını maksimize etmek isteyen bir girişimci buna bir örnek olabilir.

Bu bilgiler dışında iktisatçıların ortaya attığı bazı önemli teoriler şöyle özetlenebilir (Gazel, 2013: 13): Marshall’ın kısmi denge analizi ve ceteris paribus ilkesi, Walras’ın genel denge analizi, Pareto optimumu, Fisher tipi miktar kuramı, Gossen’nin azalan marjinal fayda kanunu ve eş marjinal fayda ilkesi ve Pigue etkisi.

Bu teorilerin ortak özelliği, bazı varsayımlar dışında matematiğin yoğun bir biçimde kullanılmasıdır. İnsan davranışlarının, matematiksel tabanda sınırlandırılmış varsayım ve analizlere dayanması günümüz iktisatçıları arasında tartışılmaktadır. İnsanların değişken bir yapıya sahip olması ve doğası gereği her zaman rasyonel davranmaması bu tartışmaların merkezinde yer almaktadır (Yiğit, 2018: 163).

Neoklasik iktisat görüşünü savunan Irving Fisher, iktisadi davranışları açıklarken psikolojik faktörlerin önemine de değinmiştir. Fisher, zaman tercihi (*time preference*) ve para yanılgısı (*money illusion*) konularını açıklarken, psikolojiden kavramlar kullanmıştır. Fisher, tüketimi açıklamak için geliştirdiği zamanlar arası tercih teorisinde, ekonomik faktörlerin (gelir) yanında ihtiyatlılık, kendine hâkim olma, alışkanlıklar ve hayatla ilgili beklentiler gibi kişisel faktörlerin de etkili olduğunu ifade etmiştir. Bu sebeple Thaler,

Fisher'i *modern davranışsal makro ekonomist* olarak tanımlamaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 292).

#### 1.4. Keynesyen Yaklaşım

Keynesyen yaklaşımın daha çok, Büyük Buhran'dan sonra önem kazandığı görülmektedir. Büyük Buhran'dan önce klasik yaklaşımının önerdiği serbest piyasa düzeni hâkimdir. 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran'dan sonra, borsa dibi görmüş ve talep cephesindeki sıkıntıların aşılamadığı görülmüştür. Yine bu dönemde yatırımlar ve piyasadaki likidite de bundan olumsuz etkilenmiştir. Krizin etkilerinin bütün reel sektörleri etkilemeye başladığı ve işlerin daha da karmaşık hale geldiği görülmüştür. 1933 yılında işsizlik oranı %25 seviyelerinde seyretmiş, Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH) üçte bir azalmış ve dokuz bin bankanın iflas ettiği görülmüştür (Buluş ve Kabaklarlı, 2010: 10). Dolayısıyla bütün piyasalar bu durumdan olumsuz etkilenmiştir.

Büyük Buhran'dan sonra John Maynard Keynes'in (1936), İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (*The General Theory of Employment, Interest and Money*) isimli çalışmasının etkisiyle o güne kadar kabul görmüş klasik yaklaşımının önerileri sorgulanmaya başlanmış ve serbest piyasa düşüncesi, yerini devlet müdahalesine bırakmıştır.

1929 yılında yaşanan bu krizin nasıl giderileceği konusunda kimsenin sistematik bir bilgisi ve açıklaması bulunmamaktaydı. Çünkü klasik iktisatın önemli varsayımlarından biri olan görünmez el, ekonomiyi dengeye getirememiş ve Say'in felsefesi (her arz kendi talebini yaratır) geçerliliğini yitirmiştir. Piyasa mekanizmasında meydana gelen bu tıkanıklık nedeniyle, kapitalist bir ekonomideki değişkenler arası ilişkiler ve değişkenlerin işleyişlerinin hatasız olmadığını görülmüştür (Bakırtaş ve Tekinşen, 2014: 84). Bu gibi sebeplerle artık klasik yaklaşıma olan inanç sorgulanmaya başlanmıştır.

Keynes çalışmalarında ekonominin talep cephesine yoğunlaşmıştır. Piyasadaki toplam talebi canlandırmaya yönelik politika önerileri sunarak devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Karaaslan, 1999: 6). Keynes, tüketimdeki yetersizliği, işsizliğin ana sebebini ve yoksulluğu, efektif talep yetersizliği ile birleştirmiş ve efektif talebi canlandırmak için yeni bir iktisat politikaları sunmuştur. Keynes, sermayenin marjinal etkinliğinin düşük seviyede olması, yatırım-tasarruf oranındaki dengesizlik ve likidite tuzağı gibi nedenlerden dolayı özel sektörler istenileni ve gerekeni sağlayamadığı durumlarda devletin maliye politikaları yoluyla ekonomiye müdahale ederek efektif talep

oluşturabileceğini ifade etmiştir (Altiok, 2009: 79). Ayrıca Keynes, Say yasasının varsayımlarını doğru bulmamakla birlikte, kapitalizmin kendi kendini ayarlama sistemi olarak görülmesini reddetmektedir (Mattick, 1969: 6)

Keynes, genel teoride, beklentiler konusuna da değinmiştir. Keynes, yatırım, çıktı ve istihdamın belirlenmesi için beklentilerin merkezi rolünü vurgulamıştır. Bununla birlikte, sık sık güven durumunun öznel temelini ve özellikle yatırım ve varlık fiyatlarına yönelik gelecek vaatlerine ilişkin uzun vadeli beklentilerin önemini vurgulanmıştır. Ancak beklentilerin nasıl şekillendiğine ve nasıl oluştuğuna dair açık bir model sunamamıştır (Evans ve Honkapohja, 2001: 7).

Keynes ana akım iktisat teorilerindeki temel ilkelerin birkaçı yerine kendi ilkelerini benimsemektedir. Bunlar: Uzun döneme karşı kısa dönem ilkesi, Say yasası yerine her talebin kendi arzını yaratması ilkesi, tam rekabet piyasası yerine eksik rekabet piyasası, paranın yansızlığına karşı paranın yanlılığı, minimum devlet müdahalesine karşı maliye politikaları, fiyatların ve ücretlerin tam esnekliğine karşı olarak ise fiyatların ve ücretlerin katılığı, şeklinde özetlenebilir (Bocutoğlu, 2016: 253-254).

Büyük Buhran'dan sonra ekonomiye dair çalışmaları ile tavsiyelerde bulunan Keynes hayvansal güdülerden bahsetmiştir. Keynes, ekonomik faaliyetlerin büyük bir bölümünün rasyonel ekonomik güdüler tarafından kaynaklandığını onaylamakla birlikte bu ekonomik faaliyetlerin önemli bir kısmı hayvansal güdüler yoluyla belirlenmektedir. Keynes'e göre bireylerin ekonomik olmayan güdeleri de vardır ve bireyler ekonomik çıkarları peşinde koşarken her durumda ve her zaman rasyonel davranmamaktadırlar. Ekonomideki dalgalanmaların nedenini de hayvansal güdülere bağlar ve bunu istem dışı istihdamın ana sebebi olarak değerlendirir (Akerlof ve Shiller, 2010: 13).

Keynes, insan davranışlarının önemli bir kısmının matematiksel beklentilerden ziyade, doğal bir iyimserliğe dayandığını ifade etmektedir (Tutar vd., 2014). İnsan beklentilerinin sadece matematiksel temele dayandırılmaması gerektiğini ve bunun dışında hayvansal güdülerin de etkili olduğunu belirten Keynes, günümüzdeki davranışsal iktisat çalışmalarında da adından söz ettirmeyi başarmıştır.



## 1.5. Parasalcı/Monetarist Yaklaşım

Amerikan Monetarist Okulu'nun (Chicago Okulu olarak da bilinir) en önemli temsilcisi Milton Friedman'dır. 1956 yılında yayımlanan Paranın Miktar Teorisi (*The Quantity Theory of Money*) onun en önemli çalışmalarından biridir (Gherasim, 2011: 172). Bu çalışma ile Friedman monetarizmin temel ilkelerini ortaya koymuştur (Aktan, 2012:169). 1976 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nün sahibi olmuştur.

Bu okulun en önemli özelliklerinden biri ise iktisadi analizlere konu olan beklenti kavramının incelenmiş olmasıdır. Beklenti kavramına her ne kadar klasik ve keynesyen yaklaşımlarda yer verilmiş ise de Monetaristlerde iktisadi analizde daha derin incelenmiş ve özellikle beklentilerin iktisadi analizlerdeki rolüne dikkat çekilmiştir (Bocutoğlu, 2016: 294). Friedman çalışmalarında fiyatların esnek olduğu ve piyasaların sürekli olarak temizlendiği varsayımını benimsemektedir (Ünsal, 2013: 37).

Keynesyen yaklaşımın önermelerinin, özellikle 1970 petrol krizleri ve stagflasyon olgusunu açıklamakta yetersiz kalması nedeniyle Monetarist okulun gelişmesine ve ün kazanması üzerine etkisi olmuştur (Özdurak, 2014: 115). Stagflasyon ortamında yetersiz bir büyüme baş göstermektedir. Çünkü stagflasyon durumunda iki önemli sorun ortaya çıkmaktadır. Bunlar, daraltıcı ve genişletici politikaların nasıl uygulanması gerektiği ile alakalıdır. Bu durumlardan ilki; daraltıcı politikalar uygulamak, bir ekonomide talep yönlü enflasyon için çözüm olurken, genişletici politikalar yüksek işsizlik oranının azaltılması için ise izlenmesi gerekmektedir (Topcu, 2010: 1).

Monetaristler, rasyonel beklentiler teorisini ortaya koymuşlardır. Rasyonel beklentiler teorisi esasen 1961 yılında J. Muth'un *Rational Expectations and The Theory Of Price Movements* isimli çalışması ile meydana çıkmış ve aynı çalışmasında Muth, enflasyonist dönemlerde ekonomik ajanların adaptif beklentiler (*adaptive expectations*)'den ziyade, rasyonel beklentilere (*rational expectations*) sahip olduğunu açıklamıştır (Aktan, 2010: 183). Diğer taraftan Muth, rasyonel beklentiler teorisi isimli çalışmasında firma beklentileri ile çıktı ve emtia fiyatları arasındaki ilişkiyi Cobweb Teoremi<sup>1</sup> ile açıklamaya çalışmıştır (Muth, 1961: 330-334).

Ayrıca bu teoride bireyler, beklentilere ilişkin mevcut tüm bilgiyi kullandıkları için, süreci meydana getiren değişken ile ilgili bilgi sahibi olmaktadırlar (İslatince, 2002: 18). Adaptif

---

<sup>1</sup> Örümcek Ağı Teoremi diye de adlandırılır (Ünsal, 2012: 431).

beklentilerde cari döneme ilişkin bilgileri geçmiş dönem bilgilerinden yararlanarak elde ederler fakat rasyonel beklentiler de eldeki tüm bilgileri kullanarak gelecek hakkında tahminlerde bulunurlar. Örneğin, bireyler enflasyonun en önemli sebebinin parasal genişleme olduğuna inanırsa, enflasyon oranının gelecekteki değerini tahmin ederken parasal genişleme ile alakalı tüm bilgiler kullanılır (Berber, :2).

Friedman'ın rasyonalite varsayımını koruma çabası dikkat çekmektedir. Friedman'ın görüşüne göre, psikolojik varsayımlar, teorilerin doğrulanmasıyla büyük ölçüde ilgisizdir. Bunun yerine, bu teorilerin, doğru tahminlerin üretilmesinde sadece araçsal değerleri açısından yargılanması gerektiğini savunmuştur. Sınırlı veri mevcudiyeti, kontrollü deneylerin eksikliği ve çok önemli deneylerin yokluğu ışığında Friedman, standart ekonomik teorisin sayısız uygulamaları ile değerlendirilmesi gerektiğini iddia etmiştir (Sent, 2004: 738).

## BÖLÜM II

### DAVRANIŞSAL İKTİSAT

#### 2.1. Davranışsal İktisat Kavramı

Birinci bölümde anlatılanlar ışığında davranışsal iktisat, ilk olarak neoklasik yaklaşımın, sınırsız rasyonalitesine dayalı varsayımına karşı bir alternatif niteliğindedir. Bu alternatif aynı zamanda kısıtlayıcı varsayımlara da yöneliktir. İkinci olarak davranışsal iktisat psikolojiyi ve iktisadi bünyesinde barındırmaktadır. Bu ortaklıktan tevellüt eden davranışsal iktisat düşüncesi; iktisat biliminin açıklayıcı gücünü ve iktisat bilimine dair tahmin ve politika önerilerinin gerçekçiliğini arttırmak olarak ifade edilebilir (Demirel ve Artan, 2016: 10).

Davranışsal iktisat, ana akım modellerin kısıtlayıcı varsayımlarına karşı bir alternatif olarak görülebilir. Davranışsal iktisatçılar, ekonomik ajanların davranışları hakkında daha gerçekçi varsayımlar getirmeye çalışmaktadırlar. Davranışsal iktisat, diğer sosyal bilimlerdeki kavramları ve kavrayışları, ana akım iktisatçıların kullandığı modelleri maksimize etmek ve mevcut kâr dizisini değiştirmek veya zenginleştirmek için kullanmaya çalışır (Hattwick, 1989: 141).

Davranışsal iktisadın tarihçesinin Adam Smith'e kadar dayandığı bilinmektedir. Thaler (2016) davranışsal iktisat hakkında bir tür devrim gibi düşünmenin bırakılması gerektiğini ifade etmektedir. Thaler'a göre (2016: 1597); "Davranışsal iktisat: Adam Smith tarafından icat edilen ve giderek daha güçlü olan, istatistiksel araçlar ve veri kümeleriyle güçlendirilen açık fikirli ve sezgisel olarak motive edilmiş bir disipline dönüş olarak değerlendirilmelidir."

Adam Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı (*The Theory of Moral Sentiments*) kitabında günümüzde adı konulan bazı davranışsal iktisat kavramlarına o dönemde değindiği görülmektedir. Smith (1759: 67) "... Üzüntüye karşı duyduğumuz sempati mutluluğa

duyduğumuzdan daha çok dikkat çeker.” şeklindeki ifadesi, Kahneman ve Tversky tarafından beklenti teorisinde açıklanmış olan, kayıptan kaçınma konusu ile ilişkilendirilebilir. Kayıptan kaçınma, beklenti teorisinde, değer fonksiyonu ile açıklanmış ve kayıpların verdiği acının kazançların verdiği mutluluktan daha fazla hissedildiği vurgulanmıştır (Gazel, 2013: 96).

Smith, Ahlaki Duygular Kuramı isimli çalışmasında sempati kavramı üzerinde durmuştur. Sempati ve empati kelimeleri birbiri ile alakalı fakat anlamsal olarak farklıdır. Sempati bir kişinin sahip olduğu duygu ve düşüncelerin aynısına sahip olmaya çalışmak iken empati, karşısındaki kişinin duygu ve düşüncelerini anlamak olarak tanımlanabilir (Kasapoğlu, 2006: 42). Smith (1759: 17) sempati kelimesini şöyle açıklamaktadır: “Başkalarının üzüntülerini paylaşarak oluşturduğumuz duygudaşlık...”.

Smith aynı eserinde sempati kavramını, ipten sarkan bir dansçıyı izlerken insanların dengede kalmak için vücutlarını sallamalarıyla örneklendirmiştir. Dahası Smith, sempati üzerine kurulmuş bir toplumda, bireylerin bağımsız davranış sergilemesiyle sosyal refahın iyileşeceği öngörüsünde bulunmaktadır.

Ayrıca Smith kitabın ilk bölümlerinde sıkça dile getirdiği gibi insanlar bir durum karşısında aynı sempatiye sahip değildir. Bu durumu etkileyen kişinin alışkanlıkları ve yakınlık gibi birçok etmen vardır. Dolayısıyla insanların iktisadi davranışlarında rasyonel oldukları varsayımı, iktisadi analiz ve yorumları gerçeklikten uzaklaştırabilir. Özetle insanlar karar verirken diğer insanların davranışlarından etkilenebilmektedirler. Bu sebeple insanlar kararlarında her zaman rasyonel davranamayabilir.

Özetle geleneksel iktisadın sıklıkla vurguladığı, insanın temelde ve her şeyin üzerinde bencil olduğu konusuna Smith, Ahlaki Duygular Kuramı isimli eserinde hiç yer vermemiştir (Dumludağ ve Ruben, 2015: 5).

## **2.2.Davranışsal İktisatın Öncüleri**

Davranışsal iktisadın öncüleri arasında; George Katona, Herbert Simon, Harvey Leibenstein, Albert Hirschman yer almaktadır (Hattwick, 1989: 142). İlk öncülerden olan George Katona 1954 yılında yayınladığı Psychological Economics isimli çalışmasında iktisadi analizlerde psikolojik faktörlerin de bulunması gerektiğini savunmuş ve

ekonomistlere bu yönde çağrıda bulunmuştur. Hosseini (2011: 997), Katona'yı, davranışsal iktisadın *babası* olarak görmektedir.

Diğer bir öncü de Herbert Simon'dur. Simon'un 1955 yılında yayınlanan A Behavioral Model of Rational Choice isimli çalışması ile davranışsal iktisat alanına yeni bir soluk getirdiği kabul edilmektedir. Örgütlerin gerçekte nasıl davrandıkları sorusuyla ilgili endişeleri, 1947'de Türkçe literatüre *Yönetmel Davranış* olarak geçen (*Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*) çalışmasının yayınlanmasına yol açmıştır. Burada ve daha sonraki makalelerde (1955 ve 1956 yıllarında), yöneticilerin davranışları en üst düzeye çıkarmaktan ziyade tatmin edici (*satisficing*) davranışlar sergilediklerini iddia etmiştir. Simon, davranışsal iktisatta sıklıkla kullanılan, sınırlı rasyonellik kavramının temellerini atan kişi olarak kabul edilmektedir.

Diğer bir öncü ise Harvey Leibenstein'dir. 1966'da firmaların, tüketicilerin ve çalışanların kârı veya faydayı en üst düzeye çıkarmak için gözlenen başarısızlıklarına atıfta bulunan bir terim olan *x-verimsizlik* kavramını tanıtmıştır (Hattwick, 1989: 142). Leibenstein bu kavram ile iktisadi etkinliğin, üretim maliyetlerine ve bireylerin sarf ettiği çabanın seviyesine bağlı olduğunu açıklamaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 297). Leibenstein'in bu çalışması bireyselliğe ve kişisel çıkarıya dayanır. Duyguları, heyecanı ve coşkusu olan bireylerden bahsederek tam anlamıyla rasyonel olmayan bireylere değinmiştir (Tomer, 2007: 472).

Albert Hirschman'a göre ise bir organizasyonun problemi önceden fark etmesinde ve bu probleminden çıkmak için protesto ve şikâyetin (*complaints and protest*) ciddiyetinden bahsetmiştir. Fakat burada müşteri ve üyeler son derece hassas olmalıdır. Ayrıca bu organizasyon bu reaksiyonlara karşı tepki verebilmelidir (Hirschman, 1970: 122).

Yeni davranışsal iktisadın önde gelen isimleri arasında, asıl meslekleri psikolog olan Amos Tversky, Daniel Kahneman, Paul Solvic ve Richard Thaler olarak gösterilebilir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky 1970'li yıllarda, bireylerin belirsizlik ve risk içeren durumlarda, diğer durumlara oranla mantıklı ve rasyonel davranamayabileceğini ispat etmeye yönelik çalışmalar yapmıştır. Onlar, bireyleri homo economicus ile sınırlayan varsayımları araştırmaya dâhil etmekte ve geleneksel modellerin daha çok sorgulanmasına sebep olmaktadır (Çalık ve Düzü, 2009: 3). Psikolojide karar/yargı (*judgment*) olarak, ekonomide ise *beklentiler* (*expectations*) ya da *inanç* (*beliefs*) olarak adlandırılan

kavramlara dair birçok deney yapan Kahneman ve Tversky insanların sistematik olarak önyargılı kararlar verebildiklerini göstermiştir (Thaler, 2016: 1581).

Kahneman, Tversky ile birlikte yaptıkları çalışmaları üç alana ayırmaktadır. İlk olarak 1973, 1974, 1982 yıllarında insanların belirsizlik altındaki çeşitli karar vermede kullandıkları, zihinsel kısa yollar olarak adlandırılan hevristikleri ve bilişsel önyargıları araştırmışlardır. İkincisi, 1979 yılında bireylerin risk altındaki karar vermesi ve kayıptan kaçınma ile alakalı bir model olan beklenti teorisini geliştirmişlerdir. Son olarak ise 1981 ve 1986 yıllarında *çerçeveleme etkisi (framing effects)*'ni araştırmışlardır (Kahneman, 2003a: 1449).

Kahneman ve Tversky davranışsal iktisadın gelişmesinde ciddi katkılar sağlamakla birlikte beklenti teorisinden sonra davranışsal iktisat alanına yönelik çalışmalar hız kazanmıştır. Bu kazanılan hızın yönlendirici gücü olarak Tversky, rasyonalite varsayımlarının sınırları ve davranış temelleri için psikolojinin değeri konusunda, iktisatçılar arasındaki tartışmalara güvenilirlik sağlamada merkezi bir rol oynamıştır (Laibson ve Zeckhauser, 1998: 19). Tversky ile birlikte bu tür alanlardaki çalışmalarının birikimi olarak Kahneman, Nobel Ekonomi Ödülü kazanmıştır.

Davranışsal iktisadın gelişimine önemli katkıları olan bir diğer isim ise Richard Thaler'dir. Thaler, zihinsel muhasebe (*mental accounting*), batık maliyet (*sunk cost*), sahiplik etkisi ya da elde bulundurma etkisi (*endowment effect/divestiture aversion*) gibi konularla öne çıkmaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 300-304). Thaler ayrıca birçok bilim adamı ile de çalışmalar yapmıştır ve insanların karar vermesine yönelik analizleri ile de öne çıkmıştır.

Thaler (2016:1578), “İlk teoriler, her türlü ekonomik analizin yapı taşlarını oluşturmalarından ötürü inkâr edilmemeli ve ek açıklayıcı kuramlarla güçlendirilmelidir.” iddiasındadır. Bu sebeple iktisada bir bütün olarak bakmıştır.

Alanlarına göre davranışsal iktisatçılar ve kurumlar şu şekilde özetlenebilir (Sent, 2004: 741):

- Makroekonomi için; James Morgan, Thomas Juster ve Michigan Sosyal Araştırma Enstitüsü,
- Mikroekonomi için; Harvey Leibenstein, John Tomer ve Randall Filer,
- Finansman için; Richard Thaler, Stanley Schachter ,
- Şirket Teorisi için; Richard Cyert, James March, Richard Nelson ve Sidney Winter,

- Emek ekonomisi için; Amyra Grossbard-Shechtman,
- Kamu maliyesi için; Howard Kunreuther ve Wharton Grubu.

George Akerlof ve Robert Shiller davranışsal iktisadın diğer önemli isimlerindedir. 2009 yılında yayımlanan ve Türkçeye, Hayvansal Güdüler olarak geçen (*Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*) isimli kitapta rasyonellik prensibini sorgulamaktadırlar. Onlar ekonomide rasyonel düşünceyle tam olarak açıklanamayan tepkileri beş temel davranış güdüsüyle açıklanabilir hale getirmeye çalışmaktadırlar. Bu beş temel güdü; güven, adalet, yolsuzluk, hikâyeler ve para yanılmasıdır (Akerlof ve Shiller, 2009: 21-76).

### **2.3.Davranışsal İktisatın Önemi ve Psikoloji ile İlişkisi**

Kahneman (2003a: 1449), psikoloji kelimesini şu şekilde ifade etmektedir: “Psikoloji, farklı alanlardaki farklı fenomenleri açıklayabilme becerilerinden güvenilirlik kazandıran bütünleştirici kavramlar ve orta düzey genellemeler sunar.” Kahneman'ın da açıkça belirttiği üzere iktisattaki mevcut fenomenlerin açıklanma becerisi ve bunların geçerliliğinin sağlanması için psikoloji oldukça önemlidir.

Modern anlamda psikolojinin tarihi çok eskiye dayanmamaktadır. Deneysel psikolojinin kurucusu olarak kabul edilen Wilhelm Wundt, 1879 yılında psikolojik inceleme amaçlı ilk laboratuvarı kurmuştur. Bu tarihten sonra psikoloji biliminin ivme kazandığı bilinmektedir (Zangwill, 2009: 18).

İktisat ve psikoloji arasındaki ilişkiyi önemli ölçüde geliştiren kişi ise Herbert Simon (1916-2001) olmuştur. Simon erken dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında ve gelişmesinde büyük öneme sahiptir. Yapay zekâ konusunda çalışmalarının yanında, sınırlı rasyonelite kavramı ile de yakından ilgilenmiştir. Simon, organizasyonlardaki karar alma sürecinde belirsizlik konusuna değinmiş ve sınırlı rasyonelliğin rolünü ilk vurgulayan isimlerden biri olmuştur.

İnsan ve davranışları söz konusu olunca psikoloji bilimi göz ardı edilemez. Davranışsal iktisadın özünde; psikolojik temellerinin iktisadi analizlerin gerçekçiliğini artırmak, iktisadın kendi terimleriyle kuramsal kavrayışlar oluşturarak fenomenler hakkında daha iyi tahminler yapmak ve daha iyi bir politika ortaya koyma inancı vardır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 1).

Davranışsal iktisatta insan davranışlarının iyi anlaşılması ve tahmin edilebilmesi için psikolojiden gelen verileri kullanmak oldukça önemlidir. Dolayısıyla psikolojiden kaynaklı bu veriler iktisada daha fazla işlevsellik katabilir (Earl, 2005: 911). Psikoloji ve ekonominin birlikte kullanımı ile ortaya çıkan bu ortaklık sonucunda geleneksel iktisadın açıklamakta yetersiz kaldığı konular aydınlatılabilir.

Bireyler tarafından piyasaya yönelik yapılan analizler, tahminler, değerlendirmeler gibi bilgiyi kullanma şekilleri görülebilir. Nitekim kimse elindeki parayı gözü kapalı ve hakkında hiçbir bilgisinin olmadığı herhangi bir yatırım aracına bağlamak istemez. Bu analizleri yaparken piyasada zaman zaman manipülatif bilgiler de olabilir. Bunlar; beklenen getiriler, büyüme oranları şeklinde sıralanılabilir ve bu bilgilerin önemi azımsanmayacak kadar çoktur. Dolayısıyla bireyler bu bilgileri kullanarak, matematik ve istatistik yardımıyla karar verebilirler. İstatistiğin amacı bireylerin bu tür yargılarda bulunmasına ya da kararlar vermesinde yardımcı olmaktır. Ancak çoğu zaman, karar verilirken resmi istatistik prosedürlerini atlayıp istatistikçi olarak değil, sezgisel istatistikçiler olarak davranılmaktadır (Slovic, 1972: 780).

Bir yatırımcı düzgün bir hesaplama yapsa dahi sürü psikolojisine ya da diğer psikolojik ön yargılara kapılabilir. Bu amaçla yapılan çalışmalar incelendiğinde -en bilineni Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisi- psikolojinin önemi açıkça görülebilir. Görüldüğü üzere tüketiciler ya da yatırımcılar iktisadi kararlar alırken, geleneksel iktisat modellerinde olduğu gibi, rasyonel temelli olmaktan ziyade sezgilerine ve hislerine dayalı tercihler yapmaktadırlar (Kalaycı vd., 2009: 92). Bu durumda ise bireylerin karar almasına yönelik yapılan çalışmalarda oluşan psikolojik temeller eksikliği davranışsal iktisatçılar tarafından giderilmektedir.

#### **2.4. Davranışsal İktisat Tarafından Eleştirilen Bazı Ana Akım Varsayımlar**

Davranışsal iktisatta tartışılan konular genellikle, klasik ve neoklasik iktisatın varsayımlarına yöneliktir. Bu varsayımlara yönelik eleştiriler davranışsal iktisatın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Klasik ve neoklasik iktisatta tam bilgi kavramı sayesinde, bütün bireylerin mükemmel bir şekilde bilgilendirildiği varsayılmaktadır (Arnsperger ve Varoufakis, 2005: 7). İktisat öğrencilerine anlatılan basit bir örnek vardır. İkinci el bir araba satın almaya gittiğinizi varsayın. Satın almaya gittiğiniz aracın bütün sorunlarını biliyorsunuz ve ona göre fiyat



veriyorsunuz. Aynı şekilde size arabayı satan kişi de tam bilgiye sahip ve arabasındaki bütün kusurlardan haberdar. Ancak gerçek yaşantıda işler bu varsayım gibi olmayabilir. İkinci el bir araç satın alırken satan kişi size aracın bir sorunu olduğunu söylemeyebilir veya satın alan kişi bunu fark etmeyebilir. Bu durumda tam bilgi varsayımının gerçek hayata uygunluğu sorgulanabilir olacaktır.

Özellikle neoklasik modellerde, kişilerin tam bilgiye sahip oldukları varsayıldığı için bilgi, her türlü analizden dışlanmıştır. Dolayısıyla bilgiden kaynaklanan problemlerin bir nevi elemine edildiği söylenebilir. Bilgi kavramının oldukça kaygan yapıda olması ve zor anlaşılmasından ötürü, iktisatçılar bu kavramdan uzak durmakta ve analizlerinde yer vermemelerine sebep olduğu düşünülmektedir (Fidan, 2013: 98). Davranışsal iktisatta ise bireylerin eksik bilgiye sahip olduğu düşünülmekte ve bu alanda yapılan çalışmalarda bu durumu yansıtacak şekilde ilerlemektedir. Bu nedenle davranışsal iktisatta bireyler, tam bilgi varsayımıyla sınırlandırılmaz, oldukları gibi kabul edilir.

Davranışsal iktisatta tartışılan konulardan biri de bireylerin davranışlarının analizinde matematiksel kavramların çok yoğun bir biçimde kullanılmasının ne kadar doğru olduğu yönündedir. Matematik, iktisadi analizlerin bir parçasıdır. Ana akım iktisatta uzunca bir süre boyunca ekonomide karşılaşılan sorunların çözümünde matematik yoğun bir şekilde kullanılmıştır.

Neoklasik iktisatta hâkim paradigma aslında fizikteki ve termodinamikteki (uygulamalı fizik anlamında) klasik kuralların iktisadın içine yedirilerek bir anlamda, fizik kurallarının (varsayımlar olarak da karşımıza çıkabilir) iktisada uyarlanması, iktisada adapte edilmesidir. Bilhassa Leon Walras ve Irving Fisher gibi ekonomi düşünürler termodinamik yasalarından etkilenmişler ve termodinamiğin birinci yasasını<sup>2</sup> iktisadi analizlere uygulamışlardır. Örnek: Kıtlık kavramı ve Fisher'in miktar kuramı, termodinamiğin birinci yasasının bir başka şekilde ifade edilmesidir. (Eren, 2012: 5). Caramere (1999: 10575), Arrow, Samuelson ve Debreu gibi teorisyenlerin fizik kanunlarından ilham aldıkları ve ekonomiyi matematiksel olarak formülize etmek için çok çalıştıklarını iddia etmektedir.

Matematiğin iktisadi analizleri kolaylaştırdığı bilinen bir gerçektir. Ancak bireylerin yalnızca matematiksel varsayımlarla sınırlı tutulması, analizlerin güvenilirliğine gölge

---

<sup>2</sup> Termodinamiğin birinci yasası; sistemle çevresinin etkileşimi esnasında, sistem tarafından kazanılan enerjinin, çevresi tarafından kaybedilen enerjiye eşit olması durumudur. Ayrıca bu durumda enerjinin tam olarak yok olmayacağını ifade eder (Çengel ve Boles, 2008: 82).

düşürmektedir. Davranışsal iktisatta yöntemler büyük oranda deneye ve gözleme dayanmaktadır. Bu sayede analizlerde, matematik dışında, psikolojik kavramlar da kullanılarak daha gerçekçi analizler yapılmaktadır.

#### **2.4.1. Homo Economicus Kavramı**

Homo economicusun John Stuart Mill ile doğduğu kabul edilmektedir (Persky, 1995: 222). Homo economicus ilk olarak John Stuart Mill'in (1844) "Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy" isimli çalışmasında geçmekte ve bireylerin belirli kısıtlar karşısında kendi çıkarını maksimize ettiğini belirtmektedir (Kurt, 2013: 24).

Homo economicus (ekonomik insan) kavramının, anlam ilişkisi olan Homo Sapien kavramından geldiği düşünülmektedir. Latince kaynaklı bu kavramda, Homo (*insan*) cinsinin Sapiens (*zeki*) türü anlamına gelmektedir (Harari, 2015: 9). Burada Homo aynı zamanda aynı tür anlamında da kullanılmaktadır ve insanı tanımlar. Dolayısıyla aynı ya da tek tür insanı tanımlamaktadır. Homo economicus da benzer anlam taşımakta olup, ekonomik insanı tasvir etmektedir. Dolayısıyla bütün yönleriyle tek bir tip insan anlamı taşımaktadır.

Homo economicus kavramına ilişkin farklı kaynaklarda farklı tanımlar yapılmış olsa da, tüm tanımların ortak yönleri dikkate alındığında, şu genel tanım yapılabilir: Homo economicus, karşılaştığı kısıtları göz önüne alarak refahını en üst düzeye çıkaracak şekilde davranan kişidir. Diğer bir deyişle homo economicus terimi, iktisatta ve sosyal bilimlerde insanlar; faydasını maksimize eden, optimal sonuçlar arayan, kişisel çıkarını gözeten ajanlar olarak tanımlanmaktadır (Samson, 2018: 134).

Homo economicusun içinde ve olan ve homo economicusu tanımlayan bazı varsayımlar bulunmaktadır. Bu varsayımlar sayesinde homo economicusun çerçevesi net olarak çizilmiştir. Thaler (2016: 1578) homo economicusu tanımlayan bu varsayımları şu şekilde ifade etmiştir:

- Bireylerin, iyi tanımlanmış tercihleri, beklentileri ve tarafsız inançları vardır.
- Bu inanç ve tercihlerine göre en uygun olan seçimi yaparlar. Bireyler sonsuz bilişsel yeteneklere sahiptirler. Yani bireylerin, zeki bir ekonomist kadar bilgisi vardır. Bu sayede en uygun seçimleri yapmaktadırlar.
- Üçüncüsü ve sonuncusu ise temel güdeleri (motivasyonları) kişisel çıkarıdır.

Thaler yukarıda tanımladığı varsayımları Econ olarak adlandırmaktadır. Thaler, davranışsal iktisatta Econ'ların yerini insanların aldığı ifade etmektedir.

Homo economicus, iktisatçılar arasında yaygın olarak kabul edilen insan davranışı modelidir ve rasyonel seçim teorisi ile diğer sosyal bilimlere de etkilemiştir. İktisat, bencil ve kişisel çıkar temelinde rasyonel davranış sergileyen birey/ler üzerine inşa edilmiştir (Çütçü, 2014: 112). Klasik ve neoklasik iktisatta bu varsayım altında tüketici davranışları analiz edilmiştir. Bu varsayım sayesinde, iktisadi modeller karmaşık hale gelmeden analiz edilir. Çünkü insanın karmaşık yapısını modele dâhil etmek oldukça zahmetli ve külfetlidir. Ek olarak, faydacı karar alma süreçlerinin daha kolay bir şekilde matematiksel biçime sokulması, diferansiyel hesabın kullanılmasına olanak verilmesi, modele daha bilimsel bir tat kazandırması bakımından önemlidir (White, 2004: 90). Yapılan analizlerde bireylerin ben merkezli, özverili, sadık, kin güden veya mazoşist karaktere sahip olsalar bile, onlar refahı düşündükleri biçimde maksimize ettiklerini varsayar. Onların davranışları ileri görüşlü ve birbiriyle uyumludur. Bireylerin eylemlerinin, belirsiz sonuçlarını tahmin etmede yapabileceklerinin en iyisini yapmaya çalıştıkları düşünülür (Eren, 2013: 370).

Özetle homo economicus, kendi faydasını maksimum seviyeye çıkarmayı temel amaç olarak belirlemiş, bu amacına ulaşmak için duygusal ve sosyal ilişkileri ikinci plana atmış, elindeki bilgileri tam ve eksiksiz bir şekilde kullanan, akılcı davranan, sistematik hata yapmayan bireyi tanımlamaktadır. Dahası, bu varsayım bir anlamda iktisadın sosyal bilimlerden ayırıp pozitif bilimlere geçişini sağlayan kilit bir kavramdır (Demirel ve Artan, 2016: 5).

Homo economicus tanımlayan en önemli üç kavram olan; kişisel çıkar, fayda maksimizasyonu ve rasyonellik olduğu açıkça görülmektedir. Dolayısıyla bu varsayım, temel varsayımların birleşim ya da ortak noktasıdır. Bu nedenle aşağıda bu üç kavram ayrı başlıklar halinde ele alınmıştır.

#### **2.4.1.1. Rasyonalite**

Rasyo (*ratio*) kelimesi, sağduyu (*raison*) ve akılcılık (*rasyonalite*) gibi kelimelerin kaynağı durumundadır. Etimolojik kökenindeki karşılığı hesap anlamında iken antik felsefedeki karşılığı olan uyumlu söylem anlamı evrensel geçerlilik olarak kullanılmıştır. Böylece belirli bir tarihsel süreç sonucunda sağduyuya ulaşıldığında kavram sadece hesaplama yeteneğini yansıtmaktan uzaklaşmıştır. Gerçeğe ulaşmanın, kendini kavramanın başka bir

deyişle herkesçe var olan ortak paydaya ulaşabilmenin yöntemi olmuştur (Sarfati, 2005: 105).

Rasyonel kelimesinin kökeni, Fransızca bir kelime olan, *rationnel*'dir. Kelime anlamı olarak TDK'de şu şekilde tanımlanmıştır: “akla uygun ve aklın kurallarına dayanan”. İktisat literatüründe rasyonellik ise bu anlamdan çok farklı değildir. Homo economicusun davranışını etiketlemek için, sık sık ekonomik söylemlerde yer almaktadır (Vriend, 1996: 266). Rasyonelite, homo economicusun içindeki olmazsa olmaz kavramlardan biridir. Dolayısıyla literatürde rasyonellik, davranışlarında akla uygun hareket eden bireyi temsil etmek için kullanılmaktadır.

İktisadi kararların rasyonel olması demek, bir şeyi elde etmek için başka şeylerden vazgeçmek zorunda olan her karar biriminin, neyi seçeceği konusunda karar verirken kendi çıkarına göre yani rasyonel davranmasıdır (Ünsal, 2012: 25). Rasyonellik, aslında birçok varsayımı içinde barındıran bir kavramdır. Rasyonel davranan kişi kişisel çıkarını düşünür, faydasını maksimum seviyeye çıkarmayı amaçlar ve tam bilgiye sahiptir. Geleneksel modelde bireylerin, kişisel çıkarını gözettiği ve rasyonel davranış sergilediği varsayılmıştır. Yani bireyler, genellikle, kendileri için en iyi sonuçları üretir ve mantıklı kararlar alırlar (Goodvin vd., 2014: 2).

Klasik ve neoklasik yaklaşım, rasyonelite kavramına yükledikleri anlam biçimi açısından ayrılmaktadır. Rasyonel yaklaşım başlangıçta kâr sağlamak ya da kârı maksimumlaştırma olarak tanımlanırken daha sonraları, yani kapitalizmin ilerleyen aşamalarında, kaynakları etkin kullanmak gibi yeni anlamları da içinde barındırdığı söylenebilir (Önder, 2012: 180). Rasyonel davranış, ekonomik bireyin tercih veya kararlarında düşünerek, hesaplayarak, bir sonucu mümkün olan en az kaynakla ya da belli bir kaynakla optimal sonuca sahip olması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla ekonomik davranmak bir anlamda rasyonel davranmak olarak karşımıza çıkabilmektedir (Erkan'dan aktaran, Baloğlu, 2011: 217).

Birçok kuramcı, sınırsız rasyonellik modelinin; sosyal ve etik değerler, özgecilik ve sosyal statü arzusu gibi daha sosyal unsurlarla desteklenmedikçe, çoğu toplumsal fenomeni açıklayabileceğinden şüphe duymaktadır. Davranışsal iktisat, klasik ve neoklasik yaklaşımın analizlerine dâhil etmediği insan davranışlarındaki sınırlı rasyonellik kavramını dikkate almaktadır. Bu nedenle davranışsal iktisat, homo economicusun sınırsız rasyonel davranışı yerine sınırlı rasyonel davranış ya da irrasyonel davranış modellerinden oluşmaktadır. (Anderson, 2000: 171).

Sınırlı rasyonellik modelleri, eldeki bir probleme en uygun çözümü bulmayı amaçlayan sınırsız rasyonelite modellerinin aksine, insanların kararlar verirken genellikle sınırlı bilgiye, sınırlı zamana ve sınırlı hesaplama kapasiteleri gibi kısıtlara sahip olmaları durumunu ifade eder. Bu kısıtlar göz önüne alındığında, en uygun çözüme genellikle ulaşamadığı görülmektedir. Ayrıca, ilgili tüm bilgiler mevcut olsa ve en güçlü bilgisayarlar kullanılsa bile, birçok sorun makul bir süre içinde çözmek için çok karmaşık ve güçtür (Hoffrage ve Reimer, 2004: 441).

Bireyler sınırlı zekâya sahip ve sınırlı bilgiye ulaşmaları nedeniyle bütün alternatifleri kavrayamamaktadır. Bu sınırlı bilgilerle hesaplama yaparak doyum peşinde koşmaktadır (Öztürk, 2017: 68). Sınırlı rasyonellik modelleri, insan bilgi işlemlerinin sınırlarını dikkate alan ve daha akla yatkın süreç modelleridir (Hoffrage ve Reimer, 2004: 457).

#### **2.4.1.2.Fayda Maksimizasyonu**

İktisat öğretilerinde fayda kelimesi, malların ve hizmetlerin insan ihtiyaçlarını karşılama düzeyi olarak açıklanmaktadır. İktisadi analizlerde fayda, önem arz eden bir kavramdır. Çünkü birçok analiz ve teoremin temelinde fayda maksimizasyonu yatmaktadır.

Neoklasik modelde hane halkı ve firmalar olmak üzere iki temel aktör grubu vardır. Bu aktör gruplarının nasıl davrandığı konusunda bazı kısıtlayıcı varsayımlar yapılmıştır. Buna göre hane halkının, üretilen mal ve hizmetleri tüketerek faydalarını -veya memnuniyetini- en üst düzeye çıkardığı firmaların ise kârlarını maksimum seviyeye çıkarmayı amaçladıkları varsayılmıştır (Goodwin vd., 2014: 2). Neoklasik iktisatta analizlerin temelini tüketiciler oluşturmaktadır. Tüketiciler faydasını maksimize etmeye çalışırlar. Bir tüketicinin, faydasını maksimize edebilmesi için homo economicus yani akılcı olmalıdır. Bunlara ilaveten maksimum faydaya ulaşmak için bazı varsayımları vardır (Sever vd., 2016: 28).

- Tüketici satın almak istediği herhangi bir mal bileşiminin faydasını bilmekte ve bu malı piyasadan temin edebilmektedir,
- Bireysel karar ve tercihlerinde rasyonellik esastır.
- Analiz edilecek tüketim kararı rasyonel davranan bireyin belirli bir zamandaki kararıdır.

Klasik faydacılığın ahlak kavramını basit bir kurala ve tek bir kavrama indirgeme çabası sonucunda bazı tartışmalara neden olduğu görülmektedir (Başok Diş: 2017: 1). Bu tartışmalar, faydacılığın birçok sorunu beraberinde getireceği endişesini doğurmaktadır. Faydacılığın yeterli ya da doğru bir ahlaki teori olup olmadığı konusundaki tartışmaların merkezi olmuştur. Bu tartışmalardan birincisi, faydacılığın açık ve kesin olarak formüle edilip edilemeyeceği ve uygulanabileceğidir. İkincisi ise belirli durumlarda faydacılığın ahlaki yansımalarının kabul edilebilir olup olmadığıdır (Audi, 1999: 942).

Davranışsal iktisat, iktisadi analizlerdeki gerçekçiliği artırmak adına psikolojik kavramlar ile desteklenmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Bu inanış neoklasik yaklaşımın iktisatta temel aldığı fayda maksimizasyonu, denge ve etkinliğin tamamıyla reddi anlamına gelmemektedir. Analizlerde, insanın sahip olduğu psikolojik özelliklerin de dikkate alınması gerektiğidir (Camerer ve Loewenstein (2014)'den aktaran Eser ve Toigonbaeva, 2011: 303).

Davranışsal iktisatta fayda kavramının farklı yönleri ile ele alındığı görülmüştür. Yani davranışsal iktisatta, fayda kavramlarını açıklamak için bir tek yöntem uygulamak yerine daha karmaşık deneylerle faydanın açıklanmasına yönelik çalışmalar yapılmıştır (Kamilçelebi, 2012: 58-60).

### 2.4.1.3. Kişisel Çıkar

Adam Smith, Ulusların Zenginliği isimli kitabında kişisel çıkarı (*self interest*) şöyle ifade etmiştir:

...Akşam yemeğimizin soframıza gelmesi kasap, biracı ya da fırıncının cömertliğinden değil, onların kendi menfaatlerine itibarlarından kaynaklanır. Sermaye... ve emek harcayan her birey... ne kamu menfaatini destekleme niyetindedir ne de ona ne kadar destek olduğunu bilir. ... Niyetinin bir parçası olmayan bir amacı desteklemek için görünmez bir el tarafından yönlendirilir. ... Kendi menfaatinin peşinden koşmakla toplumun da menfaatine destek olmuş olur (Smith (1776: 485)'den aktaran Gündoğdu, 2017: 270).

Klasik iktisatta, kişisel çıkar ile alakalı bilinen bir önerme vardır: Kişisel çıkarını maksimize eden bir birey farkında olmadan aslında toplumsal çıkarı da maksimize eder. Bu önermeye göre, herkes bu işten karlı çıkmakta çünkü toplumsal çıkar maksimize edilmiş olacaktır. Dolayısıyla kişisel çıkar, homo economicus içinde olmazsa olmaz olan temel bir olgudur.

Neoklasik iktisatta kişisel çıkar temel davranış ilkesi olarak kabul görmektedir. Fayda analizlerinde kişisel çıkara sıklıkla yer verildiği görülmektedir. Bu sebeple neoklasik

iktisatta bireyin amacı, rasyonellik ve kişisel çıkar olguları dâhilinde, faydasını maksimize etmeye çalışmaktır (Bilir, 2018: 665-666). Firmalar için ise durum kârını maksimize etmeye çalışmak olarak görülebilir.

Yukarıda bahsedildiği üzere insan her zaman ve her durumda kişisel çıkar peşinde koşmayabilir. Ayrıca Smith, insanların bencil olduğu düşünülse de doğası gereği başkalarının mutluluklarını önemsemekte ve onların yaşantılarına ilgi göstermekte olduğunu ifade eder (Smith, 1759: 1). Dolayısıyla başkalarının mutluluk, üzüntü gibi eylemleri karşısında bu durumdan etkilenildiğini ileri sürer. Ayrıca bu duygudaşlığı duyamadığımız zaman, bu durumun bizi üzeceğini belirtir (Smith, 1759: 17). Dolayısıyla Smith, Ahlaki Duygular Kuramı ve Milletlerin Zenginliği isimli iki eserinde kişisel çıkar kavramına değindiği ve farkı yönleriyle incelediği çıkarımını yapmak mümkündür.

Son yıllarda davranışsal iktisat alalında yapılan çalışmalar neticesinde; insanların her zaman kişisel çıkarlarını gözetemedikleri, tutarlı tercihlere sahip olamayabilecekleri görülmüştür. Her zaman ve her durumda faydaları en üst düzeye çıkarmak ve maliyetleri en aza indirmekle ilgili düşünceleri olmayabilir. Eksik bilgi, geri bildirimler ve işlem yeteneği (sınırlı rasyonellik) ile kararlar verilebilir. İnsanların değişik şartlarda/durumlarda ve diğerler insanların kararlarına/tercihlerine göre bireyin kararları/tercihleri de değişkenlik gösterebilmektedir (Samson, 2018: 134). Burada, rasyonel insan varsayımı ile duyguları olmayan bireyleri modellemek, duyguları olan bireyleri modellemekten daha zor olduğu görülmektedir (Thaler, 2000: 140). Kolayca ölçülebilen cazip bir sadeliğe sahip olmasına rağmen homo economicusun eksiklikleri, neoklasik yaklaşıma ilgi duyanlar tarafından bile kabul edilmektedir (Ryan, 2003: 246).

#### **2.4.2. Etkin Piyasalar Hipotezi**

Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH)'nin Eugene F. Fama ile başladığı kabul edilir. 1970'li yıllarda önemli kazanımlar elde etmiştir. Etkin Piyasalar, mevcut tüm bilgiyi kullanabilen ve firmaların faaliyetlerini temsil eden piyasalar olarak adlandırılabilir (Fama, 1970: 383). EPH, bir fiyat serisini karakterize etmek için finans literatüründe Rassal Yürüyüş (*Random Walk*) modeli olarak adlandırılan düşünce ile yakından ilişkilidir. Ayrıca EPH'de mevcut tüm bilgiler kullanıldığı için piyasaya yeni giren yatırımcılar bile gelir elde edebilirler. Çünkü uzmanlar tarafından bilgilendirilirler (Malkiel, 2003: 59).

Shiller'e göre (2003) EPH şu şekilde ifade edilebilir: Bir hissenin -ya da hisse senedi fiyatını temsil eden endeks- fiyatı olan  $P_t$ , o zamana kadar elde edilen tüm bilgilere dayalı olarak bu hisse için elde edilen kâr payı -ya da temettü- değeri olan  $P_t^*$  ye bağlı olan, matematiksel beklentiye eşittir.  $P_t^*$ , t zamanında bilinmemektedir ve tahmin edilmesi gerekmektedir. Etkin piyasalar, fiyatın en uygun tahminine eşit olduğunu söyler.

$P_t = E_t P_t^*$  olarak yazılabilir. Burada  $E_t$ , t zamanında kamuya açık bilgiler üzerinde matematiksel beklentiye ifade eder (Shiller, 2003: 84).

Fama (1970) sermaye piyasasının etkinliği için bazı koşullar getirmiştir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir;

- Alım satım amaçlı menkul kıymetlerde işlem maliyeti yoktur,
- Tüm mevcut bilgilere tüm piyasa katılımcıları için maliyetsiz bir şekilde ulaşılabilir,
- Fiyatlar gerçek değerini yansıtır ve rassal yolla belirlenir,
- Herkes mevcut fiyatların, mevcut bilgileri içerdiği konusunda aynı fikirdedir.

O ana kadar ki mevcut tüm bilgilerin aktarılması ve bu bilgilerin yatırımcılar tarafından değerlendirilmesiyle hisse senedinin anlık değeri ile gerçek değeri birbirine eşit olacaktır. Ayrıca fiyatlar elde edilen bilgilere göre rassal oluştuğu için yanlış fiyatlandırma önlenmiş olacaktır (Sümer ve Aybar, 2016: 76).

Üç farklı tipte piyasa etkinliğinden söz etmek mümkündür. Bunlar: kaynak dağılımını ifade eden dağılımsal etkinlik, faaliyet etkinliği ve bilgi etkinliğidir (Bayraktar, 2016: 38).

*Dağılımsal etkinlikte*, kaynakların optimum dağıtımını hedeflenmekle birlikte fonların en verimli alanlarda kullanılması gerektiği ifade edilmektedir.

*Faaliyet etkinliğinde*, piyasada fon arz edenler ile talep edenler arasındaki fondan kaynaklı maliyet minimum düzeyde olmalıdır.

*Bilgi etkinliğinde*, fiyatların mevcut tüm bilgiyi içerdiği kabul edilir.

Piyasa fiyatlarına yansıyan bilgiler dikkate alındığında, piyasa verimliliği genellikle üç seviyeye ayrılmaktadır. Zayıf, yarı güçlü ve güçlü piyasa etkinliği biçimleri ayırt edilir (Degutis ve Novickytè, 2014: 8; Fama, 1970: 414).

*Zayıf formda etkinlik*: Mevcut hisse senedi, fiyatı geçmişte hisse senedi fiyat değişiklikleriyle ilgili tüm bilgileri yansıtmaktadır. Bu bilgilerden kast edilen, önceki



fiyatlar, işlem hacmi gibi verileri içerir. Bu formdaki borsada fazladan kar elde etmek imkânsız hale gelir. Bu nedenle, eğer piyasa zayıf formda etkin ise, uygulanan teknik analizler fazla bir getiri getirmez.

*Yarı güçlü formda etkinlik:* Piyasalarda, mevcut hisse senedi fiyatları sadece geçmiş fiyatları hakkında bilgiyi değil, kamuya açık tüm güncel bilgileri de yansıtır. Bu bilgiler; satın alma bildirimleri, temettü ödemeleri, muhasebe politikasındaki değişiklikler gibi verilerden oluşmaktadır.

*Güçlü formda etkinlik:* Piyasalarda, mevcut hisse senedi fiyatları, mutlaka kamuya açık olmayan tüm olası bilgileri yansıtmaktadır. Yani, bütün bilgiler (halka açıklanmayanlar da dâhil olmak üzere) hisse senedinin cari fiyatına yansiyorsa piyasa güçlü formda etkindir. Bu formdaki etkinlik biçimi, içeriden bilgi ticaretine yönelik alım-satım yapan kişilerin (içerden bilgi yasa dışıdır) fazladan kar etmelerinin imkânsız olduğunu ima etmektedir (Malkiel, 2011: 10).

Tüm bu anlatılanlara rağmen borsadaki volatilitenin çoğu açıklanamayacak olursa, EPH'nin temel dayanakları sorgulanacaktır (Shiller, 2003: 84). Daha açık bir ifade ile piyasada oluşan aşırı volatilité EPH için sorun teşkil edebilir.

EPH'ye yönelik eleştirilerinden biri de geri bildirim teorisi aracılığıyla olmuştur. Geri bildirim teorisine göre (*feedback theory*): fiyatlar piyasada spekülâtif olarak yükseldiğinde bazı yatırımcılar bundan kazanç sağlayabilir ve bu durum kamuoyunun dikkatini çekebilir. Bu durum ağızdan ağza yayılabilir ve fiyat artışları için beklentileri artabilir. Bu süreç yatırım talebini artırmakta olup, başka fiyat artış süreçlerini tetikleyebilir. Daha fazla fiyat artışı sayesinde beklentiler de aynı yönde artarsa piyasada bir balon oluşabilir. Shiller (2003: 91) bu fiyat artışlarının sürdürülemez olduğunu çünkü beklentiler nedeniyle oluştuğunu ifade etmektedir. Bu süreçten sonra piyasada oluşan bu balon patlar ve fiyatlar düşmeye başlar. Görüldüğü üzere geri bildirim teorisinin varlığı EPH'ye ters düşmektedir. Çünkü EPH'de fiyatların, gerçek değeri etrafında ve rassal olarak dalgalandığı düşünölmekteydi.

### **2.4.3. Klasik Beklenen Fayda Teorisi**

Beklenen Fayda Teorisi, geleneksel iktisat anlayışının temel varsayımlarını kabul eden, geleneksel finans teorilerinin önemli yapıtaşlarından biridir. Bu teoriye göre

beklenen fayda, belirsizlik içeren bir durumda verilen kararların sonucu olan olası faydanın, olayın gerçekleşme ihtimali ile çarpılması neticesinde elde edilen sonuç olarak tanımlanabilir. Tanımlanan bu fayda, kardinal olarak ifade edilmektedir ve karar verici bireylerin rasyonel olarak hareket ettiği varsayılmaktadır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 249).

Beklenen Fayda Teorisi, Bernoulli'nin (1738) çalışmasına kadar uzanmaktadır. St. Petersburg paradoksuna bir çözüm olarak geliştirildiği düşünülmektedir. (Grant ve Van Zandt, 2008: 1). Beklenen fayda, John Von Neumann ve Oscar Morgenstern tarafından 1944 yılında yayımlanan Oyun Teorisi ve Ekonomik Davranış (*Theory of Games and Economic Behavior*) isimli eserde geliştirilmiştir (Levin, 2006: 2).

St. Petersburg paradoksu, adil bir madeni para oyunundan yola çıkmıştır (Graham, 2005: 1). Bu oyundan kazanılacak mükâfat, bir madeni paranın tura gelene kadar kaç defa atıldığına bağlıdır. Madeni para tura gelene kadar  $n$  defa atıldıysa, kazanılacak para da  $2^n$  olmaktadır. Bu oyunda madeni paranın tura gelme olasılığı her seferinde  $1/2$  olduğuna göre,  $n$  seferde tura gelme olasılığı  $(1/2)^n$  olacaktır. Oyunun parasal beklenen değeri ise sonsuz olmaktadır (Taşdemir, 2007: 2).

Daha açık bir ifade ile St. Petersburg Paradoksu, bir madeni para tura gelene kadar atılır. Eğer oyun ilk atıştan sonra biterse, yapılan ödeme bir olur. Eğer oyun, ikinci para atıldıktan sonra biterse, yapılan ödeme iki olur. Yani para atma oyununda sıra değiştiğinde mükâfatı da iki katına çıkmaktadır. Üçüncü para atıldıktan sonra kazanç dört olmakta ve oyun bu şekilde devam etmektedir (Tekin, 2016: 80).

Beklenen Fayda Teorisi, bireylerin nasıl hareket ettiğinden ziyade nasıl hareket etmesi gerektiğine yönelik bir bakışa sahiptir. Çünkü bireyler, kararlarını verirken faydasını artırmaya çalışan, kişisel çıkar hesabı yapan, duygulardan arınmış ve akliselim hareket eden, tam bilgiye sahip varsayımsal bir insanın karşılığı olarak kullanılmaktadır (Bostancı, 2003: 5). Oysa gerçek hayatta insanlar her zaman kişisel çıkarını düşünmeyebilir ya da akli ile hareket etmek yerine çevresindeki haberler, akrabalar gibi birçok faktörden etkilenebilir. Dolayısıyla davranışsal iktisat, bu tür durumları psikolojik temellere dayandırarak analizlere dâhil edilmesi gerektiğini savunmaktadır.

Sonuç olarak, bireylerin karar verme sürecinde psikolojik faktörlerin etkisi azımsanmayacak derecededir. Psikoloji ile ilgili parametreler söz konusu olduğunda ise

geleneksel beklenen fayda teorisi makul bir yaklaşım olmaktan çıkmaktadır (Li vd., 2018: 1).

## 2.5. Beklenti Teorisi (Prospect Theory)

Beklenti kavramının iktisadi analizlerdeki öneminin büyük olduğu görülmüştür. Önceki konularda da değinildiği üzere birçok okulda beklentiler incelenmiştir. Beklentilerin en önemli özelliklerinden biri reel hayatın bir parçası olmasıdır. Bu sayede bireylerin karar verme süreçlerinin anlaşılmasına çalışılması önem arz etmektedir. Beklenti kavramına ilişkin modeller oluşturulmaya çalışıldığı açıkça görülmektedir (statik beklenti, rasyonel beklenti gibi). Öyle ki bu sayede iktisadi analizler daha verimli ve reel hayata uygun olabilir. Fakat bu zamana kadar ortaya atılan beklenti teorilerinde psikoloji kavramının göz ardı edildiği görülmektedir.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) tarafından ortaya koyulan beklenti teorisinde, psikolojik kavramlar analizlerin önemli bir parçası halindedir. Bu teori örnekleme yönteminden yararlanarak, rasyonel seçim ve irrasyonel yaklaşımı karşılaştırılmıştır. Ek olarak Kahneman ve Tversky ekonomik karar vericilerin/alıcıların her zaman rasyonel olup olmadığını, risk içeren durumlarda ve belirsizlik altında durumlarda davranışlarının nasıl olabileceğini -ya da nasıl karar verdiklerini- çalışmalarında göstermişlerdir (Şentürk ve Fındık, 2014: 128). Onlar, bireylerin karar verme sürecindeki psikolojinin önemini ve rolünü belirlemişlerdir.

Kahneman ve Tversky'nin bu çalışması, risk altında karar vermenin açıklayıcı bir modeli olarak beklenen fayda teorisi (*expected utility theory*)'ne dair bir eleştiri sunmakta ve alternatif bir model geliştirmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 263). Beklenen fayda teorisi; varlık fiyatlandırması, sigorta satın alımı, kurumsal yapı ve eğitim yatırımları gibi kişisel karar teorilerinin temelini oluşturmaktadır. Davranışsal bir alternatif olan beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin görmezden geldiği psikofiziksel özellikleri içermektedir (Caramer, 1999: 10575).

Kahneman ve Tversky'nin asıl çalışma alanı psikoloji olmakla birlikte, davranışsal finans ve davranışsal iktisat disiplinlerine de temel oluşturmuşlardır. Kahneman, Tversky ile birlikte gerçekleştirdikleri çalışmanın birincil amacının psikolojiye katkı sağlamak olduğunu ancak ikincil olarak da iktisada katkı yaptıklarını ileri sürmektedir (Kahneman,

2003a: 1449). Thaler (1985: 200), beklenti teorisinin amacını şu şekilde ifade etmektedir: “Optimal davranışı karakterize etmekten ziyade davranışı tanımlamak veya öngörmektir.”

Beklenti teorisinin ortaya çıkmasından sonra, yatırım kararları üzerinde tesiri olan, bilişsel ve duygusal eğilimleri tanımlayan ve bu eğilimlere açıklama getiren bir hayli çalışma yapılmış ve bu çalışmaların sonucunda da davranışsal finans disiplininin temel çerçeveleri oluşmuştur (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 249).

Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisinde (1979), katılımcılara aşağıda gösterilen tipte sorular sunulmuş ve aşağıdaki seçeneklerden birini seçmeleri istenmiştir.

A: %50 ihtimalle 1,000 dolar kazanma şansı, ya da %50 ihtimalle hiçbir şey kazanmama,

B: 450 dolar kesin bir kazanma.

Bu tarzda soruların doğru bir cevabının olmaması ile birlikte, çalışmanın temel amacı insanların riskli beklentiler arasından nasıl seçim yaptığını belirlemektir. Beklenti teorisi, seçim sürecini iki ana aşamaya ayırır: Kurgulamanın erken aşaması ya da düzenleme aşaması ve sonraki aşama olan değerlendirme aşaması.

*Düzenleme aşaması*, teklif edilen olasılıkların bir ön analizinden oluşur ve bu genellikle beklentilerin daha basit bir temsilini sağlar.

*Değerlendirme aşaması*, düzenlenmiş beklentiler değerlendirilir ve en yüksek değer beklentisi seçilir.

Düzenleme, teklif edilen beklentilerle ilişkili sonuçları ve olasılıkları dönüştüren çeşitli işlemlerin uygulanmasından oluşur. Düzenleme aşamasının başlıca işlemleri şunlardır: kodlama (*coding*), birleştirme (*combination*), ayırma (*segregation*), iptal etme (*cancellation*). Bunlar aşağıda tanımlanmıştır (Kahneman ve Tversky, 1979: 273-274):

*Kodlama (Coding)*: Kahneman ve Tversky'ye göre, insanlar normal olarak refah veya refahın nihai hallerinden ziyade, onların sonuçlarını kazanç ve kayıp olarak algıladıklarını göstermektedir. Elbette bu kazançlar ve kayıplar, bazı referans noktalarına göre tanımlanır. Buradaki referans noktası genellikle mevcut varlık pozisyonuna karşılık gelir. Bu durumda kazançlar ve kayıplar alınan veya ödenen gerçek tutarlarla çakışır. Bununla birlikte, referans noktasının yeri ya da konumu ve sonuçların kazanç veya kayıp olarak kodlanması, teklif edilen olasılıkların oluşturulmasından ve karar vericinin beklentilerinden etkilenebilir.

*Birleştirme (Combination)*: Beklentileri zaman zaman basitleştirilebilirler ve bunları aynı sonuçlarla ilişkili olasılıkları birleştirerek yapabilirler.

*Ayırma (Segregation)*: Bazı alternatifler, riskli ve risksiz olmak üzere iki kısımdan oluşmaktadır (Kalaycı vd., 2009: 93). Bu beklentiler, düzenleme aşamasında riskli bileşenlerden ayrılan risksiz bir bileşen içerir.

*İptal Etme (Cancellation)*: Bu aşamada tüm seçeneklerde yer alan bileşenlerin dikkate alınmaması, ortak beklenti ve olasılıkların iptal edilmesi ve böylece seçeneklerin basitleştirilmesi söz konusudur.

## **2.6. İktisadi Kararı Etkileyen Faktörler ve Önyargılar**

Bilişsel yanlılık, karar verirken bazı durumlarda ortaya çıkan sapmalar olarak tanımlanabilir. Kısaca bilişsel yanlılık ile irrasyonel olarak adlandırılan yanlış algılama, yanlış yorumlama, hafıza yanılığası gibi ön yargıları ifade edilmektedir (Gazel, 2013: 69-87). Bu bölümde temel bilişsel ve duygusal önyargılardan bahsedilecektir.

### **2.6.1. Hevristikler (Heuristics)**

Hevristik, bulmak (*eureka*) anlamına gelen, Yunanca kelime olan, *heuriskein*'den gelir. 1950'li ve 60'lı yıllarda, yapay zekâ ve bilişsel psikolojinin öncülerinden olan Herbert Simon ve Allen Newell, bu terimi, problemlere çözüm bulma yöntemlerini ifade etmek için kullanmışlardır (Hoffrage ve Reimer, 2004: 441).

Hevristik, bireyin karşılaştığı zorluklarla ya da problemlerle başa çıkma şeklidir. Bunu yaparken zihinsel ya da bilişsel kısa yolları kullanmaktadır. Bazı problemlerin, üzerine çok fazla düşünülmeden basit çözümlerle çözebilir olduğunu ifade etmek için kullanılır. Bu çözümlerin bazı zamanlarda insanları yanlış kararlara yönlendirmesi de muhtemeldir. Hevristikler, belirsizlik altındaki karar verme durumlarında gözlemlenebilir.

Hevristiklerin kullanımının kolay ve pratik olmasıyla birlikte, yeni bir bilginin doğru olarak analiz edilmesini güçleştirmekte ve yanlış sonuçlara sebep olabilmektedir. Pratik çözümlerde, var olan bilginin tamamı kullanılmadığı için rasyonel olmayan karar verme süreci olarak tanımlanabilmektedir (Tomak, 2015: 153). Bireylerin karar verirken hata

yapmalarına neden olan hevristikler üç kısımda incelenebilir. Bunlar; mevcudiyet hevristik, temsililik hevristik, düzeltme ve dayanak hevristikleridir (Hayta, 2014: 333).

*Temsililik Hevristik (Representativeness Heuristic):* İnsanların, karşılarına çıkan bir olguyu tecrübelerine göre sınıflandırma eğiliminde oldukları görülmüştür. Kahneman ve Tversky, bu durumu şöyle örneklendirmiştir:

...Steve çok utangaç ve ayrıca içine kapanıktır, her zaman yardım severdir ama insanlara veya gerçek dünyaya çok az ilgi gösterir. O mütevazı ve saf bir ruha sahiptir, düzene ve bir yapıya ihtiyaç duyar, detaylara önem verir (Kahneman ve Tversky, 1974: 1124).

İnsanlar bu kişiyi hangi meslek grubunda olduğunu nasıl tahmin edebilirler? Steve bir çiftçi mi, kütüphaneci mi, memur mu, bilgisayar korsanı mı yoksa bir doktor mu hangisi? Kahneman ve Tversky'ye göre bireyler onlara sunulanları (yani Steve'in özelliklerini) bir meslek grubuyla ilişkilendirmeye çalışırlar. İşte bu durum temsililik hevristik olarak adlandırılır. İsmi de buradan gelmektedir.

Kahneman ve Tversky başka bir denek grubuna bazı bilgiler vermiştir. Bu bilgi: "Dick 30 yaşında bir erkek. Evli fakat çocuğu yok. Yetenekli birisi ve kendi alanında başarılı olacağına dair söz veriyor. Son olarak iş arkadaşı tarafından çok seviliyor."

Bu soru sorulduğunda mesleğine dair bir bilgi verilmemiştir. Gözlemlerine göre bireylere hiçbir bilgi verilmediğinde farklı, onlara mesleğine dair bazı kanıtlar verildiğinde ise farklı yanıtlar aldıklarını görmüşlerdir. Dolayısıyla insanlara bir kanıt verilmediğinde önceki bilgileri kullanırlar fakat onlara bir kanıt sunduğunuzda (bu kanıtlar değersiz olsalar bile) önceki olasılıkları göz ardı edebilirler (Kahneman ve Tversky, 1974: 1124). Bu durum yatırım kararlarını etkileyebilir. Örneğin yatırımcılar kendilerince belirledikleri bir sınıfı temsil eden hisse senedini alabilirler ya da alışılmış ve bilindik bir hisse senedini alarak başarılarını etkileyebilirler (Gazel, 2013: 99).

*Mevcudiyet Hevristik (Availability Heuristic):* Bu hevristik, kişinin aklındaki mevcut bilgilere göre bir şeyin olasılığını yargılaması, çıkarımda bulunması ve yanıltıcı kestirme yollar araması olarak ifade edilebilir. Bir yatırımcının, kendi çalıştığı firmanın hisselerine daha kolay yatırım yapması bu duruma örnek teşkil etmektedir (Öncü ve Özevin, 2017: 590). Bir kişi orta yaşlı insanlar arasında ki kalp krizi riskini değerlendirirken tanıdıklar arasındaki bu tür olayları hatırlaması ya da bir kişinin iş girişiminde karşılaşılabilecek güçlükleri hayal ederek başarısız olma olasılığını değerlendirmesi mevcudiyet hevristikinin varlığına işaret etmektedir. Bu mevcudiyet hevristik, yargısal hevristik olarak da adlandırılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1974: 1127).

*Düzeltilme ve Dayanak Hevristiki (Adjustment and Anchoring)*: Bu hevristik Türkçe literatürde çıplama ya da demirleme etkisi olarak da adlandırılmaktadır. Dayanak hevristiki, insanların nihai cevaba ulaşmak için bir başlangıç değerinden başladıkları ve bazı ayarlamalar yaptıktan sonraki tahminlerini ya da değerlendirmelerini ifade etmektedir (Pech ve Milan, 2009: 895). Daha açık bir ifade ile insanlar karar verme süreçleri içerisinde bir konu hakkında duyduğu ilk bilgiyi kullanarak, nihai tahminini düzenlemesi ya da değerlendirmesi olarak tanımlanabilir. Demirleme etkisi karar verme sürecinin en güçlü fenomenleri arasındadır (Kahneman, 2003b: 716).

Bir kavram ya da bir fikrin etkinleştirilmesi, daha sonraki durumlarda bu kavram ya da fikrin kullanılma olasılığını artırabilmektedir (Strack vd., 1988: 430). Bu düşünceye istinaden Strack vd. (1988) bir deney gerçekleştirmişlerdir. Onların asıl amacı, deneklere sorulan ikili tarzda sorularda, soruların sıralamaları değiştiğinde aralarındaki korelasyonun ne yönde değişeceği. İlk soru "ne kadar mutlusunuz?" İkincisi ise "flört etme sıklığı?". İlk etapta verilen cevapların arasındaki ilişki düşüktür ( $r=-0.12$ ). Fakat soruların soruluş sıraları değiştirildiğinde ise aralarındaki ilişki önemli ölçüde yükselmiştir ( $r=0.66$ ).

Görüldüğü üzere soruların sorulduğu sıra değiştirildiğinde, iki soru arasındaki ilişki derecesi de değişmektedir. Dolayısıyla insanların verilen ilk bilgiyi akıllarında tutarak cevap verdikleri görülmektedir. Bu durum, bir şirketin hakkında çıkan kötü bir izlenimin, o şirketin ileride yapacağı işleri de kötü etkileyebilmesi ya da tam tersi bir durumun söz konusu olması ile sonuçlanabilmektedir.

Kahneman ve Tversky (1974: 1128) birçok durumda insanların bir tahminde bulunurken ya da nihai bir karar verirken ayarladıkları başlangıç değerini, kendilerine referans olarak kullandıklarını görmüşlerdir. Bu fenomeni dayanak (*anchoring*) olarak adlandırmışlardır. Bunu ölçmek için iki gruptan oluşan lise öğrencisine sayısal bir soru sormuşlardır ve bu sorunun cevabını beş saniye içinde vermeleri istenmiştir. İlk grup öğrenciye şu soru soruldu:

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

İkinci grup öğrenciye ise şu soru soruldu:

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

Bu tür çarpma işleminin sonucunu beş saniyede tamamlamak için öğrenciler, birkaç çarpma işleminden sonra işlem yapmaktan vazgeçip bir dayanak noktasına göre tahminde

bulunmuşlardır. İlk grup öğrencinin verdiği ortalama cevap (azalan dizilime sahip soru) 2250 iken ikinci grup (artan dizilime sahip soru) 512 olduğu görülmüştür. Dolayısıyla dayanak noktası düşük olan öğrencilerin tahmini düşük olup, dayanak noktası yüksek olan öğrencilerin tahmini ise yüksek olduğu görülmüştür. Aslında sorunun doğru cevabı 40 320'dir.

Yukarıda açıklanan üç hevristik Shaver ve Scott (1991: 33) tek örnekte toplamıştır:

...Sabah gazetesinde bir restoranın kapatılması hakkında haber okuyan bir kişi, uzun zamandır böyle bir haberle ilgilenmemiş birine kıyasla iflas olaylarının daha yüksek olduğu yönünde bir tahminde bulunacaktır (mevcudiyet hevristik). X restoranını başarılı bir kuruluş olarak gören bir kişi iflas hakkında daha düşük tahminlerde bulunacaktır (temsililik hevristik). Son olarak 3 yerel restoranı başarısız olarak algılayan birisi 10 000 restoranı başarısız olarak algılayan birisinden -iflas oranlarını- daha düşük tahmin edecektir (dayanak hevristik).

Shaver ve Scott (1991), insanların iyi sezgisel istatistikçiler olmadığını ve en az üç bilişsel yaklaşımla (mevcudiyet, temsililik ve dayanak Hevristik) belirsizlik altında karar vermeye eğilimli olduklarını iddia etmektedir.

### 2.6.2. Anomaliler (*Anomalies*)

Neoklasik iktisat ve rasyonalite kavramını çevreleyen tartışmaların birçok anomaliye yol açtığını söylemek yanlış olmaz (Brzezicka ve Wisniewski, 2014: 357). 1970'ten beri, psikoloji ve davranışsal ekonomi alanlarındaki araştırmacılar, anomaliler olarak adlandırılan rasyonel teoriye aykırı sonuçlar bildirmektedirler (Smith, 2005: 144). Bazı ekonomistlere göre anomali kavramı paradoksla eş değer anlamdadır. Bu paradokslara; Adam Smith'in elmas ve su paradoksu, Giffen'in paradoksu, Leontief paradoksu gibi paradokslar örnek gösterilebilir (Panchamukhi, 2000: 1). Kahneman vd. (1991: 205) anomali kavramını açıklarken, "Anomalilerin doğasında, standart teorilerin ihlali vardır" ifadesini kullanmaktadırlar.

Anomaliler, genel kabul görmüş kurallardan sapma olarak ifade edilebilir. Eğer ampirik bir bulguyu teorik çerçevede rasyonalize etmek güç ve zor ise veya bu bulguyu tanımlamak için makul olmayan varsayımlar yapmak gerekli ise, söz konusu bulgu anomali olarak tanımlanabilir (Tufan ve Sarıççek, 2013: 173). Davranışsal iktisatta araştırmacının temel amaçlarından biri de, geleneksel modeldeki anomaliler olarak adlandırılan keşfedilmemiş konuları açıklamaktır. Anomali, geleneksel ekonomideki düzensizlikleri açıklamak için davranışsal iktisat literatüründe sıklıkla kullanılmaktadır. Geleneksel ekonomik teoriler tarafından marjinalize edilen alanlar, davranışsal iktisatın odak noktasını oluşturmaktadır (Brzezicka ve Wisniewski, 2014: 355).



Literatür incelendiğinde anomaliler konusunun, genellikle, fiyat anomalileri ve mevsimsel anomaliler olarak incelendiği görülmüştür (Sümer ve Aybar, 2016: 76). Fiyat anomalileri, piyasa etkinliğinden sapma durumunu ifade eder. Bu anomaliler, yatırımcılar tarafından bir firmanın kârının kalıcı olacağına düşünülüp bu kâr durumuna aşırı tepki ya da düşük (ya da yetersiz) tepki göstermesi sonucunda oluşur.

Piyasadaki haberler yoluyla fiyatların aşırı ya da düşük tepki göstermesi muhtemeldir. Piyasada bir hisse senedi fiyatının, üç ile beş yıl arasında, o hisse senedi hakkında çıkan olumlu haberlerin sayısının artmasına paralel olarak aşırı tepki anomalisi ortaya çıkması olası bir sonuçtur. Düşük tepki ise genelde bir ay ile bir yıl arasında hisse senedi ile çıkan kötü haberlerle birlikte meydana gelir (Barberis vd., 1998: 307-308).

Mevsimsel anomaliler ise, belli bir dönem öncesinde ya da sonrasında oluşan anomaliler olarak adlandırılabilir. Herhangi bir gün, ay, yıl ve hatta tatil dönemlerini bile kapsayabilir.

Genellikle yapılan çalışmalara bakıldığında, bu tür anomalilerin test edilmesi için, sermaye piyasalarının kullanıldığı görülmüştür. Sermaye piyasalarının temel görevi, borç alanlar ve borç verenler arasında fonların verimli bir şekilde transferine izin vermektir (Obamuyi, 2013: 142). Bu piyasalarda, yatırımcı duygularının, bilgiye aşırı tepkiler vermesi, aşırı iyimserlik duyguları göstermesi ve kendine güvenin oldukça yaygın olduğu tespit edilmiştir. Bu faktörlerin, piyasalarda yatırımcı davranışlarını yönlendirmede önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir (Cheng, 2007: 61). Dolayısıyla insanların etkileşimde bulunduğu bu alanlar birçok anomaliyi de beraberinde getirebilir. Bu alanlar, davranışsal anomalileri test etmek için uygun yerler olarak görülmektedir.

### **2.6.3. Aşırı Güven (*Overconfidence*)**

Aşırı güven en basit hali ile bireylerin zihinsel muhakemelerine, hükümlerine ve bilişsel yeteneklerine, nedensizce duyduğu inanç şeklinde tanımlanabilir (Otluoğlu, 2009: 44). Aşırı güven, ortalamadan daha iyi etkisi olarak da bilinir (Cheng, 2007: 62). Bireyler, kendi inançlarına ve tahminlerine, diğer kişilere kıyasla daha çok değer verme eğilimindedirler.

Bireylerin, normal yaşantılarında sıklıkla aşırı güven duygusu içinde oldukları görülmektedir. Aşırı güven kendi bilgilerinin doğruluğunu abartma eğilimi gibi birçok farklı şekilde kendini gösterir (Cheng, 2007: 59-60). Bu yüzden aşırı güvene sahip

bireylerin, riske karşı nispeten daha duyarsız olacağı söylenilebilir. Ek olarak aşırı güven durumunda bireyler riskli anlaşmaları tercih edebilir çünkü onlar olasılıkları yenebileceklerini düşünmektedirler (Camerer ve Lovallo, 1999: 316).

Swenson (1981: 143-147) aşırı güven konusunu, bireyler üzerinde yaptığı bir çalışma ile araştırmıştır. Swenson, modern toplumdaki en yaygın ve en bilinen riskli faaliyetlerden birinin, otomobil sürmek olduğunu iddia etmektedir. Bu nedenle, sürücülerin kendi sürüş becerileri ve risk alma davranışlarına dair bazı bulgularını raporlamıştır. Araştırmaya göre, sürücülerin nüfusa oranla kendi sürüş yeteneklerinin ne durumda olduğu sorulduğunda, çoğu insan (ya da sürücü) ortalama olarak kendi sürüş yeteneklerini nüfusun ortalamasının üstünde olduklarına inandıklarını ifade etmişlerdir. Bu araştırmanın ilginç olan kısmı ise, bu sorunun sorulduğu sürücülerin (50 tane sürücü) kaza yapan ve hastanede yatan sürücülerden oluşmasıdır.

#### **2.6.4. Kayıptan Kaçınma (*Loss Aversion*)**

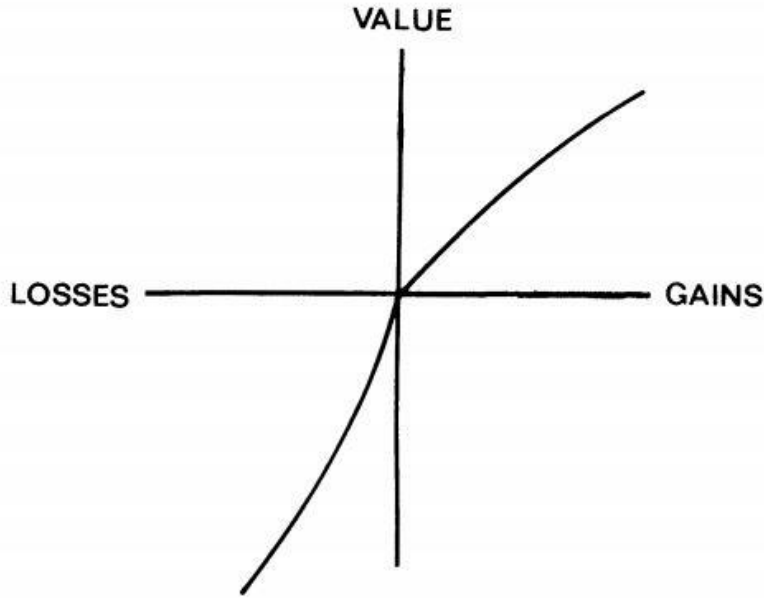
Kayıptan kaçınma, temel olarak, meydana gelen bir kaybın aynı değerdeki kazançtan daha dayanılmaz olduğunu ifade etmek için kullanılmaktadır (Li, vd. 2018: 1). Daha açık bir ifade ile kaybettiğimizde hissettiğimiz acının kazandığımız zamanki mutluluk hissinden daha kuvvetli olduğunu söyler. Hatırlanacağı üzere Adam Smith bu durumu sempati ile açıklamaktaydı.

Kayıptan kaçınmaya yönelik Yale Üniversitesi'nde M. K. Chen ve L. R. Santos (2006) tarafından ilginç bir araştırma yapılmıştır. Araştırmayı ilginç kılan kısım ise bireyler, öğrenciler, yatırımcılar dışında, maymunlar üzerinde gerçekleştirilmesidir. Kapuçin (*Capuchin*) maymunları üzerinde yapılan araştırmada maymunlara belirli bir miktarda para verilmiş ve bu para ile ticaret yapmaları için 7 ay boyunca eğitilmiştir. Hem fiyat hem de zenginlik şoklarına nasıl tepki verdikleri araştırmada merak konusudur. Çalışmanın kayıptan kaçınma ve referans bağımlılığına örnek teşkil edebileceği düşünülmektedir.

Çalışmada “Kayıptan kaçınma gibi ön yargılar sosyal veya kültürel öğrenme ve kişisel çevre deneyimlerin sonucu olarak mı ortaya çıkar?” Ya da “ Kayıptan kaçınma başka mekanizmalardan mı ortaya çıkar?” sorularının cevapları aranmaya çalışılmıştır. Bunun için bir Kapuçin maymun kolonisine para benzeri bir disk verilmekte ve bu diskleri ticaret ve yemek için kullanmaları amaçlanmıştır. İlk deney setinde, önlerine sunulan bir dizi yemek

setinden bütçelerini hangisine göre ve ne miktarda ayarladıkları gözlemlenmiştir. İkinci deney setinde ise basit bir şekilde düzenlenen kayıp-kazançla ve referans bağımlılığı ile karşı karşıya kaldığındaki kararları gözlemlenmiştir.

Chen ve Santos (2003: 518-520), maymunlar kumar oynadıklarında iyi sonuçların kazanç, aynı derecedeki kötü sonuçların ise kayıp olarak algıladıklarını tespit etmişlerdir. Bu kayıptan kaçınmaya örnek teşkil edebilir. Kapuçinlerin para ve ticaret deneyimsizliği göz önüne alındığında, bu sonuçlar, kayıptan kaçınmanın insanların ötesine uzandığını ve öğrenilmek yerine doğuştan olabileceğini iddia etmektedirler.



### Şekil 1. Değer Fonksiyonu (Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979:279)

Kahneman ve Tversky (1979: 279) tarafından ortaya konulan, (Şekil 1'deki) S şekline benzer olan, değer fonksiyon kayıptan kaçınma ile alakalıdır. Ek olarak kayıptan kaçınmanın başka bir versiyonu olarak tanımlanan statüko yanlılığını (ilerleyen konularda statüko daha detaylı anlatılacaktır) aslında kişinin sahip olduğu nesnelere, olduğundan daha fazla değer yüklemesi sonucunda o nesnenin değerinin yükselmesi olarak ifade edilebilir.

Kayıptan kaçınma başlığı altında da riskten ve belirsizlikten kaçınma konularına da değinmekte fayda vardır.

### *Riskten Kaçınma Etkisi (Risk Aversion):*

Riskten kaçınma etkisi, yılan sokma etkisi diye de adlandırılır. Adından da anlaşılacağı üzere yatırımcıların yapmış olduğu bir yatırımın zararlı sonuçlanmasından dolayı sonraki yatırımlarını daha az risk taşıyan yatırımlara yöneltmesi eğilimi denilebilir.

### *Belirsizlikten kaçınma etkisi (Ambiguity Aversion):*

Belirsizlikten kaçınma etkisi ise yatırımcıların belirsizlik ortamında çekimser davranmalarını ifade eder. Bu durumda daha az riskli olan yatırımları seçer.

### *Çeşitlilikten Kaçınma (Variety Averse):*

Çeşitlilikten kaçınma, yazının ilerleyen kısmında değinilecek olan, aşırı bilgi yüklemesinden (*information overload*) kaynaklıdır. Kaiser (2011: 1) yaptığı bir çalışmada konuya açıklık getirmeye çalışmaktadır. Ona göre bilginin aşırı yüklenmesinden muzdarip ve bir dizi bilinmeyen mallardan birini seçen bir karar mercii, bir noktada çeşitlilikten uzaklaşmak için seçtiği malı uygun bulacaktır. Çeşitlilikten kaçınma aslında bireyler için bir stratejidir çünkü kişilerin bir durumla başa çıkma şekli olarak tanımlanabilir.

### **2.6.5. Sürü Davranışı (Herd Behaviour)**

Gerçek hayatta kişiler birbirinin kararlarından etkilenmektedir. Piyasayla yakından ilişkili ve bilgi sahibi (lider) olduğu düşünülen bir yatırımcı, belirli bir hareket tarzı belirlediğinde diğer yatırımcılar da bu hareket tarzını benimseyip aynı yönde hareket etmeyi tercih edebilirler (Şişman, 2006: 23). Bu durum yatırım kararları açısından değerlendirildiğinde ve diğer yatırımcıların da bu davranışta bulunması ile birlikte sürü davranışı ortaya çıkabilmektedir. Kişilerin bu yolla kendilerine olan güveni artırmaya çalıştığı söylenebilir. Örneğin hisse senedi piyasasında yüksek kârlar elde eden kişilerin davranışları taklit edilebilir. Yüksek kâr elde eden kişileri taklit ederek kâr sağlama durumunda ise, taklit eden kişinin kendine olan güveninin de arttığını söyleyebiliriz. Piyasadaki bireyler eğer sürü davranışına eğimli ise bu durumda varlık fiyatları gerçek ekonomik değerlerinden sapmalar göstermektedir (Chiang ve Zheng, 2010: 1911). Bu durum sürü davranışının bir sonucu olarak nitelendirilebilir.

Sürü davranışının varlığı bireysel ve grupsal ortamlarda birbirinden farklılaşabilmektedir. Bireyin kararlarını etkileyen etmen aslında diğerlerinin verdikleri kararlar olarak görülebilir. Grupların verdiği kararlar (veya grup davranışları), bireyin verdiği kararları

(veya bireyin davranışlarını) büyük ölçüde etkilediği düşünülmektedir. Kocher ve Sutter (2005) bir güzellik yarışması oyunu düzenleyerek bireylerin, bireysel ve grupsal karar vermedeki farklılıklarına dikkat çekmişlerdir.

Güzellik yarışması oyunu Keynes'e (1936) dayanmaktadır. Keynes, genel teoride, bekleşleri güzellik yarışması ile mukayese etmektedir (Altıok, 2009: 80). O yıllarda oldukça popüler olan gazete güzellik yarışmalarında okuyuculara birkaç resim sunulmakta ve resimler arasından birini tercih etmesi istenmektedir. En nihayetinde çok oy verilen resim birinci gelmekte ve bu resmi tercih edenler de bir ödül kazanmaktadır. Ancak burada karşımıza iki sorun çıkmaktadır; acaba o resmi seçenler, gerçekten resimdeki güzel olduğunu düşündüğünden mi yoksa diğerlerinin güzel olarak nitelendirdiği ve muhtemel kazanacak olan (favori) kişiye oy verip, ödülü kazanmak için mi seçtiler? Buradaki asıl mesele, doğru cevabı bulmaktan ziyade, diğer insanların ne tahmin ettiğini, ne düşündüğünü tahmin etmektir (Begg vd., 1994: 570'den aktaran Altıok).

Kocher ve Sutter'in güzellik yarışması oyununa geri dönüldüğünde, bu oyun sonucundaki bulgular, bireylerin ve grupların karar alma sürecinde farklılıklar meydana gelmesidir. Ekonomide bir karar verici genellikle bir bireysel olarak modellenir. İktisat teorisindeki ana karar verme araçları olan hane halkı ve firmalar, tipik olarak bireyler değil, ekonomik kararlarda ortak menfaati olan insan gruplarıdır. Ancak gerçek hayatta durum bundan daha karmaşıktır. Karar alıcılar aslında aileler, yönetim kurulu, yasama organları, komiteler gibi bireylerden ziyade gruplardan oluşmaktadır.

Bu güzellik oyununda, oyun tekrarlandığında, gruplar bireylere kıyasla oyun dinamiklerini önemli ölçüde daha hızlı öğrendikleri ve akıl yürütme derinliklerini arttırdıklarını keşfetmişlerdir. Onlara göre; toplumlardaki birçok önemli ve tekrarlanan kararın gruplara emanet edilmesi mantıklı görünmektedir. Ancak böyle bir kararı neye göre ve nasıl belirleneceği konusunda bir görüş belirtmemişlerdir.

Yukarıdakilere ek olarak, grupların aldığı kararların, grup tartışmasından önce bireysel üyelerin kararlarının ortalamasından daha riskli olmasıdır. Bireysel risk alma düzeyleri de grup tartışmasının ardından artar. Bu fenomen *risky shift*<sup>3</sup> olarak sınıflandırılmıştır. Riskli değişimin önde gelen açıklamalarından biri de sorumluluk yayılımı (*diffusion of*

---

<sup>3</sup> Risky Shift, Türkçe literatüre Riskli Geçiş Etkisi olarak geçmiştir. Risky shift, Grup halinde alınan kararların bireysel olarak alınan kararlara kıyasla daha riskli olması durumunu ifade eder. Daha açık ifade ile bireyler grup içindeyken aldıkları kararlarda bireysel aldıkları kararlara kıyasla daha cüretkâr bir tavır sergileme eğilimindedirler.

*responsibility*) hipotezidir. Her grup üyesinin seçiminin başarısız olması durumunda daha az kişisel suçlama hissettiğini, dolayısıyla daha riskli eylemleri önermekten veya kabul etmekten korkmadığını ileri sürer (Slovic, 1972: 796). Örneğin, politik ya da askeri kararların yanı sıra para politikasına ilişkin kararlar, genellikle bireylerden ziyade gruplar tarafından alınır (Kocher ve Sutter, 2005: 200). Çünkü riski paylaşmak isterler.

Özetle, birey kendi başınayken aldığı kararlarla bir gruba dâhilken aldığı kararlar arasında fark olması muhtemeldir. Bu kararı etkileyen kişinin çekimsizliği, fikrini beyan etmekte yaşadığı güçlükler, kişinin konu hakkında yetersiz bilgiye sahip olduğu düşüncesi ya da sürüye ayak uydurma gibi birçok etmenden söz edilebilir.

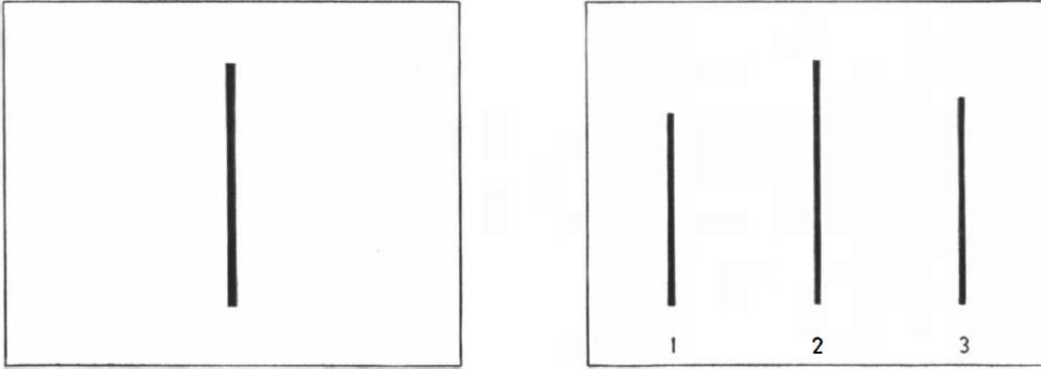
#### *Sosyal Çevre:*

İnsanların karar verme sürecinde oldukça etkili diğer bir kavram ise sosyal çevredir. Kişilerin kararlarını, ailesi, arkadaşları, akrabaları, sosyal medya, internet siteleri, haberler gibi etkenlerden etkilendiği bilinmektedir. Bu sebeple kişiler çevrelerinden edindikleri bilgilerden ve çevresinden etkilenmektedirler. Bu durum sürü davranışına neden olabilmektedir.

Solomon Asch (1955: 31) sürü davranışındaki sosyal etkiyi şu şekilde özetler: “Bir yamyam kabilesinin bir üyesi yamyamlığı tamamen uygun ve doğru olarak kabul eder.”

Sosyal çevrenin kişiler üzerindeki etkisini anlatan belki de en iyi örnek Asch tarafından (1955: 31-35) yapılan deneydir. Deneyin amacı; bir grup baskısı durumunda insanlar nasıl karar verdiğini anlamaya yöneliktir. Daha açık bir ifade ile bir grupta seçim yapılırken azınlıkta kalan insanlar diğerlerinin seçimini -yanlış olsa dahi- seçerler mi. Deney şu şekildedir:

Bir sınıfta bir grup öğrenci bulunmaktadır (7 ile 10 kişi). Bu kişilere iki adet resim gösterilmektedir. Bu kartların birinde dikey uzanan siyah bir çizgi vardır. Diğer kartta ise uzunlukları farklı dikey uzunlukta üç çizgi vardır. Katılımcılardan istenen ilk kartta ki çizginin diğer kartta hangisine denk düştüğünü söylemesidir. Kart şu şekildedir:



**Şekil 2. Asch Deney Kartı (Asch, 1955)**

Yalnız odada bulunanlardan biri hariç diğerleri Asch'nin seçtiği kişilerdir. Dolayısıyla verecekleri cevap bellidir. Araştırmanın konusu da aslında bu kişidir. Bu kişi grubun en sonunda bulunmaktadır. Toplamda 18 sorulmuş ve bunun 12'si yanıltmaya yönelik sorudur. Fakat katılımcı denek, bu tuzakların bazılarında düşme de sonradan çoğunlukla aynı fikirde olmaya başladığı görülmüştür. Ayrıca soruya yanlış cevap veren kişi sayısı arttıkça katılımcının da aynı fikirde olma oranı artmaktadır. Gruptaki anlaşmalı katılımcıların biri yanlış cevap verince, denegın gruba katılma oranı; %3.6, iki kişide %13.6, üç kişide %31.8, dört kişide %31.8 ve beş kişide %35.1'e ulaştığı görülmüştür.

Dolayısıyla tasarlanan bu deneyde görüldüğü üzere insanlar çevresindeki kişilerin verdikleri kararlardan, yaptıkları seçimlerden etkilenmektedir. Ayrıca deney, insanların karar verirken tamamıyla rasyonel davranmadığını göstermede başarılı örnekler arasındadır.

#### **2.6.6. Statüko Yanlılığı (*Status Quo Bias*)**

TDK'ye göre statüko kelimesi, süregelen düzenin korunması durumunu ifade etmektedir. Statüko, Latince bir kavram olan *status quo ante* yani önceki durum anlamına gelen kelime ile ilişkilidir. Bu kavram hukuktan psikolojiye, sosyolojiden uluslararası ilişkilerde dâhil olmak üzere birçok alanda kullanılmaktadır. Davranışsal iktisatta ise daha çok insanların yapmış olduğu bazı davranışları açıklamak için kullanılmaktadır. Bu kavram açıkça olumlu veya olumsuz bir nitelik taşımamakla birlikte mevcut durumu temsil etmektedir.

Statüko, insanların sahip oldukları nesnelere kolayca vazgeçmek konusunda isteksiz davranışları ve dolayısıyla sahip oldukları nesnelere olduğundan daha fazla değer verme eğiliminde olmalarını ifade eden durumdur. Statüko yanlılığı, davranışsal iktisatçıların

hisse senedi piyasasını araştırmak için kullandığı kavramlardan biridir. Bu kavram, yatırımcıların ellerinde bulunan (sahip oldukları) hisse senetlerini değeri azalsa da neden satmak istemediklerini açıklamaktadır. Thaler ve Sunstein (2015: 53) Dürtme (*Nudge*) isimli eserde statükoyu şu şekilde örneklendirmektedir: “Bir gazete ya da dergi aboneliğinde, insanların bir telefonla iptal ettirebilecek iken bunu yapmamalarını bir statükodur.”

Bireyler statükoyu birkaç nedenden dolayı korumak isteyebilirler. Rahatlık, alışkanlık, eylemsizlik (ya da isteksizlik), bir politika olarak (genelde şirketler veya hükümetler olabilir), korku ya da özel bir nedenden dolayı bireyler statükoda kalmak isteyebilirler (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 10). Ek olarak insanların iyi kararlar alma becerilerinin, daha büyük seçenek kümelerinde bozulmaya başladığını ve bunun da statüko eğiliminde bir artışa yol açtığı görölmüştür (Dean, 2008: 2). Daha açık bir ifade ile insanlara sürekli yeni seçenekler sunulması durumunda, insanlar statükoyu korumak isteyebilirler.

Samuelson ve Zeckhauser (1988: 12-47) statüko yanlılığını test etmek ve duruma bir açıklama getirmek amacıyla bir deney tasarlamışlardır. Anket yöntemi kullanılarak deneklerin karar verici durumda alternatif seçenekler arasındaki tercihlerini belirtmesi istenmiştir. Anket sonucunda deneklerin alternatifler arasından seçim yaparken statükoyu koruma eğiliminde oldukları görölmüştür. Daha açık bir ifade ile iki alternatif arasından ilkini seçen denekler diğer alternatife geçmek istememişler, ikinci alternatifi seçen denekler de aynı davranışı sergilemişler ve diğer alternatifi seçmemişlerdir. Bu deneyin sonucuna göre açıkça görölmektedir ki insanlar mevcut durumu koruma eğilimindedirler.

Dahası Samuelson ve Zeckhauser statükoyu, kayıptan kaçınma ve sahiplik etkisi ile yakından ilişkili olduğunu ifade etmektedirler. Onlara göre Kahneman ve Tversky (1979) tarafından ortaya atılan beklenti teorisi, statüko yanlılığı kavramını kayıptan kaçınma olarak açıklamaktadır. Burada insanlar kayıptan kaçınma nedeni ile statükoyu koruma eğilimindedirler. Dolayısıyla bireyler kayıplar konusunda risk alma eğiliminde iken, kazanç durumunda ise riske karşı isteksizdirler.

Statüko ile düzeltme ve dayanak hevristikleri de yakından ilintilidir. İnsanlar başlangıçta verilen bilgileri ya da başlangıçtaki değeri kullanarak ve düzenleyerek karar verdiğinden dolayı (Örnek olarak Kahneman ve Tversky'nin 1974 yılındaki çalışması) başlangıçta yapılacak yetersiz düzenleme sonucunda, verilen karar statükoya yönelik olabilmektedir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 35-36).



Kayıptan kaçınma konusuna yukarıda değinilmiştir bu sebeple sahiplik etkisine aşağıda değinilecektir.

*Sahiplik/Elde Bulundurma Etkisi (Endowment Effect):*

Sahiplik etkisini tartışan ilk araştırmacı Thaler olmuştur (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 36). Bu önyargıyı Thaler (1980) *Toward A Positive Theory of Consumer Choice* isimli çalışmasında incelemiştir. Bu davranış kalıbı esasen şunu anlatmaktadır: Bireylerin, çoğu zaman bir nesneyi bırakmak için çok daha fazlasını talep etmeleri, onu elde etmek için ödemek istediklerinden daha fazladır (Kahneman, Knetsch ve Thaler, 1991: 194). Bu, bireylerin, sahip olmadıkları nesnelere kıyasla sahip oldukları nesnelere daha fazla değer vermeleri durumunu ifade eder (Dean, 2008: 5).

Literatür araştırması sırasında bu etkinin anlatıldığı ve bu etkiyi anlatmak için en çok kullanılan çalışmalardan birinin Knetsch (1989) tarafından yapıldığı görülmüştür. Knetsch tarafından (1989: 1278-1279) yapılan çalışma şu şekildedir: Öncelikle öğrenciler üç gruba ayrılır. Bir grup öğrenciye anket doldurmasının ödülü olarak kahve kupası verilir. Kupa ankete başlamadan verilir ve anketi bitirene kadar ankete katılanların yanında bekler. Diğer grupta bu ödül çikolatadır. Üçüncü bir grupta ise çikolata ya da kahve kupası arasında tercih yapma hakkı tanınmıştır. İlk gruptaki deneklere (eğer isterlerse) kupaları ile çikolatayı takas edebilecekleri söylenmiştir (maliyetsiz bir şekilde). Aynı teklif ikinci gruptakiler için de geçerlidir. Birinci grupta %11'lik bir takas, ikinci grupta ise %12'lik bir takas gerçekleştirilmiştir. Üçüncü grupta kahve kupasını seçenlerin oranı %56'dır. Bu araştırma sonucuna göre, kişiler sahip oldukları nesneye fazladan değer yüklemeleri ile takas işlemi sırasında isteksiz olmuşlardır.

Benzer bir araştırma, Kahneman, Knetsch ve Thaler (1990) tarafından *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem* adı altında yapılmıştır. Bu araştırmaların bulgularına dayanarak, insanların ellerinde bulundurdukları ya da sahip oldukları nesnelere değer vermekte ve onu (aynı değerde bile olsa) başka bir nesne ile takas ederken isteksiz oldukları söylenebilir.

Davranışsal iktisatta en iyi bilinen bulgular arasında olan sahiplik etkisi aynı zamanda kayıptan kaçınmayı açıklamak için de kullanılmıştır (Ericson ve Fuster, 2014: 4). Kayıptan kaçınmadan dolayı insanların mevcut durumu koruma isteği ya da elinde olana sahip çıkma güdüsü demek yanlış olmaz. Sahip olma süresi ile statüko arasında pozitif ilişki olduğu

düşünülmektedir. Bu sebeple sahip olma süresi arttıkça statüko yanlılığı etkisinin de arttığı görülmüştür (Gazel, 2013: 91).

Diğer yandan statüko yanlılığı genellikle kayıpları önlemek için genel bir tercihle açıklanmıştır. Yani bireyler sahip olduklarını, elde edebileceklerine tercih etmeye eğilimlidirler. Benzer şekilde insafılı (ya da dürüst) bireylerin statükoyu korumak için güçlü bir önceliğe sahip olmaları muhtemeldir. Yumuşak başlılık ve dışadönüklük puanı yüksek olan kişilerin ise statükoyu tercih etmeleri beklemek pek olası değildir (Boyce vd., 2019: 87). Bu durum kişilik özelliklerine göre değişebilmektedir. Örneğin nevroitikliği yüksek olan kişilerin nevroitikliği düşük olan kişilere oranla daha duyarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Hartley ve Phelps, 2012: 113).

#### **2.6.7. Yanlış İlişkilendirme (*Misattribution*)**

Yanlış ilişkilendirme hatası birbiriyle ilişkisi olmayan iki durum arasında bir ilişki kurmalarından kaynaklanmaktadır. Daha açık bir ifade ile birbiri arasında çok az ilişki bulunan ya da hiç ilişki bulunamayan iki olay sanki birbirinin sebep ve sonucuymuş gibi görünmesidir. Bu etki hava durumundan günlere, bilgi kaynaklarından, ruh haline kadar birçok durumların verilen kararları etkilemesi olarak karşılaşılabılır (Öncü ve Özevin, 2017: 597). Hava durumu insanın ruh halini etkilediği düşünülmektedir. Örneğin, hava durumu kötü olduğunda insanların depresyon gibi duyguları, hava durumunun iyi olduğu günlere kıyasla, daha fazla yaşadığı kabul edilmektedir (Gürer ve Bozacı, 2018: 18).

Yatırımcıların ya da karar vericilerin ruh hali, alınan kararları etkilemekte ve özellikle de yatırımcıların analizlerini ve değerlendirmelerini etkileyebilmektedir. Ruh hali üzerinde etkili olan faktörler arasına güneşli ya da yağmurlu günlerden ziyade uzun günler dahi eklenebilir (Gümüş vd., 2013: 78).

Edward M. Saunders (1993: 1338-1345) hava durumu ile hisse senedi piyasasındaki ilişkiyi değerlendirmiştir. Araştırma 1 Ocak 1927'den 31 Aralık 1989'a kadar Dow Jones endeksi verilerinin günlük değişimleri dikkate alınmıştır. Çalışmasının sonucuna göre hava durumu ile hisse senedi fiyatları arasında bir ilişki ortaya koymaktadır. Havanın bulutlanma seviyesi arttıkça borsanın getirisinin ortalama olarak azaldığını iddia etmektedir.

### **2.6.8. Batık Maliyet Etkisi (*Sunk Cost Effect*)**

TDK'de batık maliyet, işlemin yapıldığı anda gerçekleşen ve işlemten vazgeçilmesi durumunda geri alınması olası olmayan maliyet olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile batık maliyet, bir işlem yaparken o işleme karşı gösterilen, belirli bir emek ya da belirli bir maliyet harcanmasının ardından, o işlemten vazgeçilmesi durumunda ki zararı ifade etmektedir.

Yatırımcılar üzerinden örnek vermek gerekirse; yatırımcıların daha önceden yapmış olduğu bir yatırımı devam ettirme isteği ve eğilimi olması durumudur. Yatırımcılar kötü bir karar üzerine kötü bir yatırım yapmışsa da bu yatırımı devam ettirmek konusunda ısrarcı davranmaktadırlar (Gazel, 2013: 116).

Günlük hayattan örnek vermek gerekirse; ikinci el bir araba satın aldığınızı düşünün (7 000 TL). Sonradan öğrendiniz ki arabanın motor aksamında sorun var. Tamiri için 5 000 TL gerekiyor. Ancak motor aksamını tamir ettirdikten sonra başka yerlerde sorun çıkacağına garantisizdir. Dolayısıyla siz bu 5 000 TL maliyete katlandınız ve tamir ettirdiniz diyelim. Arabanın toplam maliyeti -şu an için- 12 000 TL oldu. Bir hafta sonra arabanın başka bir yerinde başka bir sorunla karşılaştınız ve bunu da tamir etmek istediniz çünkü arabayı satmak size biraz pahalıya patlamaktadır. Derken bu süreç böyle devam ettiğinde aslında siz batık maliyet yanılığına düşmüş olmaktadır.

Geleneksel teoriler, yalnızca marjinal maliyet ve fayda durumlarında tüketicinin kararları etkilemesi gerektiğini ima eder. Buna göre tüketiciler geçmişte yapılan maliyetlere ilgisiz olmalıdırlar (Thaler, 1980: 47). Thaler bu durumu birçok çalışmasında araştırma konusuna dâhil etmektedir (Thaler, 1980; 1998; 1999). Ekonomistlere göre maliyet, fırsat maliyeti ve gerçekleşen maliyet (muhasabe maliyeti) olarak ayrılmaktadır. Buna göre bireyler fırsat maliyetini cebinden çıkan maliyetine eşitleyecek ve batık maliyetleri görmezden geleceklerdir (Thaler vd., 1998: 1491).

### **2.6.9. Zihinsel Muhasebe (*Mental Arithmetic*)**

Bireylerin ve hane halklarının finansal faaliyetleri organize etmek, değerlendirmek ve takip etmek için kullandıkları bilişsel işlemler kümesi, zihinsel muhasebe olarak ifade edilir. Zihinsel muhasebenin pek çok bileşeni olmasına karşın en dikkat çeken bileşenleri üç tanedir.

İlk bileşen, sonuçların nasıl algılandığıdır. Bu durum (alternatif seçimlerdeki) kararın nasıl algılandığı, nasıl tecrübe edildiği ve nasıl değerlendirildiği ile alakalıdır. İkinci bileşen faaliyetlerin belirli hesaplara nasıl atandığı ile alakalıdır. Kişiler harcamalarını belirli kategorilere (yiyecek, konut gibi) ayırır. Üçüncü bileşen ise değerlendirme sıklığıdır. Hesaplar günlük, haftalık, yıllık, gibi şekillerde yapılabilir. Dar veya geniş bir şekilde tanımlanabilir (Thaler, 1999: 183).

Finansal sektörde zihinsel muhasebe, yatırımcıların verdikleri finansal kararlara ilişkin sonuçları nasıl değerlendirdikleri ile ilgilenmektedir. Zihinsel muhasebenin varlığı, yatırımcıların rasyonel olmayan kararlar vermesine neden olabilmektedir. Bireylerden büyük işletmelere kadar bütün organizasyonlarda bir muhasebe sistemi vardır. (Tufan ve Sarıççek, 2013: 172-173). Büyük şirketlerden tek kişilik hane halklarına kadar bütün organizasyonların bir muhasebe sistemi bulunmaktadır (Thaler, 1985: 199). Şirketler bunun için muhasebe hesaplarını kullanırken bireyler de zihinsel hesaplamalara başvurabilir.

Thaler (1985: 199) zihinsel muhasebeyi şu örnekle ifade etmiştir:

Bir erkek ve bir kadın balık tutmak için bir gezintiye çıkmışlar ve bu gezi sırasında bir balık yakalamışlardır. Balığı paketleyip bir havayolu firmasıyla bir yere göndermek istemişler fakat gönderim sırasında balık kaybolmuştur. Paketin kaybolması sonucunda bu çift, X havayolu şirketinden 300\$ almıştır. Aldıkları bu 300\$'ın 225\$'ını bir restoranda yemek yemek için harcamışlardır. İlginç olan kısım ise bu çiftin daha önce bir restoranda bu kadar para harcamamış olmasıdır (Thaler, 1985: 199).

Burada görüldüğü üzere insanlar zihinsel muhasebe yoluyla paralarının hesaplarını tutmaktadırlar. Bu örnekte bu çift normal bir zamanda harcamayacakları bu parayı o gün harcamışlardır. Çünkü bu gelen 300\$'ın hesabı daha önceden planlanmamıştır.

### **2.6.10. Çerçeveleme Etkisi (*Framing Effect*)**

Çerçeveleme etkisi, bir durumun ortaya konuş şeklinin karar vericinin seçimlerini etkilediğini ifade etmektedir. Bir durumun ortaya konuş şeklinden kast edilen kayıp ve kazanç durumudur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299). Bu sebeple rasyonel seçim teorisi ile ters düşünce sistemine sahiptir. Çünkü rasyonel seçim teorisi anlatıma duyarsızlığı varsaymaktadır.

Çerçeveleme etkisi, alternatif iki seçenek arasındaki algı farkı olarak tanımlamak mümkündür. Literatürde bu konu hakkında en bilinen çalışmalardan biri, Kahneman ve

Tversky'nin 1981 yılında yapmış olduğu çalışmadan alındığı görülmüştür. Bu çalışmada katılımcılara sunulan soru şu şekildedir (Kahneman ve Tversky, 1981: 453):

Amerika Birleşik Devletleri'nde alışılmadık bir hastalık ortaya çıkmış ve 600 kişiyi öldürmesi beklenmiştir. Bu hastalıkla mücadele için iki alternatif politika önerilmiştir. Buna göre:

Eğer A politikası seçilirse 200 kişinin hayatı kurtarılabilir.

Eğer B politikası seçilirse 1/3 ihtimalle 600 kişinin hayatı kurtarılabilir ve 2/3 ihtimalle hiçbir insan hayatı kurtarılamayacaktır. Hangisini seçerdiniz?

Bu sorunun sorulduğu kişi sayısı 152'dir. Katılımcıların %72'lik bir kısmı A politikasını seçmiştir. Burada katılımcıların riskten kaçınarak 200 kişilik kesin bir politikayı uygun buldukları gözlemlenmiştir.

Bir diğer gruba ise bu sorunun alternatif bir varyasyonu sunulmaktadır.

Eğer C politikası seçilirse 400 kişi hayatını kaybedecektir.

Eğer D politikası seçilirse 1/3 ihtimalle hiç kimse ölmeyecek ve 2/3 ihtimalle 600 kişi hayatını kaybedecektir. Hangisini seçerdiniz?

Bu seçenekler diğer gruba sunulduğunda ise 155 katılımcıdan %78'lik bir kısmı D politikasını seçmiştir. C politikasını seçenlerin oranı %22 de kalmıştır. Katılımcılara sunulan bu iki soruda aslında aynı anlamdadır. Kahneman ve Tversky bu örnekte bir davranış kalıbını ortaya çıkarmaktadır. Bu davranış kalıbı: "İnsanların kayıp durumlarda risk almaya eğilimli fakat kazanç durumunda ise riskten kaçındıklarıdır."

### **2.6.11. Aşırı Bilgi Yükleme (Overload Information)**

İletişim teknolojilerindeki ilerleme ile birlikte bilgi ve teknolojilerin birbirine yaklaşması ile bilgiye ulaşım eskiye oranla çok daha hızlı, zahmetsiz ve kolay bir hale geldiği görülmektedir. İnsanlar bir bilgiye ulaşmak istediklerinde çok hızlı bir şekilde ulaşabilmektedirler. Dolayısıyla özellikle sosyal medya ya da diğer kanallar yolu ile bilgiye bu kadar hızlı ulaşılması aşırı bilgi yüklemesine neden olabilmektedir.

Aşırı bilgi yüklemesi kavramı Türkçe literatürde bilgi taşkınlığı olarak da ifade edilmektedir (Temel ve Möllers, 2016). Aşırı bilgi yüklemesi ya da bilgi taşkınlığının birçok alanda (eğitim, sağlık, medya, borsa gibi) görülmesi mümkündür (Shrivastav ve

Hiltz, 2013; Temel ve Möllers, 2016; Amanda Hall ve Walton, 2004). Birçok alanda görülmesinin sebepleri arasında, günümüzde bilgiye ulaşımın kolay olması gösterilebilir.

Bilgiye ulaşımın nispeten kolay olduğu günümüzde, insanlar bir karar verirken, karar verecekleri konu hakkında bilgi sahibi olmak isteyebilirler. İnsanlar genellikle bilgisi olmadığı bir konu hakkında karar vermek istemezler özellikle bu karar verme durumu bir yatırım aracı ise birçok insan bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Bu bilgiler birden çok yolla elde edinilebilir. Teknolojinin de gelişimi ile birlikte, bilgiye ulaşımın kolay olmasının yanında, özellikle sosyal medya gibi platformlardan elde edilen bilginin asılsız, yanlış ve tutarsız olmasını ifade eden, bilgi kirliliği de fazladır (Eşitti, 2015: 76).

Piyasalarda ki şeffaflığı sağlamak ve asimetric bilginin önüne geçmek için yapılan bilgilendirmenin kapsamının genişletilmesi her zaman istenilen sonucu vermemektedir. Bilgideki bu artış firmaların masraflarını artıracığından dolayı, şirketlerin borsaya olan eğilimleri de azalmaktadır. Çünkü kamuya açıklanan bu bilgiler çok kapsamlı ve çok karmaşık bir yapıda olduğu zaman, eğitilmiş kişiler dahi kolay anlayacağı nitelikte olmayabilirler (Temel ve Möllers, 2016: 23).

Ayrıca aşırı bilgi yüklemesi konusu yeni bir fenomen değildir. Bilgi, insan aktivitelerinde bir girdi olarak kullanılmaya başlandığından beridir aşırı bilgi yüklemesi potansiyeli vardır (Allen ve Wilson 2003: 33). Aşırı bilgi yüklemesi esasen, elde edilen bilginin potansiyel olarak yararlı olduğu durumlarda, yardımdan ziyade bir engel olması ile açıklanabilmektedir (Benselin ve Ragsdell, 2015: 2).

Jacoby vd. (1974: 33) yaptığı bir araştırmada kişilerin belirli bir sürede bilgiyi özümleme ve işleme yeteneğinin sınırlı olduğunu söyler (sınırlı rasyonalite başlığında Simon da buna benzer anlamda kelimeler söylemiştir). Onlara göre bu sınırlar bir kez aşıldığında, kişinin davranışı kafa karıştırıcı ve işlevsiz hale gelme eğilimindedir. Örneğin bir market ya da bir mağazada böyle bir bilgi yüklemesi durumu meydana gelebilir. Çünkü bu gibi yerlerde binlerce ürün bulunmakta ve tüketici belirli bir zaman içerisinde çok sayıda bu ürünlerle karşı karşıyadır. Bu durumda bir karar vermek diğer durumlara nazaran daha karmaşık olabilir.

## **BÖLÜM III**

### **UYGULAMA**

Bu bölümde literatür taraması, araştırmanın konusu, amacı, yöntemi, sınırlılıkları ve verilerin analizi gibi konulara değinilmiştir. Ayrıca verilerin toplanması, evreni ve örnekleme hakkında bilgi verilmiş, araştırmadan elde edilen bulgular sıralanmıştır.

#### **3.1.Literatür Taraması**

Davranışsal iktisadın ilgi alanlarından biri de yatırımcıların nasıl karar verdiklerini anlamaya çalışmaktır. Bu bağlamda yatırımcı kararlarının, karlılık oranları dışında birçok faktör tarafından belirlendiği düşünülmektedir. Birçok davranışsal iktisat araştırmacısı, yatırımcıların her zaman rasyonel davranış sergileyip sergilemediğini ortaya koymaya çalışmaktadır.

Güven oyunu (yatırım oyunu diye de adlandırılır) ile alakalı yapılan bir çalışmada, ekonomik kararlardaki güven test edilmiştir.. Yatırım ortamında güven ve karşılık araştırması için bir deney tasarlamışlardır. Bu tasarımda, oyun tekrarı etkileri, sözleşme önkoşulları ve ceza tehditlerini içeren davranışların alternatif açıklamaları denetlenmektedir. Yatırım oyununda, “Ekonomik davranış modellerinde güven var mıdır?”, “Ekonomik işlemlerde güven olasılığını hangi faktörler artırır (veya azaltır)?” vb. sorulara cevap aranmıştır.

Yatırım oyunu şu şekilde oynanmaktadır: A ve B olarak tanımlanan iki oda vardır. Bu odalardaki kişiler rassal olarak atanır ve birbirleriyle eşleştirilir. A odasındaki katılımcılara bir miktar para verilir (örneğin 10\$ gibi) ve B odasındaki tanımadığı bir kişiye göndermesi istenir. A odasının gönderdiği her bir doların B odasına ulaştığında üçe katlanacağı bilgisi verilir. Daha sonra B odasındaki denekler bu gelen üçe katlanmış paranın ne kadarını

tutacağına ve ne kadarını geri göndereceğine karar verir. B odasındaki katılımcılar aldığı para karşılığında bir para göndermeyi ve ya göndermemeyi seçebilir.

Para gönderimi konusunda kişilerin gönderdiği paranın aritmetik ortalaması alınarak sonuca karar verilir. Örneğin A odasındaki katılımcılar ortalama üç dolar para gönderdi diyelim. B odasındaki kişiler ortalama olarak üçün üzerinde bir rakam göndermeli. Daha az para gönderimi söz konusu olduğunda strateji çöker. Dolayısıyla güvenin oluşması için A odasının gönderdiği paranın fazlasını B odasına geri vermek zorunda aksi halde güven oluşmaz.

Yapılan bu çalışmada güvenin oluşmasındaki etmenlerden biri, ne miktarda para gönderildiğine bağlı olmasıdır. Düşük miktarda para gönderiminde güvenin oluşacağına olan inanç düşükken, yüksek miktarda para gönderimi durumunda ise yüksektir. Bir diğer etmen ise kişilerin güvene karşı ortak bir eğilim duygusu olmasıdır.

A odasındaki 32 denekten 30'unun ortalama olarak 5.16 dolar (elindeki paranın %50'den fazlası) gönderdiği görülmüştür. Buna karşılık B odasındaki bireyler ise ortalama olarak 4.66 dolarlık bir geri dönüş sağlamışlardır. Bu güven oyunundaki bu davranış kişisel çıkar kavramıyla çelişmektedir. Kişisel çıkar düşünülseydi sıfır para gönderiminden bahsedilebilirdi.

A odasındaki 32 denekten 30'u B odasına para göndermiş ve bu 30 kişiden 11'i gönderdikleri paradan daha yüksek oranda bir geri dönüş almışlardır. Dolayısıyla A odası, karşılık bekleyerek ve bir miktar parayı riske ederek güven ortamı oluşturmaya isteklidirler. Bunun karşılığında B odasındaki bireyler de bu güveni muhafaza etmişlerdir (Berg vd., 1995).

Yatırım oyunu ile alakalı bir diğer çalışmada, Berg vd. (1995) tarafından yapılan çalışmadaki güven oyunu sürecini, aynen tekrarlamış ve diğer ülkelerde tekrarlanan bu çalışmalar karşılaştırılmıştır. Dolayısıyla bu çalışma ile Türkiye'deki iktisadi güven, diğer ülkelerde aynı yöntemlerle yapılmış olan çalışmalarla karşılaştırılmış ve sonuçları tartışılmıştır.

Çalışma, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinin 60 lisansüstü öğrencisine uygulanmıştır. Katılımcılar iki gruba ayrılmış ve bu gruplardan birinin ismi alıcı diğeri ise gönderici olarak tanımlanmıştır. Alıcılar ve göndericilerden, belirli kurallar dâhilinde, birbirlerine para göndermeleri istenmiştir. Çalışma sonucuna göre; ilk gönderilen miktar %48, geri gönderilen miktar %41, 0 TL gönderen %5 ve 0 TL geri gönderen %4 olmuştur. İlk



gönderilen miktar göndericiler tarafından gönderilen miktarı oluşturmakta olup, geri gönderilen miktar ise alıcılar tarafından gönderilen miktarı tanımlamaktadır.

Yapılan bu çalışma Berg'in yaptığı çalışma ile paralellik göstermiştir. Geri gönderilen miktarlar bağımlı değişken, ilk gönderilen miktarlar ise bağımsız değişken olarak modellenmiştir. Bu model üzerinde OLS (*Ordinary Least Square* – EKK) analizi yapılmıştır. Analiz sonucuna göre ise anlamlı bir ilişkinin varlığına ulaşılmıştır. Bu durum diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'nin iktisadi güven düzeyi, diğer ülkelere kıyasla düşük düzeyde kalmıştır (Karabulut, 2008).

Bilindiği üzere, insanların nasıl karar verdiği hakkında bilgi sahibi olmak birçok alanda önem arz etmektedir (iktisat, tarih, hukuk, siyaset bilimi). Statüko, bu bilim dalları için araştırmaya konu olan bir fenomendir. İnsanların karar verirken statüko yanlılığına düştüğüne inanılmaktadır. Rasyonel seçim teorisi, karar verme ile ilgilenmektedir. Fakat insanlar yeni seçeneklerle karşılaştığında her zaman en yüksek faydayı elde edecekleri seçenekleri tercih etmeyebilir ve statükoyu koruma eğiliminde olabilirler.

Statüko yanlılığını ölçmek için yapılan bir çalışmada, anket yöntemi kullanılmış ve toplamda 486 katılımcıya bazı sorular sorulmuştur. Deney ve kontrol grubu olarak tanımlanan iki grup vardır. Bir gruba statüko içermeyen diğer gruba ise statüko içeren soru sorulmuştur. İki soru birbirine neredeyse çok benzemektedir. Tek fark olarak soruya ufak bir ekleme yapılmıştır.

Kontrol grubuna yönelik sorulan soru nötr, deney grubuna sorulan sorunun ise statüko versiyonda olmasıdır. Statüko versiyonunda olmasını sağlayan olgu ise katılımcıya, mirasın büyük çoğunluğunun orta riskli A şirketinde bulunduğu bilgisidir. Ek 3'te katılımcılara yöneltilen bu soru mevcuttur.

Ulaşılan sonuçlara göre deney grubu ile kontrol grubu arasında uygulanan Chi-Square testine göre (0.10 anlamlılık düzeyine göre) anlamlı bir fark ortaya çıkmıştır. Bu fark statükonun varlığına işaret etmektedir. Diğer seçeneğin daha cazip görünmesine rağmen insanların mevcut durumu koruma eğiliminde oldukları görülmüştür (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

Statüko yanlılığını ölçmek için yapılan bir diğer çalışmada, karardan kaçınma kavramına dayanan statüko yanlılığı incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı, küçük ve büyük seçenek kümelerinde statükonun nasıl değiştiğinin gösterilmesidir.

Bu çalışmada, katılımcılara, bir bilgisayar yardımıyla, kendilerine en uygun çekiliş gruplarından birini seçmeleri istenmiştir. Çekilişin değeri 0 ile 45 dolar arasında değişmekte ve ekranda beliren çubuklar tarafından temsil edilmektedir. Katılımcıların her biri 13 ile 28 tur arasında seçimlerde bulundu. Her turda iki tip soru yöneltildi. Bu sorulardan biri statüko içerir, diğeri ise statüko içermez.

Statüko olmayan turlarda katılımcılara 3 ile 20 arasında çekiliş sunuldu. Katılımcı bir sonraki tura geçmek için ekranda kendisine sunulan seçeneklerden birini seçmek zorundadır. Katılımcılara sunulan seçenekler iki aşamadan oluşmaktadır. Daha açık bir ifade ile ilk turun ilk aşamasındaki seçim statüko içermezken aynı turun ikinci aşamasında statüko bulunmaktadır. Bu sayede deneyi yapan kişi statükonun varlığını denetleyebilecektir. Bu yöntem Samuelson ve Zeckhauser (1988) tarafından kullanılan teknikten ilham alınmıştır.

İlk olarak üçlü bir çekiliş grubu sunuldu ve bunlar arasından bir seçim yapmaları istendi. Burada seçim yaptıktan sonra, seçtikleri çekiliş ikinci bir aşamada diğeri çekiliş seçenekleri ile birlikte verildi. Yani katılımcılar 3 seçenekten birini seçtikten sonra *ilerle* butonuna tıklar ve sonra ilk seçim ekranının hemen altına (önceki ekran görünecek şekilde) yeni bir ekran açılır ve yeni seçenek grupları eklenir.

Katılımcı burada “geçerli seçimi koru” butonuna tıklayabilir ya da seçmek için yeni bir çekilişlerden birine tıklayabilir. Eğer yeni bir seçime tıklarlarsa “seçilen seçenekle değiştir ya da seçimi temizle” önerisi belirir (Böylece statükolu seçenek yeniden belirmiş oldu).

Bir statüko turunun ilk aşamasında sunulan çekilişler, bir hedef çekiliş ve iki tuzaklı çekilişten oluşuyordu. Yem çekilişi hedeflenen çekilişin yarısından daha az olacak şekilde tasarlandı. Bu sayede hedeflenen çekiliş neredeyse her zaman seçildi ve bir sonraki tur statüko haline geldi.

Bir karar verici, zor bir karar vermemek için statüko yanılıgısına düşebilmektedir. Dahası daha büyük seçenek kümelerinde statükonun daha sık seçilmekte olduğu görülmüştür. Daha açık bir ifade ile bireylerin geniş seçenekli seçim kümelerinde, karardan kaçınma tipi davranış sergilemekte olduğu bilinmektedir. Bir seçim kümesinin büyüklüğü arttıkça, denekler seçimlerini diğeri seçeneklerden ve statükoya kaydırmaktadırlar. Ek olarak bir karar verici için daha zor kararlar sunan seçimler varsa karar vericilerin genellikle statükoya daha sık başvurduğu gözlemlenmiştir.

Deneyin sonunda, her bir katılımcı için bir tur rastgele seçildi ve katılımcının o turdaki son tercihi olan çekiliş, katılımcıya gerçek para olarak verildi (5 dolarlık bir katılım ücretine ek olarak). Ortalama olarak, katılımcılar 12 dolar kazanmış ve deney yaklaşık olarak 30 dakika sürmüştür (Dean, 2008; Dean vd., 2017).

Statüko ve bireyin kişilik özelliklerinin birlikte incelendiği bir çalışmada, bireylerin kişilik özelliklerinin ekonomik seçimler üzerine etkisi incelenmiştir. Bu çalışma temelde, kişiliğin bireysel ekonomik seçimler üzerindeki etkilerini çevresel kamu malları üzerindeki etkilerini incelemektedir. Bireylerin kişilik özelliklerinin ölçülmesinde Beş Faktörlü Kişilik Ölçeği (BFKÖ) tercih edilmiştir.

Kişilik özelliklerinin kullanılmasındaki asıl amaç, kişilik özelliklerinin kolay ölçülebilir olmasının yanı sıra kişinin karakterinin kararlı bir özellik göstermesidir. Ek olarak kişilik, bir bireyin karakterinin sabit bir niteliğidir ve psikologlarca davranışın kullanışlı bir yordayıcısı olarak görülmektedir. Bu sayede analiz sonuçlarının daha sağlıklı olduğu düşünülmektedir.

Bu noktadan hareketle, Letonya ve Estonya'da üç ayrı seçenek deneyi tasarlanmış ve uygulanmıştır. Bu deneyde kişilere çevresel faktörler ile alakalı seçenekler verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre: Deneyime açıklık seviyeleri düşük, nevrotilik seviyeleri yüksek ya da sorumluluk seviyeleri yüksek insanların statüko yönünde seçim yapmaya eğilimli oldukları tespit edilmiştir (Boyce vd., 2019).

Deneysel bir çalışmada bireysel kararlar ve grup kararları arasındaki fark incelenmiştir. Bu bağlamda karar vericinin türünün (bireysel ya da grup), karar vermenin rasyonalite üzerine etkisi test edilmiştir. Çalışmanın bulguları ise, bireyler gruplara karşı yarıştığında grupların daha akıllı karar vericiler olmadığını, ancak bireylerden daha hızlı öğrendiklerini ortaya koymaktadır. İlk etapta grup uyumu ve tartışma yapısı henüz yeterli düzeyde kurulamadığından dolayı gruplar mevcut bilgileri düzgün bir şekilde işleyememişlerdir. Ancak, oyun tekrarlandığında, grupların, oyun dinamiklerini daha hızlı öğrendikleri ve akıl yürütme derinliklerini arttırdıkları görülmüştür (Kocher ve Sutter, 2005).

Bireysel yatırımcı davranışı konusunda yapılan bir çalışmada, bireysel yatırımcının hisse senedi alım satımı davranışı incelenmiştir. Bireysel yatırımcıların hisse senetlerinin yatırımlarına ve ticaretine odaklanmaktadır. Konuyla ilgili veriler Finlandiya'ya ait veri kümesinden 1995 ile 2008 arasındaki yılları kapsamaktadır. Onların bulgularına göre; yatırımcılar, teoride, vergileri ve diğer yatırım maliyetlerini en aza indirmek için çok çeşitli

portföylere sahip olmakla birlikte nadiren ticaret yapmaktadırlar. Ancak uygulamada ise yatırımcıların farklı davrandıkları görülmüştür. Yatırımcıların, sıklıkla ticaret yaptığı, kazanan hisse senetlerini satarak ve kaybeden hisse senetlerini ellerinde tutarak, kendilerine gereksiz vergi yükümlülükleri oluşturma eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir. Birçok yatırımcı kötü çeşitlendirilmiş portföylere sahip olduğu görülmüş ve bunun sonucu olarak da gereksiz yüksek derecede çeşitlendirilebilir risklere karşı karşıya kalmışlardır. Ek olarak çoğu yatırımcı medya platformlarından ve geçmiş deneyimlerden gereksiz yere etkilenmektedirler (Barber ve Odean, 2013).

Bireylerin yatırım yapma davranışını etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yapılan bir çalışma, karar ağacı yöntemlerinden olan CHAID (Chi-squared Automatic Interaction Detection-Ki-kare Otomatik Etkileşim Belirleme) analizi ile test edilmiştir. Araştırmanın örneklemini 2013 yılı mart ayında Bursa, Eskişehir ve Yalova'da ikamet eden, 18 yaş ve üzeri 512 rassal olarak seçilmiş bireylerden oluşmaktadır. Analiz sonucunda bireylerin yatırım yapıp yapmamasını etkileyen en önemli faktör, bireylerin aylık geliri olmuştur. Diğer faktörler ise bireylerin yatırım ortamı ile ilgili algıları, cinsiyet ve çocuk sahibi olup olmamaları olarak tanımlanmıştır (İsi vd., 2014).

İMKB'de ampirik bir araştırmada, yatırımcıların psikolojik önyargıları incelenmiştir. Bu çalışmada temel amaç, İMKB'deki yatırımcıların profilinin ve davranışının ne şekilde olduğunu belirlemek, yatırımcı psikolojisinin nasıl bir eğilimde olduğunu tespit etmek ve psikolojik önyargıların yatırımcılar üzerinde geçerliliğini test etmektir.

Bu amaca istinaden Türkiye'nin 7 ilinde toplamda 346 kişiden oluşan yatırımcılar üzerinde anket yapılmıştır. Veriler SPSS 13.0 paket programı ile tek yönlü varyans analizi ve Tukey testleri ile teste tabi tutulmuştur. Bulgularına göre Yatırımcıların %65'ten fazlasının diğer yatırımcılara kıyasla kendini üstün görme eğilimindedir ve ayrıca yatırımcıların kendi getirilerinin piyasanın getirisinden fazla olacağı sonucu yatırımcıların iyimser olduğunu göstermektedir. Özellikle 55 üstü yaş grubunun, hisse senedi zararda iken satmada isteksiz davrandıklarını tespit etmişlerdir. Bu duru kayıptan kaçınma olarak ifade edilebilir. İMKB'de yatırımcıların tecrübeleri arttıkça bir önceki yıl ortalamasının üstünde getiri sağlayan hisse senetlerine rağbet etmedikleri temsililik hevristikine örnek teşkil edebilir. Yatırımcıların üçte ikisinin yatırım yaptıkları hisse senediyle ilgili haber çıktığında tepki verdikleri sonucuna varılmıştır. Ancak ne kadar süre içinde tepki verdikleri belirtilmemiş.

Referans kısa yolu hevristik olarak adlandırılabilir. Belirsizlik ortamında kadınlar erkeklere oranla nispeten daha çekimser olduğu gözlemlenmiştir (Kalaycı vd., 2009).

Bir diğer çalışma ise aşırı güvenin ticari performansı nasıl etkilediğine yönelik olmuştur. Bu çalışmada Singapur'da bir yatırım oyunu düzenlemiştir. Bu çalışmanın savı; görsel, sözel ve duygusal etkileşimlerin yaygın olduğu yerlerdeki traderların, elektronik ortamda hisse alım satımı yapan yerdekilere kıyasla performansının daha düşük olduğu ve kendine aşırı güvenin fazla olduğu yönündedir. Bu çalışmada, insanların vadeli işlemler piyasasında yoğun olarak rekabet halinde olduklarını ve burada oldukça gürültü ve kargaşa içinde bulduklarını düşünülmüştür. Bu nedenle burada bulunan insanlar bilgisini, motivasyonunu, sabrını ve özellikle de duygularını kontrol altında tutmaları gerektiğinin farkındadır.

Altı hafta boyunca, ticaret ortamının taklit edilmesiyle oluşturulan bir ortamda, 159 yükseköğrenim öğrencisinin ticaret performansına dayalı olarak veriler elde edilmiştir. Ayrıca taklit edilmiş oyun sayesinde, her bireyin ticaret performansını ölçmek kolaylaştırmıştır. Ona göre piyasada toplam etki seviyesinde veriler bulunduğu, makul karşı hipotezler gelebilir. Oyun iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda elektronik ortamda hisse senedi ve vadeli işlem piyasasında ikincisi işe Singapore Exchange (SGX-DT) piyasasında gerçekleşmektedir. Bu çalışma yüksek lisans derecesindeki kişileri kapsadığı için olgun ya da daha genç yaştaki yatırımcıları kapsayıp kapsamayacağı tartışma konusudur (Cheng, 2007).

Diğer bir çalışmada, yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen temel faktörleri ve bu faktörlerin Nijerya Sermaye Piyasası'ndaki (Nigerian Capital Market) yatırımcıların sosyo-ekonomik özellikleri (yaş, cinsiyet, medeni durum ve eğitim yeterliliklerinin) ile nasıl ilişkili olduğunun ortaya koyulması amaçlamıştır.

Hipotezlerin sınanmasında, Bağımsız T-Testi Varyans Analizi (ANOVA) ve Post-Hoc testleri kullanılmıştır. Nijerya'da yatırımcıların kararını etkileyen faktörler; hisselerinin geçmiş performansı, beklenen kazanç, temettü politikası, sermaye artırım ve zengin olmak olarak tanımlanmıştır. Risk faktörlerinin ise; din, söylentiler, şirketin ürün veya hizmetlerine sadakat, aile üyelerinin görüşleri ve diğer yatırımlardaki beklenen zararları içerdiği görülmektedir. Özellikle, yatırımcıların sosyo-ekonomik özelliklerine göre şirket hisselerinin geçmiş performansı ile ilgili yatırım kararları farklılık gösterdiği sonucuna varmıştır (Obamuyi, 2013).

Finans uzmanlarının davranışsal yanlılıkları yapılan bir çalışma ile test edilmiştir. Bu çalışmada, finans sektöründe faaliyet gösteren profesyonel kişilerin davranışlarındaki farklılıkların nedeni ortaya koyulmaktadır. Çalışma yatırım seçimleri ile risk alma düzeyleri arasındaki ilişkiyi açıklaması açısından önem arz etmektedir.

Finans uzmanlarına anket yöntemi kullanılarak sorular sorulmuştur. Anket bir araştırma grubu çalışanları ve portföy uzmanları üzerinde toplamda 206 kişi tarafından gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı değişkenler, davranışsal yanlılıklar, demografik değişkenler, risk ve bilgi değişkenleridir. 76 soruluk bir anket, finans uzmanlarına e-mail veya bir kopya şeklinde gönderilmiştir.

Sonuçlara göre ise finans uzmanlarının çalıştıkları firmaya ve kendi coğrafyasına yakın olan firmalara yönelik yatırım yapma eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir. Alım satım sıklığının yüksekliği, eğitim düzeyi ve yaşın büyüklüğü ile portföydeki hisse senedi payını az olması arasında da pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca önyargıların, yöneticiler için daha düşük düzeyde olduğunu görülmüştür. (Kıymaz vd., 2016)

Sosyal medyada, müşterilerin sürü davranışı gösterip göstermedikleri çok sayıdaki çalışmada tartışılmıştır. Bu çalışmalarda müşterilerin bir sosyal medya reklamını beğenmeden önce, o reklamın aldığı beğeni sayısından etkilendikleri görülmüştür. (Can ve Serhateri, 2016: 27). Instagram benzeri sosyal medya uygulamalarında, kişiler birbiri ile sürekli etkileşim halinde oldukları için, sürü davranışının ortaya çıkması muhtemeldir. Bu sebeple bu çalışmada, algılanan sürü davranışının, marka bağlılığının ve reklam beğenilerinin, satın alma niyetine etkisi incelenmiştir. Kişilere online olarak ulaşılmış ve onlar üzerinde anket tekniği uygulanmıştır. 18 yaş üzeri kişiler kartopu örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Analiz sonuçlarına göre insanlar Instagram'da ki reklamların beğeni sayılarından etkilenebilmektedir. Ayrıca bu beğenilerin satın alma niyetini de etkilediği gözlemlenmiştir (Can, 2017).

İMKB'de bireysel yatırımcı davranışlarının rasyonel olup olmadığının sorgulandığı bir çalışmanın analizi için anket tekniği kullanılmış ve anket soruları, Serpil Döm'ün Yatırımcı Psikolojisi kitabındaki anket çalışmasından alınmıştır. 15 Ekim ve 15 Aralık 2009 tarihleri arasında yapılan çalışma İzmir bölgesindeki 95 bireysel yatırımcıdan oluşmaktadır. Bunlardan 30'u kadın 65'i erkek yatırımcıdan oluşmaktadır. Ki-Kare test yönteminden yararlanılmıştır. Mevcut iktisat teorilerinin aksine yatırımcıların karar verirken her zaman rasyonel davranmadıkları iddiasındadır. Edinilen sonuçlara göre

yatırımcıların kazanan hisseleri elden çıkarma eğiliminde iken; kaybeden hisseleri, satın aldığı fiyata gelinceye kadar elinde bekletme eğiliminde olduklarını keşfetmiştir. Ona göre yatırımcılar, kamuoyunda bilinen şirketlerin (yatırım yapmak için) iyi olduğuna inanırlar. Yatırımcıların çoğu 'krizin olacağı önceden belliydi' görüşünde olmasına rağmen portföy riskleri orta düzeydedir. Yatırımcılar genelde portföylerinin yönetimini profesyonellere bırakmak istememekte ve aracı kurumlara çok fazla başvurmamaktadır. Elde edilen bulgulara göre; yatırımcıların verdikleri hatalı kararlar genelde çevresindekilerin yanlış yönlendirmesinden veya yatırımcının yapmış olduğu yanlış analizinden kaynaklanmaktadır (Yüksel, 2009).

Son yıllarda önemi oldukça artan kripto paralar üzerindeki sürü davranışının varlığı araştırılmaya tabii tutulmuştur. Sürü davranışı, piyasada oluşan balonları açıklamakta da kullanılmaktadır. Balonlar, ekonomik bir değeri olan ve olması gereken değerinden bariz bir şekilde ve kalıcı sapmaları ifade ederler.

Veri seti, Bitcoin ve Ethereum gibi iki farklı kripto para biriminden oluşmaktadır. Bitcoin'e ait veriler 1.1.2015 – 31.3.2018 dönemini kapsayan ve 1186 günlük gözlemden, Ethereum ise 3.10.2016 – 31.3.2018 döneminde 752 günlük gözlemden oluşur. Oluşan balonların tespiti için geliştirilmiş eküs (Sup) ADF (GSADF) birim kök testi uygulanmıştır.

Balon olan tarih aralıkları ve günleri belirlenmiştir. Buna göre oluşan balonlar çok kısa süreli ve çok sayıda oluştuğu gözlemlenmiştir. Tek istisna olarak 2017-2018 yılları arasında uzun süreli olmaktadır. Buna göre bu piyasalarda sürü psikolojisi etkisinin varlığına yönelik bulgulara işaret etmektedir. Bu piyasaya artan ilgi ve taleple birlikte arz miktarlarının sınırlı olması sürü psikolojisinin temel nedeni olarak görülmüştür (Ceylan vd., 2018).

Ampirik bir çalışma ile küresel piyasalarda sürü davranışının varlığı analiz edilmiştir. 18 ülkede<sup>4</sup> 25 Mayıs 1988 ve 24 Nisan 2009 yılları arasındaki günlük veriler kullanılmıştır. Elde edilen hisse senedi verilerine, Christie ve Huang'ın (1995) yaptığı çalışmanın kine benzer olan Yatay Kesit Standart Sapma (*Cross-Sectional Standard Deviation*) metodu kullanılmıştır. Bu sayede fiyatların denge durumundan sapmaları incelenmiştir. Daha sonra Yatay Kesitin Mutlak Sapmaları (*Cross-Sectional Absolute Deviation*) alınmıştır. Dolayısıyla bu sapmaların nedeninin altında sürü davranışı olup olmadığı incelenmiştir.

---

<sup>4</sup> Avustralya, Fransa, Almanya, Hong Kong, Japonya, İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri, Arjantin, Brezilya, Şili ve Meksika, Çin, Endonezya, Malezya, Singapur, Güney Kore, Tayvan ve Tayland.

Daha yüksek standart sapmaya sahip borsalarda, beklenmedik haberler veya şoklar nedeniyle, piyasanın olağandışı kesitsel varyasyonlara sahip olabileceği düşünülmektedir. Yatırımcıların, borsanın düştüğü günlere göre, borsanın yüksek olduğu günlerde farklı tepki gösterip göstermediğini test etmek için, Kukla Değişken (*Dummy Variable*) kullanarak verileri iki gruba ayırmışlardır. Sonuç olarak ise özellikle Çin, Japonya ve Hong Kong başta olmak üzere, düşük borsalarda sürü etkisini daha güçlü olduğu bulgusuna rastlanmıştır.

Pazar portföyünde aşırı getiri durumu söz konusu olduğunda sürü davranışının daha belirgin bir hâl almakta olduğu görülmüştür. Bu durum ise özellikle kriz dönemlerinde kalıcı hale gelebilmektedir. Bu amaçla son finansal krizlerin sürü davranışları üzerindeki etkisi ve denklemdeki ilişkiyi değiştirip değiştirmediği merak edilmiştir. İncelenen vakalar arasında 1994 Meksika krizi, 1997 yılında Asya'daki sıkıntı, 1999 Arjantin olayı ve 2008 krizi yer almaktadır. Bunun sonucunda ise birbiri ile ilişki içerisinde olan ülkelerde herhangi bir sıkıntı olduğu zaman diğer ülkenin davranışı da bundan etkilenmekte olduğu gözlemlenmiştir. 1999 yılında Arjantin ile Brezilya, 1994-1995 yılları arasında ise Arjantin ve Meksika arasında yaşanan olaylar bu durumu kanıtlar niteliktedir. 2008 krizindeki ana neden ise temelinde sürü davranışı olduğu görülmüştür. Sürü davranışının kriz oluşum faaliyetini tetiklediği sonucuna ulaşılmıştır (Chiang ve Zheng, 2010).

### **3.2.Araştırmanın Konusu**

Bireylerin demografik özelliklerinin, depresyon düzeylerinin, anksiyete düzeylerinin ve kişilik özelliklerinin iktisadi karar verme süreci içerisinde statüko yanlılığı, risk-güven ilişkisi ve sürü davranışına etkisinin incelenmesi bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

### **3.3.Araştırmanın Amacı**

Davranışsal iktisatta bireylerin davranışları 'ortalama insan' olarak ele alınmış, psikolojik özellikler gibi bireysel farklılıklar ise sınırlı çalışmalarda dikkate alınmıştır. Literatürde de kişilik özelliklerinin ve psikolojik durumun davranışsal iktisat çalışmalarında bir faktör olarak ele alınmasının, yeni davranışsal iktisat dalgasını tetikleme potansiyeli vurgulanmıştır (Boyce vd., 2019: 83). Bu noktadan hareketle bireylerin kişilik özelliklerinin, kaygı ve depresyon puanlarının; sürü davranışı, statüko yanlılığı ve risk-



güven davranışı ile ilişkilendirilmesi, davranışsal iktisattaki çalışmaların ve araştırmaların ilerlemesi açısından oldukça önemli görülmektedir.

Tezin temel amacı, bireylerin iktisadi karar verme sürecinde psikolojik durum ve kişilik özelliklerinin; statüko yanlılığı, sürü davranışı ve risk-güven ilişkisi üzerine etkisinin ortaya konulmasıdır. Tezin temel amacı dışında, kullanılan kavramların birbiri ile ne kadar ilişkili olduğunun açıklanması da hedeflenmiştir.

### **3.4.Araştırmanın Yöntemi**

Bu kısımda araştırmanın sınırlılıkları, verilerin toplanması, evren ve örneklem, veri toplama araçları, verilerin analizi ve yorumlanması gibi konulara değinilmiştir.

#### **3.4.1. Sınırlılıkları**

Bu araştırma yalnızca Aksaray Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin katılımıyla, kişilik özellikleri ve bazı psikolojik durum (depresyon ve anksiyete) ölçümleri ile davranışsal iktisatın bazı kavramlarıyla (sürü davranışı, risk-güven ilişkisi, statüko yanlılığı) sınırlı kalmıştır.

#### **3.4.2. Verilerin Toplanması**

Araştırmanın amacına yönelik olarak kullanılacak anket ve deneysel tasarım üç bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümün birinci aşamasında, Berg vd. (1995) tarafından gerçekleştirilen 'güven oyunu' isimli çalışma referans alınmıştır. Deneysel tasarımın üçüncü bölümünde Mark Dean (2008) tarafından yapılmış deneylerden faydalanarak kişilerin statüko yanlılığı durumu (ya da statüko eğilimi) test edilmiştir. Statüko durumu iki farklı yöntemle ölçülmüştür. İlk ölçüm, Mark Dean (2008) yöntemi ile statüko ölçülmüş, ikinci ölçüm ise, William Samuelson ve Richard Zeckhauser (1988) yöntemi ile statüko ölçülmüştür.

*Araştırmanın Birinci Bölümü: Anket Çalışması*

Katılımcılara öncelikle cinsiyet, yaş, öğrenim gördüğü bölüm, sınıf düzeyi, gelir düzeyi, gelir düzeyi algısı, psikolojik destek alıp almadığı bilgilerinden oluşan sosyo-demografik

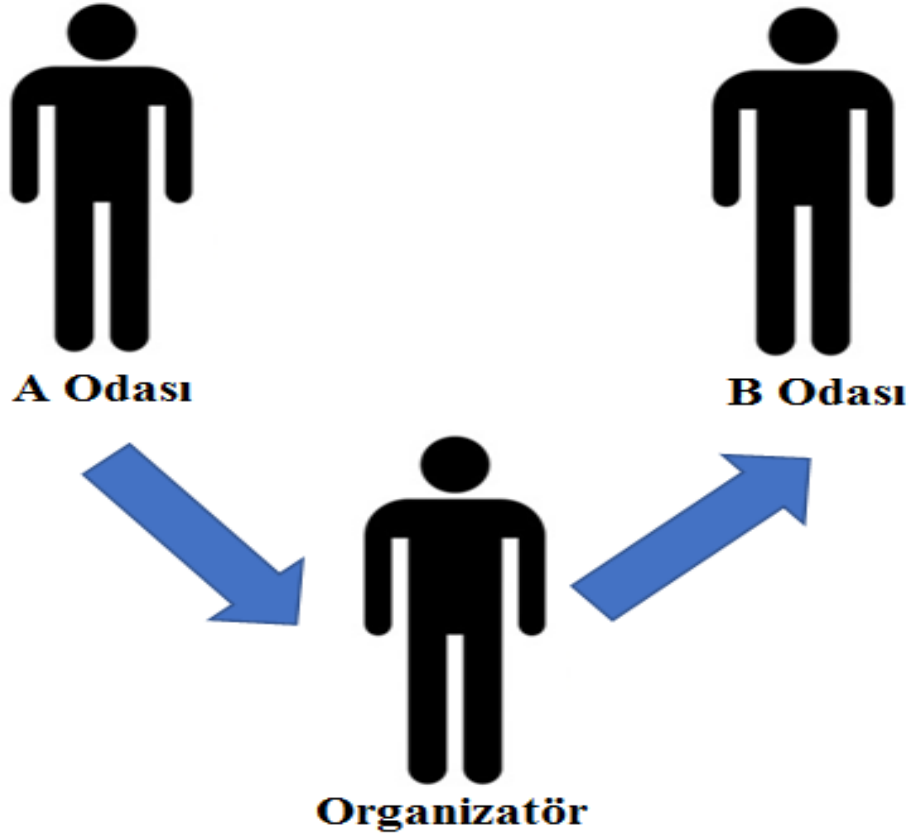
formun yanı sıra Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi (SDKT), Beck depresyon testi ve Beck anksiyete testi verilmiştir.

*Araştırmanın İkinci Bölümü: Risk-Güven İlişkisi ve Sürü Psikolojisi Deneysel Tasarımı*

Araştırmanın ikinci bölümü risk-güven ilişkisi ve sürü psikolojisini ölçümlemek üzere iki aşamadan oluşmuştur.

Buna göre, iki bilgisayar laboratuvarına tesadüfi olarak katılımcılar atanmıştır. Bu bilgisayar laboratuvarları, A odası ve B odası şeklinde tanımlanmıştır. Bu odalardaki her bir katılımcıya bir zarf dağıtılmıştır. Bu zarfın üzerinde, katılımcının, bulunduğu odayı ve numarasını ifade eden bir kod bulunmaktadır (Örneğin; A20, B15 katılımcısı). Katılımcı, göndermek istediği miktarı bir kâğıda yazarak bu zarfın içine koyar. Bu zarflar sayesinde katılımcının gönderdiği tutar, sadece diğer odada (B) eşleştirildiği kişi tarafından görülmektedir. Yani A10 kodu olan zarf, sadece B10 kodu olan kişiye gidecektir. Bu sayede katılımcıların birbirinden etkilenmelerinin önüne geçilmiştir.

A odasındaki katılımcılar para gönderen, B odasındaki katılımcılar ise bu parayı alan ve tekrardan gönderen konumundadır. A odasında bulunan katılımcılara 10 TL verilmiştir. B odasında bulunan aynı numaraya sahip katılımcıya (A10'dan B10'a) dilediği miktarda para gönderilmesi istenmiştir. Organizatör ise A odasının gönderdiği parayı üç ile çarpılmış olarak B odasına gönderir. Şekil 3'te güven oyunundaki döngü hakkındaki adımlar gösterilmiştir.

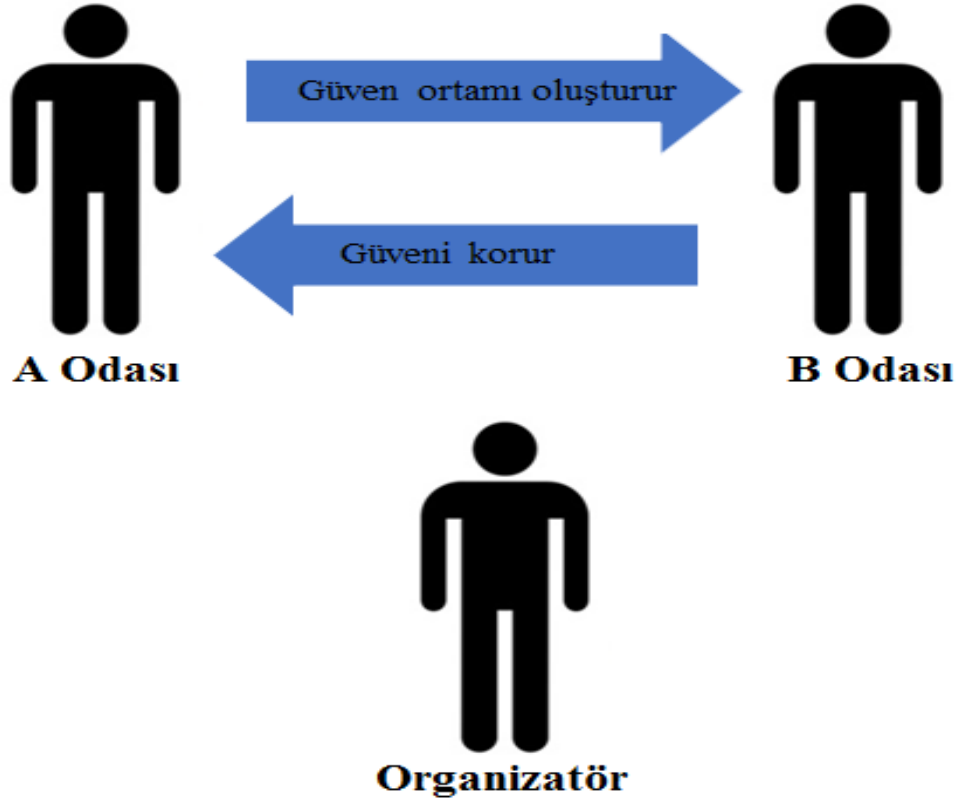


**Şekil 3. Güven Oyunundaki Döngü**

Bu oyun Nash dengesi tahmini ile alakalıdır. Geleneksel ekonomik varsayımlar altında (kişisel çıkarlar gibi) A odasının güven oyunundaki tahmini eylemleri, hiçbir şey göndermemek olmaktadır.

Güven, iki durumla tanımlanabilir:

1. A odası B odasına bir karar verme hakkı verir.
2. B odası ise hem A odasını hem de B odasını etkileyen bir karar verir.



#### Şekil 4. Güven Ortamı Oluşumu

Şekil 4'te güven ortamının oluşumu ile ilgili görsele yer verilmiştir. A odasındaki bir katılımcının belirli bir miktar para göndermesi, bir güven ortamı oluşturmak istemesiyle yorumlanmaktadır. B odasının da bu duruma karşılık vermesi, oluşan bu güveni korumak istediği anlamına gelmektedir. Burada güven ortamının oluşturulmasında ve korunmasında organizatörün bir görevi bulunmamaktadır. Organizatör yalnızca A odasından aldığı parayı (üç katı ile) B odasına ve B odasından aldığı parayı da A odasına götürmekle yükümlüdür. Dolayısıyla, yalnızca A ve B odasının davranışı ile güven oluşmaktadır.

Bu oyunda belli başlı koşullar vardır. Eğer aşağıdaki koşullar yerine getirilirse, para alışverişini kolaylaştırmak için güven kullanılır. Bunlar:

1. A odası güven verici bir ortam oluşturur ve risk almış olur (Çünkü gönderdiği paranın karşılığı gelmeyebilir).
2. B odası eline geçen paranın bir miktarını tekrardan A odasına gönderir (B odası A odasının gönderdiği paranın fazlasını göndermek koşuluyla).
3. Eğer B odası A odasına para gönderirse, iki oda da, ilk duruma göre daha kazançlı olacaklardır. Örnek: Varsayalım ki A1 B1'e 2 TL gönderdi, B1'in eline geçecek

olan para  $2 \times 3 = 6$  TL'dir. B1 ise kurala göre en az 2 TL'nin üstünde para göndermesi gerekir. Son durumda  $A=12$ ,  $B=4$  olabilir. Bu sayede ikisi de kârlı çıkar.

Yatırım oyunundan güven, aşağıdaki şartlarda sağlanabilir:

1. Para göndermek risklidir çünkü karşı taraf para gönderebilir ya da göndermeyebilir.
2. B odası A odasının durumunu daha iyi bir hale getirmek için para vermek zorundadır.

Stratejiler ise şu şekildedir:

1. A odasının bir üyesi hiç para göndermezse, karşılığında hiç para alamaz.
2. A odasının bir üyesi az miktarda para gönderirse karşılığında aldığı para da az olur.
3. A odasının bir üyesi para gönderirse B odasının bir üyesi sıfır para gönderebilir.

Bu şartlar altında A odasındaki bireylerin göndereceği para miktarı ile B odasındaki bireylerin gönderecekleri para miktarı kaydedilmiş ve ne düzeyde risk aldığı ölçülmeye çalışılmıştır. A odasındaki bireyler için rasyonel olan davranış, paranın tümünü ellerinde tutmalarıdır. Aynı şekilde B odasındaki bireyler için de rasyonel olan davranış paranın tümünü ellerinde tutmalarıdır.

Ayrıca katılımcılara, üzerinde çalışılan konu ile alakalı detaylı bilgi verilmemiştir. Sadece bilmeleri gereken belirli noktalara değinilmiştir. Bu sayede yapacakları seçimi etkileme olasılığı en az düzeye düşürülmüştür. Bu sayede katılımcıların verdikleri kararlar, tamamen kendi kararları olmuş ve çalışmayı hazırlayan kişilerden daha az etkilenmişlerdir.

İkinci bölümün ikinci aşamasında, katılımcılara toplu olarak yeni bir teklif sunulmuştur. Bu teklife göre dileyen katılımcılar gönderdikleri parayı değiştirme hakkına sahip olmak üzere, gönderecekleri para miktarını yeniden belirleyebileceklerdir. Burada koşul bireylerin bir önceki kararlarını bildirmeleri ve yeni kararlarını sesli olarak dile getirmeleridir. Böylece 60 katılımcının yeni rakamları kaydedilmiş ve bir önceki değerlerle sıra korelasyonları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığı incelenmiştir.

Anlamlı bir farklılık varsa bu yeni değerlerin kendinden önceki katılımcıların kararlarından etkilenip etkilenmediği incelenecektir. Bir etki tespit edilirse özellikle bireylerin psikolojik

durumunun kararı ne şekilde etkilediği incelenecektir. Çünkü literatürde özellikle psikolojik durumun gruba uymayı hızlandırıcı etkisinden bahsedilmektedir (Asch, 1956).

#### *Araştırmanın Üçüncü Bölümü: Statüko Yanlılığı Deneysel Tasarımı*

Deneysel tasarımın son aşaması olarak kişilerin statüko yanlılığı durumu (ya da statüko eğilimi) test edilmiştir. Bu sebeple kişilere bir ortamda bir seçenek iki aşamadan oluşacak şekilde sunulmuştur. Bu aşamalardan birincisinde bireylere aşağıda yer alan ödüllerden birini kazandıkları ancak bu seçeneği farklı olasılıklarla sunulan farklı para miktarlarıyla değiştirebilecekleri talimatı verilmiştir. Burada kullanılacak ödüller ve tercih edebilecekleri ödüllerin olasılık örnekleri Ek 4'te sunulmuştur.

Burada ilk teklif edilen kazanç olasılığı statüko içermeyecek fakat ikinci aşama statüko olacak şekilde düzenlenmiştir. Bu sayede bireylerin önceden belirlenen seçeneğe bağlı kalıp kalmayacakları test edilmiştir. Ayrıca seçenek sayısı artırıldığında bireyler ilk seçeneğine bağlı olup olmayacağı konusuna da değinilmiştir.

Bu sayede aşırı bilgi yüklemesi söz konusu olduğunda katılımcıların, ilk seçeneğine bağlı kalıp kalmayacağı ya da seçenek sayısı artırıldığında sunulan cazip diğer seçeneklerden birini seçip seçmeyeceği açıklanacaktır. Seçeneği değişen ya da statükoyu tercih edecek olan kişiler varsa onların psikolojik düzeyleri ve kaygı düzeyleri ile davranışları arasında bir ilişki olup olmadığı incelenecektir.

#### **3.4.3. Evren ve Örneklem**

Araştırmanın evrenini 2019-2020 yılları arasında Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünde eğitim görmekte olan lisansa kayıtlı ve aktif öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırma süresince evrenin tamamına ulaşmak mümkün olmadığı için örnekleme tekniklerinden, kolayda örnekleme tekniğinden faydalanılacaktır. 60 iktisat bölümü öğrencisi seçilmiştir. İktisat bölümü öğrencileri özellikle iktisadi karar alma süreçlerine karşı duyarlı ve bilinçli olabilecekleri öngörüsü ile tercih edilmiştir.

#### **3.4.4. Beck Depresyon Ölçeği**

Orijinal ölçek, ilk kez 1961'de ikincisi 1974'de Beck tarafından geliştirilmiştir. Türkçe uyarlamaları farklı araştırmacılar tarafından gerçekleştirilmekle birlikte bu araştırmada

Hisli (1988) uyarlaması kullanılmıştır. Depresyon puanları kategorik ve sürekli olarak hesaplanmış olup, betimsel istatistiklerde kategorik, hipotezlerin sınanmasında sürekli olarak kullanılmıştır.

#### **3.4.5. Beck Anksiyete Ölçeği**

Beck Anksiyete Ölçeği Beck vd. (1988) tarafından geliştirilmiş, Türkçe uyarlaması, Ulusoy vd. (1993) tarafından gerçekleştirilmiştir. Aşırı endişe, kaygı, yorgunluk gibi belirtiler anksiyete bozukluğunu işaret edebilir. Anksiyete puanları kategorik ve sürekli olarak hesaplanmış olup, betimsel istatistiklerde kategorik, hipotezlerin sınanmasında sürekli olarak kullanılmıştır.

#### **3.4.6. Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi**

Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi (SDKT), Beş Faktör Kişilik Kuramına (BFKK) dayanılarak ve bu faktörlere uygun sıfat çiftleri kullanılarak, madde sayısı az ve iki uçlu bir ölçektir. SDKÖ'nin bir örneği Ek 7'de sunulmuştur. Bacanlı vd. (2009) tarafından geliştirilen bu testte toplamda 40 soru bulunmaktadır.

BFKÖ'nin, Bacanlı vd. (2009) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları gerçekleştirilmiştir. SDKT'nin alt boyutları; duygusal dengesizlik/nevrotizm (*neuroticism*), dışa dönüklük (*extraversion*), deneyime açıklık (*openness to experience*), yumuşak başlılık (*agreeableness*) ve sorumluluktur (*conscientiousness*).

#### **3.4.7. Hipotezler**

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan temel hipotezler ve alt hipotezler örnekleri aşağıdaki gibidir:

**Tablo 1. Araştırmanın Hipotez Listesi**

<b>Hipotez No.</b>	<b>Hipotezler</b>
<b>H<sub>1</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>2</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>3</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin depresyon düzeyleri ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>4</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, anksiyete düzeyi açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>5</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, depresyon düzeyi açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>6</sub></b>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, kişilik özellikleri açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>7</sub></b>	: Risk-güven ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır.
<b>H<sub>8</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>9</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>10</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
<b>H<sub>11</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>11a</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>11b</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>12</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi statüko yanlılığı davranışını etkiler.
<b>H<sub>12a</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>12b</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>13</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi statüko yanlılığı davranışını etkiler.
<b>H<sub>13a</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.
<b>H<sub>13b</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.



### 3.4.8. Verilerin Analizi ve Yorumlanması

Elde edilen verilerin analizinde ve hipotez testleri için SPSS (Statistical Package for the Social Science) 22 paket programında çok değişkenli istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Regresyon analizi için Eviews 10.0 paket programı kullanılmıştır. Karar verme sürecinde etkili olan karar kurallarının belirlenebilmesi için, Veri Madenciliği tekniklerinden Karar Ağacı yöntemi tercih edilmiştir. Ayrıca veri madenciliği yöntemlerinden karar ağacı algoritması kullanımı için WEKA 3.8.3 programından yararlanılmıştır.

Araştırmada gerçekleştirilecek deneysel tasarımların tümünde kullanılacak para “sanal” olup, TL cinsindedir. Tüm katılımcılara bu durum önceden belirtilmiştir. Buradaki sanal paradan kast edilen ise; kişilere belirli bir miktar parası olduğu bilgisi verilip seçenekleri bu bilgi ışığında tercih etmeleri istenmiştir.

### 3.4.9. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Analizine Ait Bulgular

Analizlere başlamadan önce, Bacanlı vd. (2009) tarafından geliştirilen SDKT'nin güvenilirlik analizi yapılmış, elde sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2. Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi Alt Ölçekleri Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Ölçekler	Madde Numarası	Güvenilirlik Katsayısı (Cronbach Alfa)
<b>Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi</b>		
<b>Alt Ölçekleri</b>		
Duygusal Dengesizlik/Nevrotizm	1,6,11,16,21,26,31	0.643
Dışa Dönüklük	2,7,12,17,22,27,32,37,39	0.792
Deneyime Açıklık	3,8,13,18,23,28,33,36	0.721
Yumuşak Başlılık	4,9,14,19,24,29,34,38,40	0.794
Sorumluluk	5,10,15,20,25,30,35	0.826

### 3.5. Araştırmadan Elde Edilen Bulgular

Bu kısımda betimsel istatistiklere ve analiz sonuçlarına yer verilmektedir. Betimsel istatistiklerde kategorik değişkenler frekans tablolarıyla, sürekli değişkenler, aritmetik ortalama ve standart sapma gibi bilgilerle açıklanmıştır.

### 3.5.1. Demografik Bilgilere İlişkin Bulgular

Bu kısımda cinsiyet, yaş, sınıf, kardeş sayısı, ortalama gelir düzeyi, sosyo-ekonomik gelir düzeyi algısı, psikolojik destek alımı, depresyon ve anksiyete skorlarının dağılımına yer verilmiştir.

**Tablo 3. Demografik Bulgular**

Değişken	Kategori	n (Frekans)	%
Cinsiyet	Erkek	25	41.7
	Kadın	35	58.3
Yaş Grubu	20-23	56	93.3
	24-27	3	5.0
	32 ve üzeri	1	1.7
Sınıf Düzeyi	2	4	6.7
	3	12	20.0
	4	44	73.3
Kardeş Sayısı	1	18	30.0
	2	15	25.0
	3	13	21.7
	4	14	23.3
Aile Geliri Düzeyi (Aylık/Ortalama)	2000 TL ve altı	16	26.7
	2001-4001 TL	29	48.3
	4001 TL ve üzeri	15	25.0
Sosyo-Ekonomik Düzye Algısı	Alt Sınıf	4	6.7
	Orta Sınıf	53	88.3
	Üst Sınıf	3	5.0
Psikolojik Destek Alma Durumu	Hiç psikolojik ve psikiyatrik destek almadım	53	88.3
	Hem psikolojik hem de psikiyatrik destek aldım	2	3.3
	Psikoterapiye gittim	1	1.7
	Hekim önerisiyle psikiyatrik ilaç kullandım	4	6.7
Depresyon Belirtisi	Minimal düzeyde depresyon belirtisi	21	35.0
	Hafif düzeyde depresyon belirtisi	21	35.0
	Orta düzeyde depresyon belirtisi	18	30.0

<b>Anksiyete Belirtisi</b>	Minimal düzeyde anksiyete belirtisi	20	33.3
	Hafif düzeyde anksiyete belirtisi	17	28.3
	Orta düzeyde anksiyete belirtisi	15	25.0
	Şiddetli düzeyde anksiyete belirtisi	8	13.3

Araştırmaya katılan toplam 60 katılımcının %41.7'si (25) erkek, %58.3'ü (35) kadındır. Araştırmaya katılan katılımcıların yaş grubu dağılımları; %93.3'ü (56) 20-23 yaş grubunda, %5'i (3) 24-27 yaş grubunda ve 1.7'si (1) 32 yaş ve üzeri grupta yer almaktadır.

Araştırmaya katılan kişilerin %6.7'si (4) 2. Sınıf öğrencisi, %20'si (12) 3. sınıf öğrencisi %73.3'ü (44) 4. Sınıf öğrencisidir. Ek olarak belirtmek gerekirse, 4. sınıftan sonra okulu bitmeyen kişiler de 4. sınıf öğrencisi olarak kabul edilmiştir.

Kardeş sayısı dağılımlarına göre; bir kardeşi olan %30 (18), iki kardeşi olan %35 (15), üç kardeşi olan %21.7 (13) ve dört ve üzeri sayıda kardeşi olan %23.3 (14) oranında katılımcı bulunmaktadır.

Araştırmaya katılan katılımcıların %26.7'si (16) 2000 TL ve altı bir ortalama gelire, %48.3'ü (29) 2001-4001 TL arasında bir ortalama gelire, %25'i (15) 4001 TL ve üzeri bir ortalama gelire sahiptir.

Araştırmaya katılan katılımcılara aylık ortalama gelir düzeylerinin yanında kendilerini sosyo-ekonomik açıdan hangi düzeyde gördükleri de sorulmuştur. Bu duruma göre kişilerin %6.7'si (4) kendini "Alt Sınıf", %88.3'ü (53) kendini "Orta Sınıf", %5'i ise kendini "Üst Sınıf" olarak tanımlamaktadır.

Araştırma kapsamında katılımcıların psikolojik destek alıp almadıkları ve psikiyatrik bir ilaç kullanıp kullanmadıkları sorulmuştur. Buna göre dağılım; hiç psikolojik ve psikiyatrik destek almayan %88.3 (53), hem psikolojik hem de psikiyatrik destek alan %3.3 (2), psikoterapiye giden %1.7 (1), hekim önerisiyle psikiyatrik ilaç kullanan %6.7 (4) katılımcıdan oluşmaktadır. Tablo 9'dan da açıkça anlaşılacağı üzere araştırmaya katılan kişilerin büyük çoğunluğu, daha önce hiç psikolojik ve psikiyatrik destek almadığını belirtmiştir.

Araştırma kapsamındaki katılımcılar arasında minimal düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı %35 (21), hafif düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı %35 (21) ve orta düzeyde depresyon belirtisi gösteren kişilerin oranı %30 (18) olarak tespit edilmiştir. Katılımcıların çoğu minimal ve hafif düzeyde depresyon belirtisi göstermektedir.

Katılımcılar arasında minimal düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %33.3 (20), hafif düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %28.3 (17), orta düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %25 (15), şiddetli düzeyde anksiyete belirtisi gösteren kişilerin oranı %13.3 (8) olarak tespit edilmiştir.

**Tablo 4. Beck Depresyon ve Anksiyete Dağılımı**

<b>Beck Depresyon ve Anksiyete</b>	<b>n</b>	<b>Min.</b>	<b>Max.</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
<b>Beck Depresyon Skoru</b>	60	0	29	12.70	7.363
<b>Beck Anksiyete Skoru</b>	60	0	38	13.82	9.933

Araştırmaya katılan 60 kişinin Beck depresyon skoru incelendiğinde en düşük skor 0, en yüksek skor 29, ortalaması 12.70 ve standart sapması 7.323; Anksiyete skorları incelendiğinde en düşük skor 0, en yüksek skor 38, ortalaması 13.82 ve standart sapması 9.933 olarak tespit edilmiştir.

Katılımcıların Beck depresyon skoru incelendiğinde, ortalama 12.70 olduğu görülmektedir. Bu durum depresyon derecesi 0-16 arasında olan hafif düzeyde depresyon belirtisine işaret etmektedir. Dolayısıyla araştırmaya katılan kişilerin, ortalama olarak, hafif düzeyde depresyon belirtisi gösterdiği yargısına varılabilir. Beck anksiyete skoru incelendiğinde, ortalama 13.82 puan olduğu gözlemlenmiştir. Bu durumun Beck anksiyete derecesi 8-15 arasında olan hafif düzeyde anksiyete belirtisine denk gelmektedir. Yine aynı şekilde araştırmaya katılan kişilerin, ortalama olarak, hafif düzeyde anksiyete belirtisi gösterdiği yargısına varılabilir.

### 3.5.2. Risk-Güven Bilgilerine İlişkin Bulgular

A ve B odalarından gönderilen ve alınan miktarlara ilişkin bilgilere ve bu bilgilerin minimum, maximum, ortalama ve standart sapmalarına yer verilmiştir.

**Tablo 5. Gönderilen ve Alınan Miktar Dağılımı A Odası**

Gönderilen ve Alınan Miktar	n	Odası	Min.	Max.	Ortalama	Standart Sapma
Gönderilen Tutar	30	A	0	10	5.40	3.069
Alınan Tutar	30	A	0	30	7.75	6.841

**Tablo 6. Gönderilen ve Alınan Miktar Dağılımı B Odası**

Gönderilen ve Alınan Miktar	n	Odası	Min.	Max.	Ortalama	Standart Sapma
Gönderilen Tutar	30	B	0	30	7.75	6.841
Alınan Tutar	30	B	0	10	5.40	3.069

Yukarıdaki Tablo 5 ve Tablo 6 birlikte incelenmiştir. Bu tablolarda A ve B odalarının gönderdikleri ve aldıkları tutarlar sergilenmektedir. İki farklı odadaki kişiler, eşleştirildikleri kişilerden habersizdirler. 0 ile 10 TL arasında belli bir miktar para göndermeleri istenmiştir.

A ve B odaları için rasyonel olan paranın tamamını ellerinde tutmaları yani diğer odada eşleştirildikleri katılımcılara para göndermemeleridir. Buna rağmen görüldüğü üzere A odasında bulunan 30 kişi ortalama olarak 5.40 TL para göndermiştir. Bu demek oluyor ki A odasındaki kişiler ellerinde bulunan paranın yarıdan fazlasını karşı odaya göndermişlerdir. Burada bir risk-güven ilişkisinden söz edilebilir. A odasındaki bir kişinin karşı odada (B odası) eşleştirildiği bir kişiye elinde bulunan 10 TL'nin belli bir miktarını göndermesi bu durumu doğrular niteliktedir.

A odasındaki kişiler bir güven ortamı oluşturmayı istemektedirler. B odasının da buna karşılık vererek bu güveni korumak istediği görülmektedir. Bu deneydeki güven oluşumu, karşılıklı çıkar sağlama düşüncesinin bir sonucu olabilir. Çünkü A odası bir miktar parayı karşıya gönderdiğinde B odası bu duruma karşılık gösterirse her iki oda üyeleri de bu durumdan kazançlı çıkacaktır (B odasının elinde bulunan tüm parayı göndermesi hariç). A

odasında bulunan kişinin para gönderme eyleminde bulunması ve B odasının bu eyleme karşılık vermesi ya da vermemesi bir risk teşkil etmektedir.

Bu riske rağmen A odasının elindeki paranın belirli bir miktarını (ortalama 5.40 TL) göndermesi B odasından bir karşılık beklediğini göstermektedir. B odasındaki kişiler eğer bir karşılık vermek istiyorlarsa A odasının gönderdiği miktardan daha fazla göndermeleri gerekmektedir. Çünkü B odasına gelen tutar A odasından gönderilen tutarın üç katıdır. B odası karşılık vermek istemiyorsa 0 TL göndermelidir. Daha açık bir ifade ile B odası ya 0 TL gönderebilir ya da en az A odasının gönderdiği miktar kadar gönderebilir. B odası da A odası tarafından oluşturulan güvene karşılık vererek ortalama 7.75 TL para göndermiştir.

### 3.5.3. Statüko Yanlılığına İlişkin Bulgular

Bu kısımda statüko yanlılığı iki şekilde ölçülmüştür. Statüko yanlılığı William Samuelson ve Richard Zeckhauser (1988) çalışmasıyla ölçülmüştür ancak seçenek sayısı ve seçim setleri artırıldığında statüko durumunun ne olduğunun anlaşılması için statüko ölçümünde Mark Dean'ın (2008; 2017) çalışmasına da yer verilmiştir. Statüko yanlılığını William Samuelson ve Richard Zeckhauser tek bir soruda ölçülmeye çalışırken Dean'ın çalışmasında birden fazla soru ve seçenek setleri ile ölçülmeye çalışılmıştır.

#### *İlk Ölçüm: Mark Dean Yöntemi ile Statüko Ölçümü*

Bu kısımda kişilere birden fazla seçenek içeren seçenek setleri sunulmuştur. Bu seçenek setleri kişilerin tercih ve seçimlerine göre yeni seçenek setlerini doğurmaktadır. İlk aşamada kişilere üç aşamadan oluşan bir seçenek seti sunulmuştur.

**Tablo 7. İlk Aşama Seçenek Seti**

Seçenek	Kazanç Olasılığı	n	%
A	%60 olasılıkla 90 TL ve %40 olasılıkla 0 TL	37	61.7
B	%90 olasılıkla 12 TL ve %10 olasılıkla 0 TL	16	26.6
C	%30 olasılık 60 TL ve %70 olasılıkla 0 TL	7	11.7

Tablo 7'den anlaşılacağı üzere A seçeneğinde bulunan kişilerin oranı %61.7 (37), B seçeneğinde bulunan %26.6 (16) ve C seçeneğinde bulunan %11.7 (7). Bu durumda 23 kişi

yem olan seçeneği tercih etmiştir. Dolayısıyla yem seçeneğini tercih edenlerin seçimi rasyonalite kavramı ile bağdaşmamaktadır. Çünkü rasyonel olan tercih A seçeneğinde bulunmaktadır.

Bu seçenek setinde kişinin üç tercih hakkı vardır. Bu kısımda bir hedef ve iki yem seçimlerinden oluşmaktadır. Hedef ve yem seçimler hesaplaması şöyledir:

Hedef Seçim: Beklenen değeri en yüksek olan seçimdir<sup>5</sup>.

Yem Seçim: Beklenen değeri hedef seçimin yarısından daha azdır.

A seçeneğinin beklenen değeri:  $90*0.6+0*0.40=54$

B seçeneğinin beklenen değeri:  $12*0.9+ 0*0.10=10.8$

C seçeneğinin beklenen değeri:  $60*0.30+0*0.70=18$

Daha sonrasında kişilere, buradaki seçimlerine uygun olacak şekilde yeni seçim setleri sunulmuştur. Bu şekilde ilk turdan sonra üç tur daha seçenek setleri tekrarlanmıştır. Her turda beklenen değerler aynı şekilde yeniden hesaplanarak yeni tercih kümeleri eklenmiştir. İlk turdan sonraki turlarda “Önceki Seçimimi Korum” seçimi kümeye eklenmiştir. Bu durum Ek 1 de sunulmuştur.

**Tablo 8. Seçeneklere Göre Statüko Dağılımı**

<b>Seçeneklerde Statüko</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
<b>Üç Seçenekte Statüko</b>	21	35.0
<b>İki Seçenekte Statüko</b>	32	53.3
<b>Statüko Yok</b>	7	11.7

Tablo 8'e göre; katılımcıların %35'i (21) üç seçenekte de 'önceki seçimimi koru' seçimi ile statükoyu korudukları tespit edilmiştir. İlk turdan sonraki seçeneklerin hepsinde “önceki seçimimi koru” seçeneğini işaretleyen katılımcıların statükoya düştükleri varsayılmıştır. Seçenek sayısı artırıldığında, ilk seçimde statükoyu tercih etmeyen katılımcılar üç seçeneği ikisinde statükoyu tercih etmişlerdir. Bu katılımcıların oranı ise %53.3 (32). Dolayısıyla

<sup>5</sup> Beklenen değer hesabı için, kesikli olasılık dağılımı beklenen değer formülü kullanılmıştır.

seçenek satışı artırıldığında kişiler statükoda kalmayı tercih etmişlerdir. Statükoda kalmayı tercih etmeyen katılımcıların oranı ise %11.7 (7) olduğu görülmektedir.

*İkinci Ölçüm: William Samuelson ve Richard Zeckhauser Yöntemi ile Statüko Ölçümü*

İkinci olarak William Samuelson ve Richard Zeckhauser tarafından 1988 yılında yapılan statüko ile alakalı bir çalışma, araştırmaya katılan kişiler üzerinden test edilmiştir.

**Tablo 9. A ve B odaları için Yatırım Seçimlerinin Çapraz Tablosu**

Yatırım Seçimi	Hangi Odada Bulunmaktasınız?	
	A	B
Orta Riskli A Şirketi	11	17
Yüksek Riskli B Şirketi	11	5
Hazine Bonoları	7	7
Belediye Tahvilleri	1	1

Burada toplamda 60 kişi olacak şekilde 30 kişi A ve 30 kişi B odasında yer almaktadır. A ve B odasına sorulan sorular birbirinin neredeyse aynısıdır. Tek fark hikâyedeki ufak bir değişikliktir.

Bu testteki hikâye William Samuelson ve Richard Zeckhauser 1988 yılındaki (*Status Quo Bias in Decision Making*) isimli araştırmasından uyarlanmıştır. A odasına sunulan hikâye aşağıdadır:

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

B odasına sunulan hikâye aşağıdadır:

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



Görüldüğü üzere odaların her ikisinde de hikâye aynıdır fakat diğer odaya mirasın büyük çoğunluğunun A şirketine yatırılmış vaziyette olduğu bilgisi verilmiştir. Kişilerin yatırım seçimleri de bu bilgiye göre farklılaşmaktadır.

A odasında böyle bir bilgi verilmemişken orta riskli A şirketini tercih eden kişiler (A odasında) 11 kişi iken B odasına bilgi verildikten sonra orta riskli A şirketini tercih eden kişiler (B odasında) 17 kişi olmuştur. Dolayısıyla bu kısımda yaklaşık olarak %54'lük bir statükoda kalma eğilimi tespit edilmiştir. Dolayısıyla araştırmaya katılan kişiler özelinde; kişiler mevcut durumu korumaya eğilimlidirler.

#### 3.5.4. Sürü Davranışına İlişkin Bulgular

Sürü davranışını test etmek amacıyla deney sonunda tüm katılımcılar bir araya getirilmiş ve katılımcılardan yüksek sesle (tüm katılımcıların duyacakları şekilde) karşı odada eşleştirildikleri katılımcılara ne kadar gönderdikleri, ne kadar geri ödeme aldıkları, verdikleri kararı değiştirmek isteyip istemedikleri ve verdikleri kararı değiştirmek istiyorlarsa yeni kararlarının ne olduğu sorulmuştur.

Buradaki amaç kişilerin sürü davranışı yoluyla kararında değişiklik yapıp yapmayacağı, yapacaklarsa eğer yeni kararlarında kendilerinden önceki katılımcılardan etkilenip etkilenmeyeceklerinin belirlenmesidir. Tablo 10 ve Tablo 11'de katılımcıların topluluk içinde vermiş oldukları yeni kararların listesi yer almaktadır. Katılımcıların sıralaması tesadüfi olarak belirlenmiştir.

**Tablo 10. Gönderilen Tutar, Alınan Tutar ve Karar Değişikliği Dağılımı A Odası**

Odası	Kodu	Gönderilen Tutar	Alınan Tutar	Karar Değişikliği
A	18	10	10	Yok
A	17	4	5	Yok
A	21	4	12	Yok
A	23	5	10	Artırır (10)
A	11	10	10	Yok
A	19	3	3	5
A	10	10	15	Yok
A	9	3	3	Yok
A	20	10	15	15

A	25	4	5	Yok
A	12	4	0	0
A	1	3	5	Yok
A	26	5	7	Yok
A	2	10	15	Yok
A	3	5	5	Yok
A	5	2	0	Yok
A	6	2	4	Yok
A	16	3	0	Yok
A	27	5	15	Artırır (15)
A	15	8	0	Azaltır (0)
A	14	5	7	Yok
A	13	6	6	Yok
A	4	4	5	Yok
A	7	10	30	Artırır (*)
A	24	10	0	Azaltır (0)
A	8	5	5.5	Artırır (10)
A	22	0	0	Artırır (2)
A	28	10	20	Artırır (*)
A	29	7	14	Artırır (10)
A	30	10	11	Yok

\* Maksimum miktarda zaten göndermiş.

**Tablo 11. Gönderilen Tutar, Alınan Tutar ve Karar Değişikliği Dağılımı B Odası**

Odası	Kodu	Alınan Tutar	Gönderilen Tutar	Karar Değişikliği
B	6	6	4	Yok
B	7	30	30*	Artırır (15)
B	8	15	5.5	Yok
B	13	18	6	0
B	12	12	0	Yok
B	14	15	7	0
B	16	9	0	Yok
B	15	24	0	Yok
B	1	9	5	Yok
B	4	12	5	Yok

<b>B</b>	5	6	0	Yok
<b>B</b>	3	15	5	Yok
<b>B</b>	2	30	15	Yok
<b>B</b>	10	15	15	Yok
<b>B</b>	11	30	15	Yok
<b>B</b>	1	9	3	Yok
<b>B</b>	26	15	7	Yok
<b>B</b>	25	12	5	Yok
<b>B</b>	24	30	0	Yok
<b>B</b>	23	15	10	Yok
<b>B</b>	21	12	12	Yok
<b>B</b>	29	21	14	Yok
<b>B</b>	22	0	0	Yok
<b>B</b>	17	12	5	Yok
<b>B</b>	18	30	11	Yok
<b>B</b>	19	9	3	Yok
<b>B</b>	20	30	5	Yok
<b>B</b>	27	30	20	Yok
<b>B</b>	28	21	14	Yok
<b>B</b>	30	30	11	Yok

\* *Maksimum miktarda zaten göndermiş.*

Bu kısımda Tablo 10 ve Tablo 11 birlikte incelenmiştir. Yorumlamaya başlamadan önce burada dikkat edilmesi gereken nokta; A odasından gönderilen miktarın, B odasına giderken 3(üç) ile çarpılarak gitmesidir.

Sürü davranışının ölçüldüğü bu deneyde değerlendirmenin A ve B odası için ayrı ayrı yapılması gerekmektedir. Çünkü A odasındaki katılımcılar belli bir miktar para göndermiş ve B odasındaki katılımcılardan gönderdikleri miktarın bir kısmını geri almışlardır. Dolayısıyla etkilendikleri iki durum söz konusudur: Birincisi gönderdikleri miktarın ne kadarının kendilerine döndüğüdür. İkincisi ise grubun aldığı yeni kararın etkisidir.

B odasındaki katılımcılar ise kendilerine gelen para miktarına göre karşı odaya para gönderdiklerinden sadece grup içindeki davranışları incelenebilmiştir. Bunun anlamı B odasındaki katılımcıların grup içindeki davranışlarına etki eden farklı bir faktörün bulunmamasıdır. Bu durum bir örnekle açıklanabilir. Örneğin A odasındaki bir katılımcı B odasındaki bir katılımcıya 3 TL göndermiş, ancak B odasındaki katılımcı hiç para

göndermemişse (durumda deney sonunda kişinin eline başlangıçta bulunandan daha az bir miktar geçeceği için) yeni kararı gruptan etkilenmekten daha ziyade, güven ilişkisine karşılık verilmemesinden kaynaklanabilir. Bu durumda sürü psikolojisi yerine, zihinsel muhasebeye başvurması olası bir sonuç olacaktır. Ancak B odasındaki katılımcı sadece A odasından gelen miktara göre para göndermiştir. Dolayısıyla yeni kararı A odasından gelecek yeni para miktarına göre değil grubun davranışına uyup uymaması ile açıklanabilecektir.

Yukarıda anlatılanlar ışığında, Tablo 10 incelendiğinde zihinsel muhasebenin etkisinin daha belirgin olduğu görülmektedir. Örneğin A24 numaralı katılımcı 10 TL göndermiş ancak 0 TL almıştır yani hiç para alamamıştır. Bu durumda yeni kararı gönderdiği rakamı azaltmak yönündedir. Bu kararı almasına neden olan durum sürü davranışından çok zihinsel muhasebe ile açıklanabilir.

Aynı şekilde A23 numaralı katılımcı ise 5 TL göndermiş ve karşılığında 10 TL almış yani B23 numaralı katılımcı eline geçen 15 TL'nin 10 TL'sini göndermiştir. Bu durumda A23 numaralı katılımcının 'ne kadar fazla gönderirsem karşılığımı alırım' düşüncesi ile hareket ettiği varsayılmıştır. Bu durum zihinsel muhasebenin varlığına işaret etmektedir.

B odasında ise sürü etkisinin görüldüğü söylenebilir. Çünkü 3 katılımcı hariç tümü geçmiş kararlarını koruma yönünde fikir bildirmişlerdir. Burada anlamlı düzeyde 'önceki katılımcının görüşünü takip etme (sürdürme) eğilimi söz konusu olmuştur.

### **3.5.5. Hipotezlerin Sınanması**

Bu kısımda hipotezlere ait tablolar ve açıklamalardan bahsedilmektedir.

#### ***H<sub>1</sub> – H<sub>2</sub> – H<sub>3</sub> Hipotezlerine Ait Bulgular:***

H<sub>1</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H<sub>3</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin depresyon düzeyleri ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 12’de SDKT’nin alt ölçekleri, depresyon ve anksiyete arasındaki ilişki gösterilmiştir. Normallik varsayımları kontrol edilmiş olup, eğiklik (*skewness*) ve basıklık (*kurtosis*) değerleri -1,+1 değerleri arasındadır. Dolayısıyla normallik varsayımı sağlanmıştır (Hair vd., 2013:34). Bu nedenle parametrik bir test olan Pearson Korelasyon Testi kullanılmıştır.

**Tablo 12. SDKT Alt Ölçeği, Depresyon ve Anksiyete Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi**

Ölçekler		SDKT					Anksiyete	Depresyon
		Duygusal Dengesizlik	Dışa Dönüklük	Deneyime Açıklık	Yumuşak Başlılık	Sorumluluk		
SDKT	Duygusal Dengesizlik	r	1					
		p						
	Dışa Dönüklük	r	-0.147	1				
		p	0.262					
	Deneyime Açıklık	r	-0.104	0.689*	1			
		p	0.430	<b>0.000</b>				
	Yumuşak Başlılık	r	-0.304*	0.427*	0.440*	1		
		p	<b>0.018</b>	<b>0.001</b>	<b>0.000</b>			
	Sorumluluk	r	-0.232	0.570*	0.433*	0.603*	1	
		p	0.074	<b>0.000</b>	<b>0.001</b>	<b>0.000</b>		
	Anksiyete	r	0.349*	0.035	-0.085	-0.118	-0.007	1
		p	<b>0.006</b>	0.793	0.518	0.367	0.960	
Depresyon	r	0.451*	-0.125	-0.142	-0.191	-0.277	0.679*	1
	p	<b>0.000</b>	0.342	0.277	0.144	0.082	<b>0.000</b>	

*Pearson Korelasyon Testi* \* $p < 0.05$

Elde edilen bulgulara göre; duygusal dengesizlik ile yumuşak başlılık arasında negatif zayıf düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r = -0.304$ ;  $p = 0.018 < 0.05$ ). Buna göre duygusal dengesizlik düzeyi arttıkça, yumuşak başlılık düzeyi azalmakta ya da yumuşak başlılık düzeyi arttıkça duygusal dengesizlik düzeyi azalmaktadır. Duygusal dengesizlik ile anksiyete arasında pozitif zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r = 0.349$ ;  $p = 0.006 < 0.05$ ). Buna göre anksiyete düzeyi arttıkça duygusal dengesizlik düzeyi artmakta ya da duygusal dengesizlik düzeyi arttıkça anksiyete düzeyi artmaktadır. Duygusal

dengelesizlik ile depresyon arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=0.451$ ;  $p=0.000<0.05$ ).

Dışa dönüklük ile deneyime açıklık arasında pozitif güçlü düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r= 0.689$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Buna göre dışa dönüklük düzeyi arttıkça deneyime açıklık düzeyi artmakta ya da deneyime açıklık düzeyi arttıkça dışa dönüklük düzeyi artmaktadır. Dışa dönüklük ile yumuşak başlılık arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r= 0.427$ ;  $p=0.001<0.05$ ). Dışa dönüklük ile sorumluluk arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r= 0.570$ ;  $p=0.000<0.05$ ).

Deneyime açıklık ve dışa dönüklük arasında pozitif orta düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=0,689$ ;  $p=0,000<0,05$ ). Buna göre deneyime açıklık düzeyi arttıkça, dışa dönüklük düzeyi artmakta ya da dışa dönüklük düzeyi arttıkça deneyime açıklık düzeyi orta derecede artış göstermektedir. Deneyime açıklık ve dışa dönüklük arasında pozitif orta düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=0,440$ ;  $p=0,000<0,05$ ).

Yumuşak başlılık ile sorumluluk arasında pozitif güçlü düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=0.603$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Buna göre yumuşak başlılık düzeyi arttıkça, sorumluluk artmakta ya da sorumluluk düzeyi arttıkça yumuşak başlılık düzeyi güçlü derecede artış göstermektedir.

Anksiyete ile depresyon arasında pozitif güçlü düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=-0.679$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Buna göre depresyon düzeyi arttıkça, anksiyete düzeyi artmakta ya da dışa anksiyete düzeyi arttıkça depresyon düzeyi güçlü derecede artış göstermektedir.

#### ***H<sub>4</sub> - H<sub>5</sub>. H<sub>6</sub> Hipotezlerine Ait Bulgular:***

H<sub>4</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, anksiyete düzeyleri açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>5</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, depresyon açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>6</sub>: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, kişilik özellikleri açısından farklılaşmaktadır.

Tablo 13'te cinsiyete göre kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete puanlarının farklılaşp farklılaşmadıkları gösterilmiştir. Normallik varsayımları kontrol edilmiş olup, değişkenlerin eğiklik (*skewness*) ve basıklık (*kurtosis*) değerleri -1,+1 arasında olduğundan parametrik bir test olan Bağımsız İki Örnek T Testi kullanılmıştır (Hair vd., 2013:34).

**Tablo 13. Cinsiyete Göre Kişilik Özellikleri, Depresyon ve Anksiyete Puanlarının Değerlendirilmesi**

	Ölçekler	Cinsiyet		t	P
		Kadın Ortalama	Erkek Ortalama		
SDKT	Duygusal Dengesizlik	23.86	22.40	-0.766	0.447
	Dışa Dönüklük	46.80	47.04	-0.102	0.919
	Deneyime Açıklık	42.07	42.08	-0.011	0.991
	Yumuşak Başlılık	51.80	44.84	-2.992	<b>0.004*</b>
	Sorumluluk	42.34	37.20	-2.682	<b>0.010*</b>
	Depresyon	13,57	11.48	-1.086	0.282
	Anksiyete	14,94	12.24	-1.040	0.303

*Bağımsız İki Örnek T Testi \*p<0.05*

Elde edilen bulgulara göre; araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti ile kişilik özellikleri arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre; kadınların yumuşak başlılık oranı erkeklere göre anlamlı bir şekilde daha yüksektir ( $p=0,004<0.05$ ). Aynı şekilde kadınların sorumluluk oranı erkeklere göre daha yüksektir ( $p=0.010<0.05$ ).

***H<sub>7</sub> Hipotezine Ait Bulgular:***

H<sub>7</sub>: Risk-güven ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 14’te gelen tutarın gönderilen tutar üzerine etkisi gösterilmiştir. Bu analiz yapılırken Eviews 10.0 paket programından yararlanılmıştır. Bu tabloda gönderilen tutar bağımlı değişken (Y), gelen tutar ise bağımsız (X) değişkendir. Tablo 14’te ki gösterilen regresyon tahmin sonucunun ekonometrik modellenmesi şu şekildedir:  $Y = \beta_0 + X$

**Tablo 14. Gönderilen Tutarın Gelen Tutar Üzerinde Etkisinin İncelenmesi**

	Katsayı	Std. Error	T	P (F-statistic)	F	R <sup>2</sup>
$\beta_0$	2.9084	0.6096	4.7703	<b>0.000*</b>	29,2075	0.510
X	0.1069	0.0197	5.4043	<b>0.000*</b>		

*Least Squares \*p<0.05*

Tablo 14’te ki EKK analizi sonuçlarına göre gönderilen tutarın (Y) gelen tutar üzerinde (X) anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur ( $p=0.000 < p=0.05$ ). Yani risk-güven ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır. Gelen tutardaki %1’lik bir artışın gönderilen tutar üzerinde 0.10’luk pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Buradan çıkarılacak sonuç kişiler gelen para miktarına bağlı olarak para göndermektedir. Daha açık bir ifade ile araştırmaya katılan katılımcılar kendilerine güvenilmesi durumunda bu güveni mükâfatlandırmaktadırlar.

***H<sub>8</sub>–H<sub>9</sub> Hipotezlerine Ait Bulgular:***

H<sub>8</sub>: Katılımcıların depresyon düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H<sub>9</sub>: Katılımcıların anksiyete düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 15’te katılımcıların depresyon ve anksiyete düzeyi ile risk-güven davranışı arasındaki ilişki gösterilmiş olup, risk-güven davranışı, A odasındaki katılımcıların B odasındaki katılımcılara ve B odasındaki katılımcıların da A odasındaki katılımcılara gönderdikleri tutar ile ölçülmüştür. Gönderilen tutar değişkeni normal dağılım göstermediğinden parametrik olmayan Spearman Sıra Korelasyon Testi ile analiz edilmiştir.

**Tablo 15. Depresyon, Anksiyete ve Gönderilen Tutar Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi**

Ölçekler		Anksiyete	Depresyon
Gönderilen Tutar	<b>r</b>	-0.010	-0.259
	<b>p</b>	0.942	<b>0.046*</b>

*Spearman Sıra Korelasyon Testi \*p<0.05*

Tablo 15’e göre; gönderilen tutar ve depresyon arasında negatif zayıf düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ( $r=-0,259$ ;  $p=0,046 < 0,05$ ). Buna göre gönderilen tutar arttıkça, depresyon düzeyi azalmakta ya da depresyon düzeyi arttıkça gönderilen tutar zayıf derecede azalış göstermektedir. Gönderilen tutar ve anksiyete arasında negatif düzeyde bir ilişki bulunmuştur ancak bu ilişki anlamlı değildir.



### ***H<sub>10</sub> Hipotezine Ait Bulgular:***

H<sub>10</sub>: Katılımcıların kişilik özellikleri ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 16’da Katılımcıların kişilik özellikleri ile risk-güven davranışı arasındaki ilişki gösterilmiştir. Gönderilen tutar değişkeni normal dağılım göstermediğinden parametrik olmayan Spearman Sıra Korelasyon Testi ile analiz edilmiştir.

**Tablo 16. Katılımcıların Kişilik Özellikleri ile Risk-Güven Davranışı Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi**

		SDKT				
		Duygusal Dengesizlik	Dışa Dönüklük	Deneyime Açıklık	Yumuşak Başlılık	Sorumluluk
Gönderilen Tutar	r	-0.049	0.086	0.179	-0.080	0.056
	P	0.711	0.513	0.17	0.545	0.670

*Spearman Sıra Korelasyon Testi \*p<0.05*

Değişkenler arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

### ***H<sub>11a</sub>-H<sub>12a</sub> - H<sub>13a</sub> Hipotezine Ait Bulgular:***

H<sub>11a</sub>: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>12a</sub>: Katılımcıların depresyon düzeyleri, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>13a</sub>: Katılımcıların anksiyete düzeyleri, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

Öncelikle bu tez kapsamındaki statükoda kalma konusundaki hipotezlerin testinde hem William Samuelson ve Richard Zeckhauser (1988) ölçümü hem de Mark Dean’ın (2008, 2017) ölçümü üzerinde iki farklı test yapılmıştır. Birinci ölçüm yönteminden kast edilen William Samuelson ve Richard Zeckhauser ölçümüdür. İkinci ölçüm yöntemi ise Mark Dean’ın ölçümüdür. Birinci ölçüm yöntemine göre hipotezler analiz edilirken sadece B odasında bulunan 30 kişi analizlere dâhil edilmiştir.

Bu açıklamalar ışığında Tablo 17’de araştırmaya katılan kişilerin kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeyleri ile statükoyu tercih etmeleri arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı incelenmiştir. B ve A odasına sorulan soruların olay kısmındaki ufak bir farklılık sebebi ile insanların mevcut durumu koruyup korumayacağı ölçülmüştür. Dolayısıyla diğer testlerde normal dağılım özelliği gösteren depresyon düzeyi burada (30 kişi özelinde) normal dağılım göstermemektedir. Bu sebeple parametrik olmayan Mann Withney U kullanılmıştır.

**Tablo 17. Katılımcıların kişilik özelliklerinin, Depresyon ve Anksiyete Skorlarının Statüko Üzerine Etkisi**

	Ölçekler	Statüko		Z	p
		Evet	Hayır		
		Ort. Sıra	Ort. Sıra		
SDKT	Duygusal Dengesizlik	13.79	17.73	-1.218	0.223
	Dışa Dönüklük	17.79	16.42	-0.503	0.615
	Deneyime Açıklık	14.91	16.27	-0.419	0.675
	Yumuşak Başlılık	16.06	14.77	-0.399	0.690
	Sorumluluk	14.91	16.27	-2.419	0.675
	Depresyon	13.56	18.04	-1.383	0.167
	Anksiyete	12.59	19.31	-2.076	<b>0.038*</b>

*Mann Withney U Testi*  $p < 0.05$

Elde edilen bulgulara göre; statükoda kalmayı tercih etmeyenlerin anksiyete skorunun ortalaması statükoyu tercih edenlerden anlamlı düzeyde yüksektir ( $p=0.038 < 0.05$ ). Benzer durum depresyon skoru için de geçerlidir ancak anlamlı bu fark anlamlı değildir.

***H<sub>11b</sub>-H<sub>12b</sub> - H<sub>13b</sub> Hipotezine Ait Bulgular:***

H<sub>11b</sub>: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>12b</sub>: Katılımcıların depresyon düzeyleri, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

H<sub>13b</sub>: Katılımcıların anksiyete düzeyleri, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.

Tablo 18’de katılımcıların kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeylerinin statüko davranışı açısından farklılaşıp farklılaşmadıkları gösterilmiştir. Normallik varsayımları kontrol edilmiş olup, değişkenlerin eğiklik (*skewness*) ve basıklık (*kurtosis*) değerleri -1,+1 arasında olduğundan parametrik bir test olan Tek Yönlü Anova kullanılmıştır (Hair vd., 2013:34).

**Tablo 18. Katılımcıların Kişilik Özellikleri ile Statükoda Kalma Düzeyleri Arasındaki İlişki**

Ölçekler		Statüko			F	p
		Üç Seçenekte Statüko Ort ± SS	İki Seçenekte Statüko Ort ± SS	Statükoya Düşmeyen Ort ± SS		
SDKT	Duygusal Dengesizlik	23.095±5.603	23.281±8.216	23.571±7.871	0.012	0.988
	Dışa Dönüklük	49.095±8.497	47.156±7.587	39.143±12.509	3.587	<b>0.034*</b>
	Deneyime Açıklık	42.714±6.798	42.531±6.599	38.000±12.675	1.157	0.322
	Yumuşak Başlılık	51.571±7.407	48.656±9.153	42.000±13.565	2.881	0.064
	Sorumluluk	41.048±7.025	41.344±6.099	32.429±12.081	4.533	<b>0.015*</b>
	Depresyon	12.67±8.027	12.91±7.541	11.86±4.845	5.533	0.945
	Anksiyete	14.38±9.135	13.88±10.871	11.86±8.707	0.057	0.848

Tek Yönlü Anova \* $p < 0.05$

Elde edilen bulgulara göre; Araştırmaya katılan kişilerin kişilik özellikleri ile statükoya düşme oranları arasındaki ilişki incelendiğinde; Dışa dönüklük ile statükoda kalma oranı arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Üç seçeneğin üçünde de statüko seçeneğini işaretleyen katılımcıların dışa dönüklük ortalamaları 49.095, iki seçenekte statüko seçeneğini işaretleyen katılımcıların 47.156, üç seçenekten hiçbirinde statükoya düşmeyenlerin ise 23.571 olduğu görülmektedir. İkili Karşılaştırma Testi (Tukey Testi) sonuçlarına göre üç seçenekte statükoda kalmayı tercih eden katılımcılarla statükoya düşmeyenler arasında anlamlı bir fark görülmüştür ( $p=0.026 < 0.05$ ).

Sorumluluk ile statükoda kalma oranı arasında anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Üç seçeneğin üçünde de statüko seçeneğini işaretleyen katılımcıların sorumluluk ortalamaları

41.048, iki seçenekte statüko seçeneğini işaretleyen katılımcıların 41.344, üç seçenekten hiçbirinde statükoya düşmeyenlerin ise 32.429 olduğu görülmektedir. İkili Karşılaştırma Testi sonuçlarına göre üç seçenekte statükoda kalan katılımcılarla statükoya düşmeyenler( $p=0.023<0.05$ ), iki seçenekte statükoda kalan katılımcılarla statükoyu tercih etmeyen katılımcılar arasında anlamlı bir fark görülmüştür ( $p=0.013<0.05$ ).

Araştırmanın hipotezleri aşağıda toplu olarak gösterilmiştir.

**Tablo 19. Hipotezlerin Sonuçları**

Hipotez No.	Hipotezler	Sonuç
H <sub>1</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul edilir. (Yalnızca duygusal dengesizlik ve depresyon için)
H <sub>2</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin kişilik ölçeği alt boyutları ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Reddedilir.
H <sub>3</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin depresyon düzeyleri ile anksiyete düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul edilir.
H <sub>4</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, anksiyete düzeyi açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir
H <sub>5</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, depresyon düzeyi açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir.
H <sub>6</sub>	: Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti, kişilik özellikleri açısından farklılaşmaktadır.	Kabul edilir. (Yalnızca yumuşak başlılık ve sorumluluk için)
H <sub>7</sub>	: Risk-güven ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır.	Kabul edilir.
H <sub>8</sub>	: Katılımcıların depresyon düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul edilir.
H <sub>9</sub>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Reddedilir.
H <sub>10</sub>	: Katılımcıların kişilik özellikleri ile risk-güven davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Reddedilir.
H <sub>11</sub>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı açısından farklılaşmaktadır.	

<b>H<sub>11a</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir.
<b>H<sub>11b</sub></b>	: Katılımcıların kişilik özellikleri, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Kabul edilir. (Yalnızca dışa dönüklük ve sorumluluk için)
<b>H<sub>12</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi statüko yanlılığı davranışını etkiler.	
<b>H<sub>12a</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir.
<b>H<sub>12b</sub></b>	: Katılımcıların depresyon düzeyi, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir.
<b>H<sub>13</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi statüko yanlılığı davranışını etkiler.	
<b>H<sub>13a</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi, statüko davranışı (birinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Kabul edilir.
<b>H<sub>13b</sub></b>	: Katılımcıların anksiyete düzeyi, statüko davranışı (ikinci ölçüm yöntemi) açısından farklılaşmaktadır.	Reddedilir.

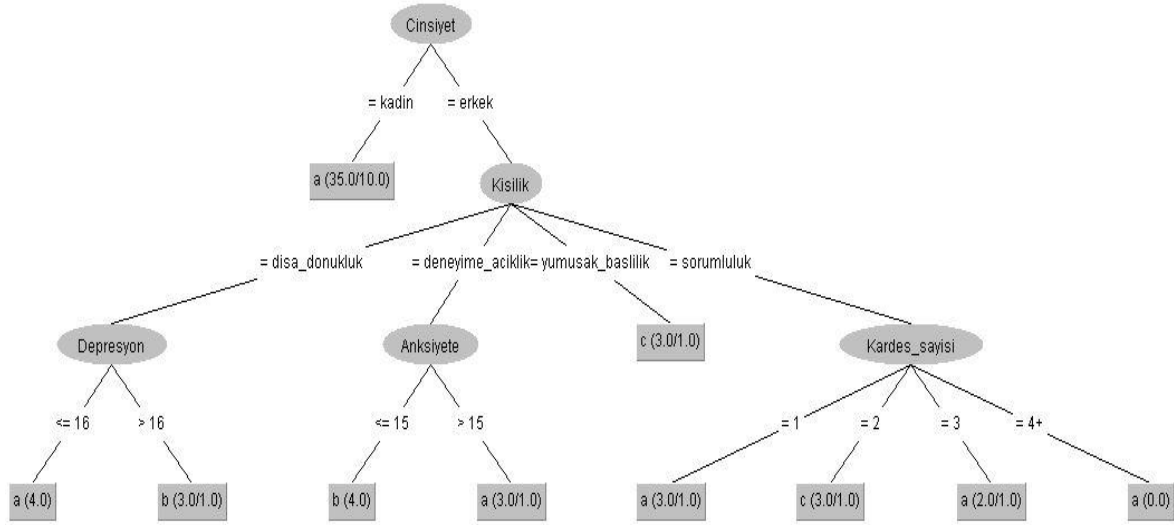
### 3.5.6. Karar Ağacı

Bir karar ağacı yaprak, dal ve düğümlerden oluşmaktadır. Bir karar ağacında her bir düğüm önceki düğümlerdeki test sonuçlarıyla oluşturulan bir bağa sahiptir (Gülpınar, 2008:87). Değişkenler bilgi kazancı (*Information Gain*) değerine göre hesaplanır. Bilgi kazancı değeri: ID3, C4.5 (WEKA’da J48) gibi karar ağacı metotlarında en ayırt edici niteliği belirlemek için ölçülür. Bilgi Kazancı ölçümünde Entropi (*Entropy*) kullanılır. Bu çalışmada ise sınıflandırma sonucunda en iyi sonucu veren algoritma ile birlikte bir karar ağacı oluşturulmuştur.

Aşağıdaki Şekil 5. incelendiğinde, sınıfı a olanlar hedef seçeneği (yani beklenen değeri daha yüksek olanı) seçmiştir. Sınıf a’nın anlamı: %60 olasılıkla 90 TL ve %40 olasılıkla 0 TL kazanmak.

Sınıfı b olanlar tuzak seçeneği (yani b’nin beklenen değeri, a’nın beklenen değerinden daha az) tercih etmişlerdir. Sınıf b’nin anlamı: %90 olasılıkla 12 TL ve %10 olasılıkla 0 TL kazanmak.

Sınıfı c olanlar da aynı şekilde tuzak seçeneği tercih etmişlerdir. Sınıf c'nin anlamı: %30 olasılıkla 60 TL ve %70 olasılıkla 0 TL kazanmak.



**Şekil 5. J48 Sonuçlarının WEKA Programı Yardımı ile Görselleştirilmesi**

Şekil 5'e göre karar ağacından elde edilen karar kuralları aşağıda özetlenmiştir:

Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti kadın ise, %60 olasılıkla 90 TL ve %40 olasılıkla 0 TL kazanmak istemektedir. Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyeti erkek ise kazanç olasılıklarından hangisini seçtiğine dair bilgi için diğer değişkenlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bilgi kazanç değeri cinsiyete göre daha düşük olan baskın kişilik özelliğine bakılmalıdır. Daha sonrasında ise, baskın kişilik özelliğinden daha düşük bilgi kazancına sahip olan depresyon düzeyine bakılmaktadır.

Cinsiyeti erkek, baskın kişilik özelliği de dışa dönük ve depresyon düzeyi de 16'dan küçük veya 16'ya eşit ise, %60 olasılıkla 90 TL ve %40 olasılıkla 0 TL kazanmak istemektedir. Aynı şekilde cinsiyeti erkek, baskın kişilik özelliği de dışa dönük ve depresyon düzeyi de 16'dan büyük ise, %90 olasılıkla 12 TL ve %10 olasılıkla 0 TL kazanmak istemektedir.

Özetle, cinsiyeti kadın olanlar %60 olasılıkla 90 TL ve %40 olasılıkla 0 TL kazanmayı tercih etmişlerdi. Bu hedef piyango seçimidir. Erkeklerin seçimlerine etki eden farklı değişkenler görülmektedir. Cinsiyeti erkek olanların baskın kişilik özelliklerine bakılmıştır. Baskın kişilik özelliklerinden dışa dönük kişilik özelliği gösteren kişilerin depresyon düzeylerine bakılmıştır. Aynı şekilde cinsiyeti erkek, baskın kişilik özelliği sorumluluk

sahibi ise bu seferde kardeş sayılarına bakılmıştır. Burada kardeş sayılarına göre, a ve c olmak üzere iki farklı seçimde buldukları görülmüştür.

Sonuç olarak, hedef piyangodaki beklenen değer diğerlerine göre daha yüksektir. Bu sebeple hedeflenen piyango seçilmesi rasyonel olan durumu ifade etmektedir. Oluşturulan karar kuralında kadınların erkeklere göre daha rasyonel olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Erkeklerin hedeflenen piyangoyu seçmesinde kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeyi, kardeş sayısı gibi değişkenlerin etkili olduğu görülmüştür.

Erkekler tarafından daha çok tercih edilen seçenek, %90 olasılıkla 12 TL ve %10 olasılıkla 0 TL kazanmak olmuştur. Bu durumda, erkeklerin daha net bir getiriye sahip seçeneğe odaklandıkları görülmektedir. Çünkü hedef piyango beklenen değeri ne kadar yüksek olsa da getiri olasılığı %60'tır.

## SONUÇ

Geleneksel iktisat teorilerinde insan davranışları rasyonel olarak kabul edilmiş ve analizler yapılırken bu rasyonellik dikkate alınmıştır. Geleneksel teoride bireyler, bir karar verdiğinde konu ile alakalı tam bilgiye sahiptir. Ek olarak bireyler rasyonel davranış sergilediği için psikolojik faktörlerin etkisi altında kalmamaktadır. Çünkü insan davranışı modellenirken insanların kişisel çıkarını gözetmediği, fayda maksimizasyonu amaçladığı düşünülmüştür.

İnsanlar bir karar verdiklerinde gerçekten rasyonel davranır mı, her zaman rasyonel davranamayabilir mi? İnsanlar yatırım yaparken, bir mal ya da hizmet satın alırken ya da en basit kararlarında bile etkilendikleri faktörler var mıdır? Bu gibi sorular sosyal bilimler alanında özellikle davranışsal iktisat çerçevesinde ve psikolojik bir bakış açısı ile incelenmektedir.

Davranışsal iktisat temelde diğer sosyal bilimlerdeki kavramları ana akım iktisatçıların kullandığı modelleri maksimize etmek veya zenginleştirmek için kullanmaya çalışmaktadır. Davranışsal iktisat bu yönü ile iktisadi analizlerdeki insanın kararına etki edebilecek psikolojik yanlılıkları analiz ederek geleneksel iktisadın bu eksikliğini gidermektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus ise davranışsal iktisat çerçevesinde ele alınan hususların geleneksel teorileri yıkmak ve yok etmek için değil, onların eksikliklerini gidermeye yönelik olduğudur.

Davranışsal iktisatta bireylerin davranışları 'ortalama insan' olarak ele alınmış, psikolojik özellikler gibi bireysel farklılıklar ise sınırlı çalışmalarda dikkate alınmıştır. Literatürde de kişilik özelliklerinin ve psikolojik durumun davranışsal iktisat çalışmalarında bir faktör olarak ele alınmasının, yeni davranışsal iktisat dalgasını tetikleme potansiyeli vurgulanmıştır (Boyce vd., 2019: 83).



İnsanlar karar verici durumunda olduğunda; kişilik özellikleri, kaygı ve depresyon düzeyleri gibi psikolojik durumlarının statüko yanlılığı, sürü davranışı ve risk-güven ilişkisi içerisinde açıklanmaya çalışmak, davranışsal iktisat araştırmalarının ilerlemesi açısından önemli görülmektedir. Bu noktadan hareketle tezde iktisadi fenomenler incelenirken bireylerin psikolojik durumları ve kişilik özellikleri de araştırma kapsamında incelenmiş ve bu alandaki literatür boşluğunun doldurulmasına katkı sağlaması hedeflenmiştir.

Araştırma kapsamında insanların kararlarında rasyonel olup olmadıkları sorgulanmıştır. Bu sorgulama yapılırken, yukarıda nedenlerine değinildiği gibi, kişilerin depresyon, anksiyete ve kişilik özellikleri de dikkate alınmış ve analize dâhil edilmiştir. Araştırmanın amacı bireylerin kişilik özelliklerinin, depresyon ve anksiyete skorlarının statüko yanlılığı ve risk-güven ilişkisi açısından ilişkili olup olmadığını göstermektir. Bu çalışmanın karar vericilere yönelik olarak yapılacak olan çalışmalarda ve stratejilerde önemli rol oynayacağı düşünülmektedir.

Bu amaçla üç bölümden oluşan bir çalışma Aksaray Üniversitesi İktisat Bölümü'nden rassal olarak seçilen 60 öğrencinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Birinci bölümde katılımcıların demografik bilgileri elde edilmiş, ikinci bölümde risk-güven ilişkisi, statüko yanlılığı ve sürü davranışına yönelik deneysel bir araştırma gerçekleştirilmiş ve son bölümde de Beş Faktör Kişilik Envanteri, Beck Depresyon ve Beck Anksiyete Ölçekleri uygulanmıştır.

Araştırmadan elde edilen bulgular değerlendirildiğinde; öncelikle risk-güven ilişkisi ile ilgili şu sonuçlar dikkat çekicidir:

Risk güven ilişkisi araştırmasında katılımcılar, A ve B odası olarak tanımlanan iki odaya ayrılmıştır. A grubundaki katılımcılardan kendilerine verilmiş 10 TL (sanal olarak) tutarından diledikleri miktarı B odasına göndermeleri istenmiş, B odasındaki katılımcılardan da kendilerine gelen miktara istinaden A odasına para gönderip göndermeyecekleri sorulmuştur. B odasına, A odasının gönderdiği tutarın üç katı şeklinde gitmiş ve B odası A odasına karşılık verip para göndermek isterse, A odasının kendisine gönderdiği tutardan az olmayacak şekilde göndermeleri gerektiği bilgisi verilmiştir. Böylece kişilerin risk-güven tutumları ölçülmüştür.

Bu deneydeki güven oluşumu, karşılıklı çıkar sağlama düşüncesinin bir sonucu olabilir. Çünkü A odası bir miktar parayı karşıya gönderdiğinde B odası bu duruma karşılık

gösterirse her iki oda üyeleri de bu durumdan kazançlı çıkacaktır (B odasının elinde bulunan tüm parayı göndermesi hariç). A odasında bulunan kişinin para gönderme eyleminde bulunması ve B odasının bu eyleme karşılık vermesi ya da vermemesi bir risk teşkil etmektedir.

Elde edilen sonuçlara göre A odasının bu riske rağmen elindeki paranın belirli bir miktarını (ortalama 5.40 TL) göndermesi B odasından bir karşılık beklediğini göstermektedir. B odasındaki kişiler eğer bir karşılık vermek istiyorlarsa A odasının gönderdiği miktardan daha fazla göndermeleri gerekmektedir. Çünkü B odasına gelen tutar A odasından gönderilen tutarın üç katıdır. B odası karşılık vermek istemiyorsa 0 TL göndermelidir. Daha açık bir ifade ile B odası ya 0 TL gönderebilir ya da en az A odasının gönderdiği miktar kadar gönderebilir. B odası da A odası tarafından oluşturulan güvene karşılık vererek ortalama 7.75 TL para göndermiştir. Daha açık bir ifade ile A odasındaki kişiler bir güven ortamı oluşturmayı istemekte olduğu, B odasının ise bu duruma olumlu bir karşılık vererek bu güveni korumak istediği görülmektedir. Regresyon analizi sonuçları da göstermektedir ki; B odasında bulunan bireyler kendilerine güvenilmesini karşılıksız bırakmamakta ve kendilerine olan bu güveni korumakla kalmayıp aynı zamanda ödüllendirmektedirler. Bu deney sonucunda elde edilen bulgular, çalışmasından esinlendiğimiz, Berg'in (1995) yaptığı çalışmayı doğrular niteliktedir. Berg'in çalışmasında da ortalamanın üzerinde bir para gönderimi söz konusudur.

İkinci olarak statüko incelenmiştir. Statüko ilk olarak Mark Dean (2008, 2012) ölçümüne göre incelenmiştir. Bu araştırmada kişilere çoklu seçeneklerden oluşan bir seçim kümesi sunulmuş ve kişilerden tercihler yapması istenmiştir. Kişi her seçimi sonrası yeni seçim setleri ile karşılaşmış ve bu durum üç tur boyunca devam etmiştir. Seçenek sunumları rastgele yapılmamış her seçenek seti üç seçenekten oluşmuştur (Birde önceki seçimimi koru seçeneği). Her üç seçeneğin biri hedef (seçilmesi beklenen) diğer ikisi ise tuzaktır. Yani seçilmesi pek rasyonel değildir. Çünkü hedefin beklenen değeri diğer iki seçeneğin beklenen değerinin yarısından daha azdır.

Elde edilen sonuçlara göre; katılımcıların %35'i (21) üç seçenekte de statükoyu korudukları tespit edilmiştir. Daha sonra seçenek sayısı artırıldığında ise bu oran %53.3 (32) olmuştur. Dolayısıyla seçenek sayısı artırıldığında kişiler statükoda kalmayı tercih etmişlerdir. Statükoda kalmayı tercih etmeyen katılımcıların oranı ise %11.7 (7) olduğu görülmektedir.

Burada kişilerin statükoyu tercih etmelerinin sebebi, kişilere sunulan seçeneklerin sayısı arttıkça kişiler aşırı bilgi yüklemesinden kaynaklı olarak statükoyu korumayı tercih etmiş olabilirler. Bu ölçümler sonucunda elde edilen bilgiler, çalışmasından esinlendiğimiz Mark Dean'ın çalışması ile benzerlik taşımaktadır. Onun bulgularına göre kişilere sunulan seçenek sayısı arttığında kişiler aşırı bilgi yüklemesine maruz kalmakta ve statükoda kalmayı istemektedirler.

Burada önemli bir diğer konu bireylerin alternatifler arasından seçim yaparken mevcut durumu korumaya önem vermeleri, belki de bireylerin mevcut duruma fazladan fayda yüklemeleri olabilir. Bu sayede maliyet/getiri hesabı yaparken aslında diğer alternatif, birey için daha faydalı olsa bile hâlihazırda ki alternatifte yüklenecek ekstra faydalar sayesinde bireyler mevcut olan durumu daha faydalı bulabilirler. Bu sayede statüko yanlılığına düşebilirler.

Statüko ölçümünde ikincil olarak William Samuelson ve Richard Zeckhauser (1988) ölçümünden yararlanılmıştır. Burada A ve B sodasına dedelerinden miras kaldığını ve bu mirası nasıl tutmak istedikleri sorulmuştur. B odasının sorusuna bir ekleme yapılmış ve mirasın orta riskli bir şirket olan a şirketinde tutulduğu bilgisi verilmiştir.

Elde edilen bulgulara göre A odasında statüko olmayan sorudaki a seçeneğini seçenler 11 kişi iken B odasında statüko içeren soru sorulduğunda aynı seçeneği işaretleyen kişiler 17 olmuştur. Bu çalışma göstermektedir ki, kişiler mevcut durumu devam ettirme eğilimindedirler. Bu ölçümler William Samuelson ve Richard Zeckhauser ölçümleri ile paralellik göstermektedir. Söz konusu çalışmada, deney grubunda orta riskli şirkete yapılan yatırımın kontrol grubunda olduğundan anlamlı düzeyde yüksek olduğu tespit edilmiştir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 15).

Üçüncü olarak sürü davranışına ilişkin ölçümler incelenmiştir. Sürü davranışını test etmek amacıyla deneyin sonunda A ve B odalarındaki katılımcılara birlikte ve kararın tüm katılımcılar tarafından duyulması sağlanarak gönderdikleri tutar ile ilgili kararlarını değiştirmek isteyip istemedikleri sorulmuştur. Buradaki amaç bir kişinin (sıra fark etmeksizin) bir karar verdikten sonra, hemen sonrasındaki kişi ya da kişilerin bu davranıştan etkilenip etkilenmediğini ölçmektir.

Araştırmanın sürü davranışı ile ilgili olan deneysel kısmında ilginç sonuçlara ulaşılmıştır. A odasındaki kişilerin ne derecede risk almaya ve güven ortamı oluşturmaya istekli oldukları onların kararını etkilediği, bununla birlikte zihinsel muhasebe yoluyla da

etkilendikleri görülmüştür. B odasındaki kişiler ise ilk etapta para gönderirken zihinsel muhasebe yoluyla karar vermişler, daha sonra ise sürü davranışından etkilenmişlerdir. Burada kişiler kayıp ve kazanç durumunu zihinlerinde muhasebeleştirerek karar vermektedirler. Bu çalışmadaki zihinsel muhasebe Thaler'ın (1999) çalışması ile paralellik göstermektedir.

Sürü davranışının incelendiği çalışmada örneğin, A24 numaralı katılımcı 10 tl göndermiş ancak hiç para alamamıştır. Bu durumda yeni kararı gönderdiği rakamı azaltmak yönündedir. Bu kararı almasına neden olan durum sürü davranışından çok zihinsel muhasebe ile açıklanabilir. Aynı şekilde A23 numaralı katılımcı ise 5 TL göndermiş ve karşılığında 10 TL almış yani B23 numaralı katılımcı eline geçen 15 TL'nin 10 TL'sini göndermiştir. Bu durumda A23 numaralı katılımcının 'ne kadar dazla gönderirsem karşılığını alırım' düşüncesi ile hareket ettiği varsayılmıştır. Bu durum zihinsel muhasebenin varlığına işaret etmektedir. B odasındaki kişilerin ise ilk altı kişiden sonrasının kararı sürü davranışını doğrular niteliktedir.

Hipotez sonuçlarına göre kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete ilişkisine ait bulgular şu şekilde değerlendirilebilir: Duygusal dengesizlik ile yumuşak başlılık arasında negatif zayıf düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Duygusal dengesizlik ile anksiyete arasında pozitif zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Duygusal dengesizlik ile depresyon arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Dışa dönüklük ile deneyime açıklık arasında pozitif güçlü düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Dışa dönüklük ile yumuşak başlılık arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Dışa dönüklük ile sorumluluk arasında pozitif orta düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Deneyime açıklık ve dışa dönüklük arasında pozitif orta düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Deneyime açıklık ve dışa dönüklük arasında pozitif orta düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Yumuşak başlılık ile sorumluluk arasında pozitif güçlü düzeyde anlamlı bir ilişki mevcuttur. Anksiyete ile depresyon arasında pozitif güçlü düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Bu sonuçlar mevcut literatür ile karşılaştırıldığında benzer bulgulara rastlanmıştır (Sarıcı Bulut, 2017; Özcan vd., 2013; Doğan, 2013; Saleem vd. 2011). Hasan Bacanlı vd. tarafından (2013) yapılan çalışmada ise benzer ve farklı sonuçlara rastlanmıştır. Literatürdeki bulguların farklılıkların örneklem sayılarındaki ve yaş grubu arasındaki farklılıktan kaynakladığı söylenebilir.

Diğer taraftan araştırmaya katılan katılımcılar özelinde kadınlar, erkeklere göre anlamlı düzeyde yumuşak başlı ve sorumluluk sahibi kişilik özelliği göstermektedir. Literatürde benzer bulgulara rastlanmıştır (Saleem vd. 2011). Saleem vd.'nin çalışmasına göre kadınlar erkeklere göre anlamlı düzeyde sorumluluk sahibi, deneyime açık, duygusal dengesizlik kişilik özelliği göstermektedir.

Araştırmanın bir diğer önemli amaçlarından biri de gönderilen tutarın gelen tutar üzerindeki etkisidir. EKK Yöntemi analizi sonuçlarına göre gönderilen tutarın gelen tutar üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bu demek oluyor ki kişiler gelen para miktarına bağlı olarak para göndermektedir. Dolayısıyla buradan çıkarılacak sonuç; risk-güven ilişkisinde gönderilen tutarın gelen tutar üzerine anlamlı bir etkisi vardır. Buradan çıkarılacak bir diğer sonuç ise; B odasında bulunan bireyler kendilerine güvenilmesini karşılıksız bırakmamakta ve kendilerine güvenilmesi durumunda bu güveni mükâfatlandırmaktadırlar. Diğer yandan gönderilen tutar ve depresyon arasında negatif zayıf düzeyde ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Buna göre gönderilen tutar arttıkça, depresyon düzeyi azalmakta ya da depresyon düzeyi arttıkça gönderilen tutar zayıf derecede azalış göstermektedir. Gönderilen tutar ve anksiyete arasında negatif düzeyde bir ilişki bulunmuştur ancak bu ilişki anlamlı değildir.

Bu deney sonucunda elde edilen bulgular Berg'in (1995) ve Karabulut'un (2008) yaptığı çalışmayı doğrular niteliktedir. Söz konusu çalışmalarda da gönderilen ve alınan miktar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Statüko yanlılığı konusuna geçmeden önce, daha önce de belirtildiği üzere, statükonun iyi veya kötü bir anlamı bulunmamaktadır. Kişi mevcut durumu ve önündeki seçenekleri veya seçenek setlerini değerlendirir ve o an için kendisine uygun geleni tercih eder. Kişinin buradaki kararı iki hafta sonra değişebilir. Bu duruma etki eden birçok faktör olabilmektedir. İlgili literatür incelendiğinde, seçim setlerinin büyümesi (Dean, 2008), sahiplik etkisi ve kayıptan kaçınma (Kahneman ve Tversky, 1979), sürü davranışı ile birlikte incelenmesi (Atasever, 2016) gibi faktörler statüko üzerinde etki etmektedir.

Statüko yanlılığı ile bireylerin kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete düzeyleri arasında bir ilişkinin kurulup kurulamayacağı incelenmiştir. Yukarıda belirtildiği gibi statüko iki şekilde ölçülmüştür. Her iki ölçümde de analizler gerçekleştirilmiş ve anlamlı sonuçlar analize eklenmiştir. Mark Dean ölçüm yöntemi ile elde edilen bulgulara göre; araştırmada statükoya düşen kişiler düşmeyen kişilere göre anlamlı derecede dışa dönük ve sorumluluk

sahibi kişilik özelliği göstermektedirler. Samuelson ve Zeckhauser ölçüm yöntemi ile elde edilen bulgulara göre ise; statükoyu tercih etmeyenlerin anksiyete skorunun ortalaması statükoyu tercih edenlerden anlamlı düzeyde yüksektir. Benzer durum depresyon skoru için de geçerlidir ancak anlamlı bu fark anlamlı değildir.

Literatürde yapılan bu çalışmaya benzer çalışmalara rastlanmıştır. Bireylerin kişilik özellikleri ile ekonomik seçimleri arasında ilişkinin irdelendiği görülmüştür (Rustichini vd. 2016; Borghans vd. 2008). Ayrıca literatürde kişilik özellikleri ile statüko arasındaki ilişki de irdelenmiştir (Boyce vd. 2019). Çalışmamız ile karşılaştırıldığında kişilik özelliği ile statükoyu koruma arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve her iki çalışmada da bu durumun ortak olduğu görülmüştür.

Boyce vd.'nin yaptığı çalışmada mevcut çalışmaya paralel olarak da sorumluluk sahibi bireylerin statükoyu koruma eğiliminde oldukları görülmüştür (tez sonuçlarına paralel olarak). Ancak Boyce vd.'nin çalışması ile mevcut çalışma arasında bazı farklılıklar da vardır. Örneğin Boyce vd.'nin çalışmasında statükoda kalma tercihleriyle nevroklikliğin de bağlantılı olduğu bulgusuna rastlamışlardır. Ancak tez kapsamında böyle bir bulguya elde edilememiştir.

Boyce vd. (2019) yaptığı çalışma ile karşılaştırıldığında statükoyu ölçmek için yapılan seçim setleri arasında önemli farklılıklar vardır. Boyce vd. (2019) daha çok çevre ekonomisi konularında statükoyu ölçmeyi amaçlamıştır. Mevcut çalışmada ise bu durum kazanç olasılığı (piyangolar) üzerinde olmuştur. Dolayısıyla statükoda kalma konusundaki bireyin tercihleri üzerinde bu sebeple farklılaşma olabilir.

Çalışmanın son kısmında ise Dean ölçüm yönteminde kullanılan seçenek setlerindeki kazanç olasılıklarının seçilmesine etki eden faktörler/değişkenler için karar ağacı yöntemi uygulanmıştır. Karar ağacının oluşturulması için ise J48 algoritması WEKA programında uygulanmıştır. Kazanç olasılıklarından hangisinin seçildiği konusunda ağaç şekillenmiştir. Kazanç olasılığında seçim kümesi seçiminde karar ağacının oluşturulurken, cinsiyet değişkeninin en yüksek entropi değerine sahip olduğu görülmüştür. Daha sonrasında ise kişilik özelliğinin geldiği görülmüştür.

Kazanç olasılığında bir hedef ve iki tuzak piyango bulunmaktadır. Hedef piyango beklenen değeri tuzak piyangoların beklenen değerinin iki katından daha fazladır. Dolayısıyla tuzak piyangoların seçilmesinin rasyonelite kavramı ile bağdaştırılamayacağı düşünülmektedir.

Cinsiyeti kadın olanlar hedef piyango olan  $a=60$  olasılıkla 90 TL ve  $40$  olasılıkla 0 TL kazanmayı tercih etmişlerdi. Erkeklerin ise, seçimlerine etki eden farklı değişkenler görülmektedir. Cinsiyeti erkek olanların kişilik özelliklerine bakılmıştır. Kişilik özelliklerinden dışa dönük kişilik özelliği gösteren kişilerin depresyon düzeylerine bakılmıştır. Depresyon düzeyi 16'dan küçük ya da bu değere eşit olan kişiler hedeflenen piyango olan  $60$  olasılıkla 90 TL ve  $40$  olasılıkla 0 TL kazanmayı seçmişlerdir. Cinsiyeti erkek olan kişilerde, dışa dönük kişilik özelliği gösteren ve depresyon düzeyi 16'dan büyük olan kişiler tuzak piyango olan  $90$  olasılıkla 12 TL ve  $10$  olasılıkla 0 TL kazanmayı seçmişlerdir.

Sonuç olarak, hedef piyangodaki beklenen değer diğerlerine göre daha yüksektir. Bu sebeple hedeflenen piyanonun seçilmesi rasyonel olan durumu ifade etmektedir. Oluşturulan karar kuralında kadınların erkeklere göre daha rasyonel olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Erkeklerin hedeflenen piyangoyu seçmesinde kişilik özellikleri, depresyon, aksiyete düzeyi, kardeş sayısı gibi değişkenlerin etkili olduğu görülmüştür.

Çalışma 60 kişi ile sınırlı tutulmuştur. Bunun sebebi ise çalışmanın, Berg vd.'nin çalışmasına benzer bir şekilde planlanmış olmasıdır. Yani tezde kullanılan deneysel araştırmanın kişi sayısı, Berg vd. (1995)'nin çalışmalarına uygun olarak belirlenmiştir. Buna rağmen kişi sayısının artırılmasının araştırma sonuçlarına olumlu etki etmesi mümkündür.

Ayrıca kişilik özellikleri, depresyon ve anksiyete gibi konuların statüko ve risk-güven ilişkisi dışındaki yanlılıklar ve anomaliler üzerinde test edilmesi de literatüre yeni bilgiler eklenmesi konusunda faydalı olabilir.

Son olarak eklemek gerekirse; temelde davranışsal ekonomi yanlılıklar ve hevristiklerin toplamından oluşmaktadır. Davranışsal iktisat, homo economicus kavramının eksikliklerini göstermede büyük ölçüde başarılı olmuştur ancak henüz rasyonel seçim teorisine alternatif olarak insan seçiminin pozitif bir modelini sunmakta başarısız pek başarılı olduğu söylenemez. Çünkü elde edilen bulgulardaki etkilerin çoğunu tutarlı bir şekilde ve kavramsal bir şemsiye altında birleştiren ve açıklayan genel bir teori ortaya koyulamamıştır. Binlerce deneye dayanarak, insanların nasıl karar vermediğini biliyoruz - örneğin, rasyonel olarak karar vermiyorlar- lakin henüz nasıl karar verdiklerini gösteren tutarlı bir model henüz oluşturulmuş değildir.

## KAYNAKÇA

- Adams, Ian., Dyson, R.W. (2007). *Fifty Major Political Thinkers*. Second Edition, Taylor & Francis Group, Routledge, London and New York, 28 Ekim 2018 tarihinde [https://www.researchgate.net/publication/226146671\\_John\\_Stuart\\_Mill\\_1806—1873](https://www.researchgate.net/publication/226146671_John_Stuart_Mill_1806—1873) sayfasından erişilmiştir.
- Akerlof, G. A. ve R. J. Shiller. (2010). *Hayvansal Güdüler; İnsan Psikolojisi Ekonomiye Nasıl Yönlendirir ve Küresel Kapitalizm İçin Neden Önemlidir*. (Çev. Neşenur Domaniç ve Levent Konyar), Ocak, Scala Yayıncılık.
- Aktan, Coşkun. Can. (2010). Monetarizm ve Rasyonel Beklentiler Teorisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 168-187.
- Allen, D., Wilson, T. D. (2003). Information Overload: Context and Causes. *The New Review of Information Behaviour Research*. 1(4), 31-44.
- Altıok, Metin. (2009). Keynes ve Keynesçi Kuramda Kriz ve İktisat Politikası Tartışmaları. *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 3(6), 75-102.
- Amanda Hall, A., Walton, G. (2004). Information Overload within the Health Care System: A Literature Review. Health Libraries Group, *Health Information and Libraries Journal*, 21, 102–108. 01 Ocak 2019 tarihinde <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15191601> sayfasından erişilmiştir.
- Anderson, E. (2000). Beyond Homo Economicus: New Developments in Theories of Social Norms. *Philosophy & Public Affairs*, 29, 170-200. 02 Ocak 2019 tarihinde <http://faculty.washington.edu/jtenenbg/courses/tgh303/f15/readings/anderson%20Beyond%20Homo%20Economicus%202000.pdf> sayfasından erişilmiştir.



- Arnsperger, C., Varoufakis, Y. (2006). What Is Neoclassical Economics? The Three Axioms Responsible for Its Theoretical Oeuvre, Practical Irrelevance And, Thus, Discursive Power. *Panoeconomicus*, 53(1), 5-18.
- Asch, Solomon. E. (1955). Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.
- Audi, Robert. (1999). *The Cambridge Dictionary of Philosophy*. Second Edition, London: Cambridge University Press.
- Aydın, M. Kemal. (2011). ‘Emek-Değer’ Teorisinden ‘Fayda-Değer’ Teorisine. *Bilgi Dergisi*, 1, 1-12.
- Aydın, Y. (2013). Say Yasası Üzerine Bir İnceleme Klasik İktisatçıların ve Marx'ın Yorumu. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 0(1), 17 Mayıs 2018 tarihinde <http://dergipark.gov.tr/iusosbil/issue/9502/118760> sayfasından erişilmiştir.
- Azouzi, Mohamed. Ali., Jarboui, Anis. (2017). Managerial Optimism Level and Investment Decision: Decision Tree Analysis. *International Journal of Social Science Studies*, 6(1), 107-123,
- Bacanlı, H., İlhan, T., Aslan, Sevda. (2009). Beş Faktör Kuramına Dayalı Bir Kişilik Ölçeğinin Geliştirilmesi: Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi (SDKT). *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 261-279.
- Bakırtaş, İ., Ali, T. (2014). Dünya Savaşları ve Büyük Buhran Arasındaki Etkileşimin Ekonomik Politikası. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(12), 83-100.
- Baloğlu, F. (2011). Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 0(26), 217-226.
- Barber, B. M., Odean, Terrance. (2013). The Behavior of Individual Investors. *Handbook of the Economics of Finance*. 2(B), 1533-1570.
- Barber, M. B., Odean, T. (2000). Trading is Hazardous to Your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investors. *The Journal of Finance*, 55(2), 773-806.
- Barberis, Nicholas., Shleifer, Andrei., Vishny, Robert. (1998). A Model Of Investor Sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307-343.

- Başdemir, Hasan. Y. (2005). İskoç Aydınlanma Etiği: Hutcheson, Hume ve Smith. *Liberal Düşünce Dergisi*, (37), 27-44.
- Başok Diş, S. (2017). Bentham ve Mill'in Klasik Faydacılığı Bağlamında Mutluluk Problemi. *Temaşa Erciyes Üniversitesi Felsefe Bölümü Dergisi*, (7), 80-100.
- Bayraktar, A. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 37-47.
- Benselin, J. C., Ragsdell, G. (2015). Information Overload: The Differences That Age Makes. *Journal of Librarianship and Information Science*, 48(3), 284-297.
- Berber, Metin. (belirtilmemiş). *Yeni Klasik Yaklaşım (Rasyonel beklentiler)*. 01 Aralık 2018 tarihinde [www.metinberber.com/kullanici\\_dosyaları/file/m5.doc](http://www.metinberber.com/kullanici_dosyaları/file/m5.doc) sayfasından erişilmiştir.
- Berg, Joyce., Dickhaut, John., McCabe, Kevin. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142.
- Bilir, Hüsnü. (2018). Neoklasik İktisadın Tanımlanmasına Yönelik Bir Deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*. 7(2), 658-670.
- Bocutoğlu, E. (2012). İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeğe Yolculuk. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 1(1), 128-150.
- Bocutoğlu, E. (2016). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Ekin Yayınevi, 3. Baskı, Bursa
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., ter Weel, B. (2008). The Economics and Psychology of Personality Traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), 972-1059.
- Bostancı, Faruk. (2003). *Davranışçı Finans*. Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Yeterlik Etüdü, İstanbul.
- Boyce, C., Czajkowski, M., Hanley, N. (2019). Personality and Economic Choices. *Journal of Environmental Economics and Management*, 94, 82-100.
- Brzezicka, J., Wisniewski, R. (2014). Homo Oeconomicus and Behavioral Economics. *Contemporary Economics*, 8(4), 353-364.
- Buluş, A., Kabaklarlı, E. (2010). 1929 Ekonomik Buhranı ile Son Dönem Global Krizin Karşılaştırılması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(19), 1-22.

- Camerer, Colin. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.
- Camerer, Colin., Lovallo, Dan. (1999). Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach. *American Economic Review*, 89(1), 306-318.
- Camerer, Colin., Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Advances in Behavioral Economics, Princeton, NJ: Princeton University Press, 3-51.
- Can, Lütfiye. (2017). Sosyal Medya Pazarlaması Kanalı Olarak Instagram'da Algılanan Sürü Davranışı ve Satın Alma Niyeti. *Akademik Bakış Dergisi*, 59, 208-220.
- Can, Lütfiye., Serhateri, Ayhan. (2016). Sosyal Medya Reklamlarının Markaya Yönelik Tutuma Etkisi: Facebook Üzerinde Bir Uygulama. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 16-23.
- Ceylan, Fatih., Ekinci, Ramazan., Tüzün, Osman., Kahyaoğlu, Hakan. (2018). Kripto Para Piyasasında Balonların Tespiti: Bitcoin ve Ethereum Örneği. *Business & Management Studies: An International Journal*, 6(3), 263-274.
- Chen, M. Keith., Santos, Laurie. R. (2006). How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior. *Journal of Political Economy*, 114(3), 517-537.
- Cheng, Philip. Y. K. (2007). The Trader Interaction Effect on the Impact of Overconfidence on Trading Performance: An Empirical Study. *The Journal of Behavioral Finance*, 8(2), 59-69.
- Chiang, Thomas. C., Zheng, Dazhi. (2010). An Empirical Analysis of Herd Behavior in Global Stock Markets. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1911-1921.
- Çalık, Ü., Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Akademik Bakış Dergisi*, 18, 1-13. 31 Aralık 2019 tarihinde <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868245.pdf> sayfasından erişilmiştir.
- Çengel, Yunus. A., Boles, Michael. E. (2008). *Mühendislik Yaklaşımıyla Termodinamik*. (Çev. Taner Derbentli). 2. Baskı. Literatür Yayıncılık. İstanbul.
- Çıvgın, A. (2013). David Hume: Felsefe ve Metafiziğin Mahiyeti. *Kaygı. Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*, (20), 31-40.

- Çütçü, İ. (2014). İktisat Eğitiminin Temel Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Adıyaman Üniversitesi Üzerine Bir Uygulama. *Electronic Journal of Vocational Colleges (Ejovoc)*, 4(1), 110-122.
- Dağ, Ahmet. (2016). David Hume'un Siyasal Ekonomisi ve İnsan Doğası. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 947-968.
- Dean, Mark. (2008). Status Quo Bias in Large and Small Choice Sets. *Job Market Paper*, 2, 120-136.
- Dean, Mark. (2015). Utility Maximization. *Lecture Notes for Spring 2015 Behavioral Economics*. Brown University. 11 Şubat 2019 tarihinde [http://www.columbia.edu/~md3405/Behave\\_Utility\\_1\\_15.pdf](http://www.columbia.edu/~md3405/Behave_Utility_1_15.pdf) sayfasından erişilmiştir.
- Dean, Mark., Masatlioglu, Yusufcan., Kıbrıs, Özgür. (2017). Limited Attention and Status Quo Bias. *Journal of Economic Theory*, 169, 93-127.
- Degutis, Augustas., Novickyte, Lina. (2014). The Efficient Market Hypothesis: A Critical Review Of Literature And Methodology. *Ekonomika*, 93(2), 7-24.
- Demirel, Selim., Artan, Seyfettin. (2016). Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(1), 1-28.
- Doğan, Tayfun. (2013). Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Öznel İyi Oluş. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 56-64.
- Doğruyol, A., Cicioğlu, Ş. (2013). Bir İktisat Bilimi İkilemi: İngiliz Düşüncesinde Etik ve Faydacılık Ekseninden J. S. Mill ve Moral Teorisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 2(3), 97-141.
- Duman, Fatih. (2014). Akılcılık Bağlamında İki Aydınlanma Geleneği: Fransız Aydınlanması Versus İskoç Aydınlanması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(1). 117-151.
- Dumludağ, D., Ruben, E. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.
- Earl, P. E. (2005). Economics and Psychology in The Twenty-First Century. *Cambridge Journal of Economics*, 29(6), 909-926.

- Elahi, Khandakar. Q. (2015). Homo Economicus in Neoclassical Economics: Some Conceptual Curiosities about Behavioural Criticisms. *Homo Oeconomicus* 32(1), 23-51.
- Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eren, E. (2012). Küresel Bunalım, İktisat Eğitimi ve Yeni İktisat. *Türkiye Ekonomi Kurumu (TEK)*, 2012/103, 1-13. 22 Mayıs 2019 tarihinde <http://www.tek.org.tr/files/disc/dt71.pdf> sayfasından erişilmiştir.
- Eren, İ. (2013). İslam'ın Ekonomik Yapısında İnsan Modeli: Homo Economicus İle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 367-384.
- Ericson, Keith. M., Fuster, Andreas. (2014). The Endowment Effect. *Annual Review of Economics*. *Annual Review of Economics* 6(1), 555-579.
- Eser, R., Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Eşitti, Şakir. (2015). Bilgi Çağında Problemlerli İnternet Kullanımı ve Enformasyon Obezitesi: Problemlerli İnternet Kullanımı Ölçeğinin Üniversite Öğrencilerine Uygulanması. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 2015/II 49, 75-97.
- Fama, Eugene. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Fidan, Hüseyin. (2013). İktisadi Açından Bilgi Kavramı ve Bilgi Kavramına Yaklaşımlar Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 4(9), 94-104.
- Gazel, Sümeyra. (2013). *Finansal Piyasalarda Psikolojik Eşik: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Bir Uygulama*. Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmış Doktora Tezi, Kayseri.
- Gherasim, Daniel. (2011). The Monetarist Theory of Prices. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 14(2), 168-177.
- Goodwin, Neva., Harris, Jonathan. M. Julie., Nelson, A. Torras, Mariano., Roach, Brian., Pratistha. Joshi. (2014). *Microeconomics in Context*, Fourth Edition. Boston

University. 14 Ocak 2020 tarihinde  
[http://www.bu.edu/eci/files/2019/05/MIC\\_4e\\_Ch7.pdf](http://www.bu.edu/eci/files/2019/05/MIC_4e_Ch7.pdf) sayfasından erişilmiştir.

Görmez, Fatma. E. (2008). *Değer Kavramına Yeni Bir Bakış: Carl Menger*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Genel İktisat Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Graham, D. A. (2005). *Daniel Bernoulli and the St. Petersburg Paradox*. Duke University, 30 Nisan 2018 tarihinde  
<https://people.duke.edu/~dgraham/handouts/StPetersburgParadox.pdf> sayfasından erişilmiştir.

Grant, Simon., Zandt, T. V. (2007). *Expected Utility Theory. The Handbook of Rational and Social Choice*. (Ed. P. Anand, P. Pattanaik ve C. Puppe), Oxford University Press.

Gülpınar. V. (2008). *Avrupa Birliği Ülkeleri ile Türkiye'nin Ekonomik Göstergelerinin Karar Ağacı Yöntemi ile Karşılaştırılması*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Ana Bilim Dalı İstatistik Bilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Gümüş, Fatih B., Koç, Mustafa., Agalarova, Mirsariyya. (2013). Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerinde Etkili Olan Demografik ve Psikolojik Faktörlerin Tespiti Üzerine Bir Çalışma: Türkiye ve Azerbaycan Uygulaması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(6), 71-94.

Gündoğdu, Hakan. G. (2017). Smith'te Tutarlılık Tartışması Bağlamında Görünmez El Metaforu ve Kendiliğinden Doğan Düzenin İktisat ve Toplum Açısından Önemi. *Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi*, 5(2), 263-276.

Güneş, Hüseyin. H. (2009). İktisat Tarihi Açısından Nüfus Teorileri ve Politikaları. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(28), 126-138.

Güngör, Kamil. (2014). *İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler*. 1-41. 06 Mayıs 2018 tarihinde  
[https://www.researchgate.net/publication/266607898\\_IKTISADIN\\_TARIHINE\\_KISA\\_BIR\\_BAKIS\\_VE\\_MERKANTILIZMDEN\\_GUNUMUZE\\_IKTISADI\\_DUSUNCELER](https://www.researchgate.net/publication/266607898_IKTISADIN_TARIHINE_KISA_BIR_BAKIS_VE_MERKANTILIZMDEN_GUNUMUZE_IKTISADI_DUSUNCELER) sayfasından erişilmiştir.

- Gürer, Alper., Bozacı, İbrahim. (2018). *Çalışanların Hava Durumu Duyarlılığının Bireysel Performansları Üzerine Etkisi: İlaç Satış Mümesilleri Üzerine Bir Alan Araştırması*. Yerelden Globale Stratejik Araştırmalar III / Strategic Researches III: Forum Local to Global (Edited By: Silvius Stanciu, Ali Rıza Gökbunar, Turan Gündüz), 18-31.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate Data Analysis*. Seventh Edition, Pearson Education Limited, United States of America, 02 Aralık 2019 tarihinde [https://is.muni.cz/el/1423/podzim2017/PSY028/um/\\_Hair\\_-\\_Multivariate\\_data\\_analysis\\_7th\\_revised.pdf](https://is.muni.cz/el/1423/podzim2017/PSY028/um/_Hair_-_Multivariate_data_analysis_7th_revised.pdf) sayfasından erişilmiştir.
- Harari, Y. N. (2015). *Hayvanlardan Tanrılara: Sapiens İnsan Türünün Kısa Bir Tarihi* (Özgün Adı: Sapiens A Brief History of Humankind). (Çev. Ertuğrul Genç) Kolektif Kitap, 2. Baskı, İstanbul.
- Hartley, C. A., Phelps, E. A. (2012). Anxiety and Decision-Making. *Biological Psychiatry* 72(2), 113-118.
- Hattwick, R. E. (1989). Behavioral Economics: An Overview. *Journal Of Business and Psychology*, 4(2), 141-154.
- Hayta, A. B. (2014). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi (TSA)*, 18(3), 329-352.
- Hirschman, A. (1970). *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Declines in Firms, Organizations and States*. Cambridge, MA. Harvard University Press.
- Hisli, Nesrin. (1988). Beck Depresyon Envanterinin Geçerliliği Üzerine Bir Çalışma. *Psikoloji Dergisi*, 6(22), 118-126.
- Hoffrage, Ulrich., Reimer, Torsten. (2004). Models of Bounded Rationality: The Approach of Fast and Frugal Heuristics. *Management Revue. The International Review of Management Studies*, 15(4), 437-459.
- Hosseini, H. (2011). George Katona: A Founding Father of Old Behavioral Economics. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 977-984.
- Howarth, W. (2000). The Green Studies Reader: From Romanticism to Ecocriticism. L. Coupe (Ed), *Ecocriticism in Context*. London and Newyork: Routledge. 163-166

- İsi, A., Özaydın, O., Cemrek, F. (2014). CHAID Analizi ile Bireysel Yatırım Davranışını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi. *Ekonomi Finans ve Muhasebe Dergisi*, 1(4). 273-184.
- İnanç Uyan Dur, Banu. (2016). Metafor ve Ekslibris. *International Journal of Ex-Libris*, 3(5), 122-128.
- İslatince, Hasan. (2002). Rasyonel Beklentiler Teorisinin Rasyonelliği Tartışmaları. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(1), 17-23.
- Jacoby, J., Speller, D., ve Berning, C. (1974). Brand Choice Behavior as a Function of Information Load: Replication and Extension. *Journal of Consumer Research*, 1(1), 33-42. 14 Nisan 2019 tarihinde <https://www.jstor.org/stable/2488952> sayfasından erişilmiştir.
- Kahneman, Daniel. (2003a). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, Daniel. (2003b). A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychological Association*, 58(9), 697-720.
- Kahneman, Daniel., Knetsch, Jack., Thaler, Richard. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kahneman, Daniel., Knetsch, Jack., Thaler, Richard. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, Daniel., Tversky, Amos. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Kahneman, Daniel., Tversky, Amos. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kaiser, Karen. (2011). *Variety Aversion and Information Overload: An Experimental Approach*. Banco de Mexico Documentos de Investigacion, Banco de Mexico Working Papers.



- Kalaycı, Şeref., Yıldız, Selim Baha., Demir, Yusuf., Göksu, Ali. (2009). Yatırımcıların Psikolojik Önyargıları: İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 46(537), 91-106.
- Kamilçelebi, Hatime. (2012). Davranışsal İktisatta Deneyimlenen Fayda Ve Karar Faydası Arasındaki Fark Ve Bir Deney. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(3), 447-456.
- Karaaslan, A. (1999). Arz Yönlü İktisat Laffer Eğrisi ve İktisadi İstikrar Açısından Vergileme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 47-70.
- Karabulut, G. (2008). Türkiye'de İktisadi Güven: Uluslararası Bir Karşılaştırma. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 0(1), 123-128.
- Kasapoğlu, Abdurrahman. (2006). Empati ve Sempati Olgusuna Vurgu Yapan Bazı Ayetler. *Bilimname X*, 2006(1), 33-61. 23 Nisan 2019 tarihinde <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bilimname/issue/3514/47756> sayfasından erişilmiştir.
- Kıymaz, Halil., Öztürkkal, Belma., Akkemik, Ali. (2016). Behavioral Biases of Finance Professionals: Turkish Evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 12, 101-111.
- Kjosavik, Darley. Jose. (2003). Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutional Critique. *Forum for Development Studies*, 30(2), 205-245.
- Knetsch, Jack. L. (1989). The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves. *The American Economic Review*, 79(5), 1277-1284.
- Kocher, Martin. G., Sutter, Matthias. (2005). The Decision Maker Matters: Individual versus Group Behaviour in Experimental Beauty-Contest Games. *The Economic Journal*, 115(500), 200-223.
- Kurt, S. D., Tanyer, M. (2013). Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, (12), 21-46.
- Küçükücü, Mücahide., Konya, Sevilay., Karaçor, Zeynep. (2017). Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan. ICPESS (Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Çalışmalar Kongresi), 2, 253-283. 14 Ocak 2020 tarihinde

<http://registericpess.org/index.php/ICPESS/article/view/2325/569> sayfasından erişilmiştir.

Laibson, David., Zeckhauser, Richard. (1998). Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16(1), 7-47.

Levin, J. (2006). *Choice Under Uncertainty, Stanford University, Lecture Notes*. 02 Şubat 2019 tarihinde <https://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20202/Uncertainty.pdf> sayfasından erişilmiştir.

Li, Deng., Qiu, Liying., Liu, Jiaqi., Xiao, Congwen. (2018). Analysis of Behavioral Economics in Crowdsensing: A Loss Aversion Cooperation Model. *Hindawi Scientific Programming*, 8(1), 1-18.

Malkiel, Burton G. (2003). The Efficient Market Hypothesis and Its Critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59-82.

Malkiel, Burton G. (2011). The Efficient-Market Hypothesis and the Financial Crisis. Rethinking Finance: Perspectives on the Crisis (Proceedings of a Conference). *Russel Sage Foundation*, 1-59. 10 Mayıs 2019 tarihinde <https://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Malkiel.%20The%20Efficient-Market%20Hypothesis%20and%20the%20Financial%20Crisis%20102611.pdf> sayfasından erişilmiştir.

Malthus, Thomas. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. Electronic Scholarly Publishing. Foundations of Classical Genetics, London.

Mattick, Paul. (1969). *Marx and Keynes - The Limits of the Mixed Economy*. Extending Horizons Books/Porter Sargent Publisher, Boston, USA. 26 Ekim 2018 tarihinde <http://www.kavoshgar.org/book/MK/Marx%20&%20Keynes.pdf> sayfasından erişilmiştir.

Meyer, Maciej. (2016). Is Homo Economicus A Universal Paradigm İn Economic Theory?. *Annals of Economics and Finance*, 17(2), 433-443.

Muth, J. (1961). Rational Expectations and The Thory of Price Movements. *Econometrica*, 29(3), 315-335.

Narveson, J. (2003). The "Invisible Hand". *Journal of Business Ethics*, 46(3), 201-212.

- Obamuyi, Tomóla., Marshal. (2013). Factors Influencing Investment Decisions In Capital Market: A Study Of Individual Investors In Nigeria. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 4(1), 17 Temmuz 2019 tarihinde [https://www.researchgate.net/publication/336246434\\_Factors\\_Influencing\\_Investment\\_Decisions\\_in\\_Capital\\_Market\\_a\\_Study\\_of\\_Individual\\_Investors\\_in\\_Nigeria](https://www.researchgate.net/publication/336246434_Factors_Influencing_Investment_Decisions_in_Capital_Market_a_Study_of_Individual_Investors_in_Nigeria) sayfasından erişilmiştir.
- Otluoğlu, E. (2009). *Davranışsal Finans Çerçevesinde Aşırı Güven Hipotezinin Test Edilmesi: İMKB'de Bir Uygulama*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Finans Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Öncü, Mehmet. A., Özevin, Onur. (2017). Kadınların Yatırım Alışkanlıklarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(61), 583-601.
- Önder, İzzettin. (2012). İktisat Psikolojisi. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 0(34), 178-187. 06 Nisan 2019 tarihinde <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iuamamk/issue/762/8219> sayfasından erişilmiştir.
- Özcan, Halil., Subaşı, Burak., Budak, Beyhan., Çelik, Mustafa., Gürel, Şeref. C., Yıldız, Mesut. (2013). Ergenlik ve Genç Yetişkinlik Dönemindeki Kadınlarda Benlik Saygısı, Sosyal Görünüş Kaygısı, Depresyon ve Anksiyete İlişkisi. *Journal of Mood Disorders*, 3(3), 107-113.
- Özdurak, Tufan Samet. (2014). *İktisadi Düşünce Okulları*. On İki Levha Yayıncılık, 2. Baskı, Ekim, İstanbul
- Öztürk, Cemal. (2017). 15 Temmuz sonrası İhraçların Sınırlı Rasyonellik Perspektifinden Analizi. *Strategic Public Management Journal*, 3(Special Issue), 66-82.
- Panchamukhi, V. R. (2000). Five Recent Paradoxes And Anomalies Of Economics. *Asia-Pacific Development Journal*, 7(2), 1-31.
- Pech, W., Milan, M. (2009). Behavioral Economics And The Economics Of Keynes. *The Journal Of Socio-Economics*, 38(6), 891-902.
- Persky, Joseph. (1995). The Ethnology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 221-231.

- Rustichini, A., DeYoung, C. G., Anderson, J. E., Burks, S. V. (2016). Toward The Integration of Personality Theory and Decision Theory in Explaining Economic Behavior: An Experimental Investigation. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 64, 122-137.
- Ryan, Frank X. (2003). Values as Consequences of Transaction: Commentary on Reconciling Homo Economicus and John Dewey's Ethics. *Journal of Economic Methodology*, 10(2), 245-257.
- Saleem, Huma., Beaudry, Anne., Croteau, Anne-Marie. (2011). *Antecedents of Computer Self-Efficacy: A Study of The Role of Personality Traits and Gender*. *Computers in Human Behavior*, 27(5), 1922-1936.
- Samson, A. (Ed.) (2018). *The Behavioral Economics Guide 2018*. (with an Introduction by Robert Cialdini), Behavioral Science Solutions Ltd. London. 08 Kasım 2018 tarihinde <http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2018.pdf> sayfasından erişilmiştir.
- Samuelson, William., Zeckhauser, Richard. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Sarfati, Metin. (2005). Rasyonalite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım*, 16(57), 103-130.
- Sarıcı Bulut, S. (2017). Beş Faktör Kişilik Özellikleri, Stresle Başa Çıkma ve Depresyon Arasındaki İlişkiler: Gazi Eğitim Fakültesi Örneği. *Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim Dergisi*, 6(2), 1205- 1221.
- Saunders, Edward. M. (1993). Stock Prices and Wall Street Weather. *The American Economic Review*, 83(5), 1337-1345.
- Sefil, S., Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.
- Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.
- Sever, Erşan., Özdemir, Zekâi., Mercan, Birol. (2016). *Mikro İktisadi Analiz*. Konya: Çizgi Kitapevi.

- Shaver, K. G., Scott, L. R. (1991). Person, Process and Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship and Regional Development* 27(2), 23-42.
- Shiller, Robert J. (2003). From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 83-104.
- Shrivastav, H., Hiltz, S. R. (2013). *Information Overload in Technology-based Education: a Meta-Analysis*. Proceedings of the Nineteenth Americas Conference on Information Systems, Chicago: Illinois, 15-17. 01 Mayıs 2019 tarihinde [https://pdfs.semanticscholar.org/ff94/d26c6b4711216b6e034072b0cbbc2fae10fd.pdf?\\_ga=2.101927493.536705937.1579345842-198512599.1572196284](https://pdfs.semanticscholar.org/ff94/d26c6b4711216b6e034072b0cbbc2fae10fd.pdf?_ga=2.101927493.536705937.1579345842-198512599.1572196284) sayfasından erişilmiştir.
- Slovic, Paul. (1972). Psychological Study Of Human Judgment: Implications For Investment Decision Making. *The Journal of Finance*, 27(4), 779-799.
- Smith, V. L. (2005). Behavioral Economics Research and The Foundations of Economics. *Journal of Socio-Economics*, 34(2), 135-150.
- Stanford, J., Öncel, T., ve Hiperlink (Firm). (2015). *Herkes İçin İktisat: Kapitalist Sömürüyü Anlama Kılavuzu*. (3. basım). İstanbul. 27 Eylül 2018 tarihinde <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=1299415&lang=tr&site=eds-live&authtype=ip,uid> sayfasından erişilmiştir.
- Strack, Fritz., Martin, Leonard., ve Schwarz, Norbert. (1988). Priming and Communication: Social Determinants of Information Use in Judgments of Life Satisfaction. *European Journal of Social Psychology*, 18(5), 429-442.
- Sümer, E., Aybar, Ş. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezinin, Finansal Piyasaları Açıklamadaki Yetersizliği ve Davranışsal Finans. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 75-84.
- Svenson, Ola. (1981). Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow Drivers?. *Acta Psychologica*, 47(2), 143-148.
- Şentürk, F., Fındık, Hakkı. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 127-139.

- Şişman, Mehmet. (2006). Parasal Kriz Teorileri ve Gelişmekte Olan Ülkeler. *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 21(1), 16-35.
- Taşdemir, M. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri. *Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 307-318.
- Taşdirek, Zeliha. Y. (2012). *Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak*. Conference: ICE TEA-International Conference of Economics Turkish Economic Association. 1-32. 09 Eylül 2019 tarihinde <http://teacongress.org/papers2012/HATIPOGLU.pdf> sayfasından erişilmiştir.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75-107.
- Temel, E., Möllers, T. (2016). Sermaye Piyasasında Bilgi Taşkınlığı (Kısa Finansal Raporların Hayata Geçirilmesine Dair Ampirik, Psikolojik ve Karşılaştırmalı Hukuk Temeline Dayalı Bir Öneri). *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, 32(4), 23-66.
- Thaler, Richard H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, Richard H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, Richard H. (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 133-141.
- Thaler, Richard H. (2016). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600,
- Thaler, R. H., Jolls, C., Sunstein, C. R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, 50:1471, 1471-1550. sayfasından erişilmiştir.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2015). *Dürtme*. (Özgün Adı: The Nudge), (Enver Günsel Çev.). İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Tomak, S. (2015). Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 145-166.
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi Düşüncenin Gelişimi ve İktisat Okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 31-45.

- Tomer, J. F. (2007). What is Behavioral Economics?. *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Topçu, Mert. (2010). *İşsizlik ve Enflasyon Arasındaki İlişkilerin Analizi: G8 Ülkeleri Üzerine Uygulama*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi.
- Tufan, C., Sarıççek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 159-182.
- Tutar, H., Altınöz, M., Çakıroğlu, D. (2014). *Hayvansal Güdülerin Tüketim Davranışları Üzerine Etkisi: Kişilik Özellikleri Açısından Bir İnceleme*. International Conference in Economics, Prague. (Sayfa sayısı belirtilmemiş).
- Ulusoy, M. (1993). *Beck Anksiyete Envanteri: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması*. *Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi*. Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi, İstanbul.
- Ünlüöner, Kurban., Tayfun, Ahmet., Kılıçlar, Arzu. (2014). *Turizm Ekonomisi*. Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık, 4. Basım, Ankara.
- Vriend, N. J. (1996). *Rational Behavior and Economic Theory*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 29(2), 263-285.
- White, Mark D. (2004). Can Homo Economicus Follow Kant's Categorical Imperative?. *Journal of Socio-Economics*, 33(1), 89-106.
- Yiğit, A. G. (2019). Rasyonel Bireyin Beklenen Fayda Teorisine Davranışsal Yaklaşım: Sınırlı Rasyonelliğin Beklenti Teorisi. Duymaz, A. Ş., Çelikkaleli, Ö. (Ed.), *Bilim Dünyasında Multidisipliner Çalışmalar* içinde (ss. 95-112). Ankara: Berikan Yayınevi.
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161-190.
- Yüksel, N. D. (2009). *İMKB'de Yatırımcı Davranışı ve Örnek Bir Uygulama*. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Zangwill, O. L. (2009). *Modern Psikolojinin Gelişimi*. Ötüken Neşriyat Yayınevi. (Çev: Yılmaz Özakpınar). (İl belirtilmemiş) 06 Aralık 2018 tarihinde [https://www.otuken.com.tr/u/otuken/docs/modern\\_psikolojinin\\_gelisimi.pdf](https://www.otuken.com.tr/u/otuken/docs/modern_psikolojinin_gelisimi.pdf) sayfasından erişilmiştir.





## **EKLER**

### **ANKET FORMU**

#### **EK: 1**

#### **ÖN BİLGİLENDİRME**

Bu araştırma, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat Fakültesi'nde yürütülmekte olan "Bireyin Psikolojik Durumunun İktisadi Karar Verme Sürecinde Güven, Statüko Yanlılığı ve Sürü Davranışına Etkisi" isimli Yüksek Lisans tezi kapsamında hazırlanmıştır. Araştırmadan elde edilecek bilgilerin bilimsel araştırma dışında hiçbir yerde kullanılmayacağını, kişiye özel bilgilerin saklanmayacağı ve üçüncü kişi ve kurumlarla paylaşılmayacağı taahhüt edilmektedir.

Bedrettin BOZOĞLAN

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Vildan G. DEMİRCİ

#### **ARAŞTIRMA HAKKINDA BİLGİLENDİRME**

Araştırma Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri arasından rassal yolla seçilmiştir. Toplamda 60 kişiden oluşmaktadır (Siz bu şanslı kişilerdensiniz!). Araştırma 3 aşamadan oluşmaktadır. İlk aşama demografik bilgiler, kişilik bilgileri, kaygı düzeyini ölçmeye yarayan sorulardan oluşan anket aşamasıdır.

2. aşamada ise 60 kişi A ve B odasına rassal yolla atanacaktır (A odası 30 kişi, B odası 30 kişi). Her katılımcıya bir adet önceden hazırlanmış mail adresi verilecektir.

##### **A Odası İçin Talimatlar**

Deney sırasında hiçbir soruya cevap verilmeyecektir ve deney sırasında konuşulmaması rica olunur. Bu deneyde siz, diğer odada bulunan bir kişi ile eşleşeceksiniz. Sizinle karşıdaki kişi tamamen rastgele seçilmiştir ve birbirinizi deney sonrasında bile tanımayacaksınız. Sizin bulunduğunuz oda A odasıdır. Her birinize 10 TL verilmiştir. Bu 10 TL'nin belli bir kısmını, tamamını gönderebilir ya da 0 TL göndermeyi seçebilirsiniz. B odasına gönderdiğiniz her 1 TL üç ile çarpılacaktır. Yani siz 4 TL gönderirseniz 12 TL olarak diğer odaya gidecektir. Eğer siz 10 TL gönderirseniz karşı odaya 30 TL olarak gidecektir. Daha sonra B odasındaki kişi ise gelen paranın ne kadarını geri göndereceğine karar verecektir. Sizin elinizdeki paranın ne kadarını gönderdiğinizi deneyci hariç kimse bilmeyecektir. Verdiğiniz karar size özel olacaktır.

İLGİNİZE, KATILIMINIZA VE SAMİMİYETİNİZE İÇTENLİKLE TEŞEKKÜR EDERİZ.

## BİRİNCİ BÖLÜM

**EK: 2**

### Demografik Bilgi Formu

**1- Cinsiyetiniz:**

- Kadın  Erkek

**2- Yaşınız:**

- 18 yaş altı  20-23  24-27  28-31  32 ve üstü

**3- Bölümünüz- Sınıf Düzeyiniz (Kaçıncı sınıftasınız?): .....**

**4- Kardeş Sayınız?**

- 1  2  3  4  5 ve üstü

**4- Ailenizin Aylık Ortalama Gelirini Belirtiniz:**

- 1000 TL ve daha az 1001-2000TL 2001-4000TL 4001 TL ve üzeri

**5- Kendinizi Hangi Sosyo-Ekonomik Gelir Düzeyinde Görüyorsunuz?**

- Alt Sınıf  Orta Sınıf Üst Sınıf

**6- Lütfen Aşağıdaki Seçeneklerden Sizi Uygun Olanı İşaretleyiniz.**

- Hiç psikolojik ve psikiyatrik destek almadım.  
 Hem psikolojik hem de psikiyatrik destek aldım.  
 Psikoterapiye gittim.  
 Hekim önerisi almadan psikiyatrik ilaç kullandım.  
 Hekim önerisiyle psikiyatrik ilaç kullandım.

**7- Bir İşte Çalışıyor Musunuz?**

- Evet Hayır

Bir sonraki sayfaya geçiniz.

## EK: 3

### Status Quo

Not: Bu araştırma William Samuelson ve Richard Zeckhauser tarafından 1988 yılındaki “Status Quo Bias in Decision Making” isimli çalışmasından uyarlanmıştır.

Bu bir olay sorusudur. Aşağıda bir olay ve şartlar verilmiştir. Bu şartlar ışığında size en uygun gelen şıkkı işaretleyiniz.

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

Bu durumda sizin yatırım tercihiniz aşağıdakilerden hangisi olurdu?

- Orta riskli bir A şirketine yatırım yaparsanız, bu şirketin değeri, bir yılda %50 ihtimalle %30 artar, %20 ihtimalle şirketin değeri değişmez, %30 ihtimalle şirketin değeri %20 azalır.
- Yüksek riskli B şirketine yatırım yaparsanız, bu şirketin değeri, bir yılda %40 ihtimalle değerini ikiye katlar, %30 ihtimalle değeri değişmez, %30 ihtimalle değeri %40 azalır.
- Hazine bonolarına yatırım yaparsanız bir yılda yaklaşık %9'luk bir getiri sağlarsınız.
- Belediye tahvillerine yatırım yaparsanız bir yılda vergisiz olarak %6'lık bir getiri sağlarsınız.

B odası için aşağıdaki olay sunulmuştur:

OLAY (B Odası): Finansal gazete ve dergilerin ciddi bir okuyucusunuz. Bir yatırım yapmak istiyorsunuz lakin elinizde finansal anlamda az bir kaynağınız (ya da birikiminiz) var. Büyük dedeniz vefat etmiş ve size büyük miktarda miras kalmıştır. Siz farklı portföyler düşünüyorsunuz ancak bu mirasın büyük çoğunluğunu, dedeniz hayattayken, orta riskli olan A şirketine yatırmıştır. Yani dedeniz bu mirasın büyük bir kısmını orta riskli A şirketine yatırmıştır.

Bu durumda sizin yatırım tercihiniz aşağıdakilerden hangisi olurdu?

Bir sonraki sayfaya geçiniz.

## EK: 4 Piyango

Değerli katılımcı, Aşağıda size bir piyangodan çıkan para miktarları görülmektedir. Bu piyangoda olasılıklar ile size çıkan paralar birbiri ile ilişkili olacak şekilde verilmiştir. Size en uygun gelen seçeneği işaretleyiniz.

### 1. Soru

Seçenekler

a)	% 60 olasılıkla 90 TL	% 40 olasılıkla 0 TL
b)	% 90 olasılıkla 12 TL	% 10 olasılıkla 0 TL
c)	% 30 olasılıkla 60 TL	% 70 olasılıkla 0 TL

### UYARI:

**Birinci (1.) soruya verdiğiniz yanıt (a) seçeneği ise ikinci (2.) soruya geçiniz.**

**Birinci (1.) soruya verdiğiniz yanıt (b) seçeneği ise ikinci (3.) soruya geçiniz.**

**Birinci (1.) soruya verdiğiniz yanıt (c) seçeneği ise ikinci (4.) soruya geçiniz.**

### 2. Soru

Bu soruya geçtiyseniz aşağıdaki tercihte buldunuz.

a)	% 60 Olasılıkla 90 TL	% 40 Olasılıkla 0 TL
----	-----------------------	----------------------

Bu aşamada dilersemeniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

NOT: “Önceki seçimimi koru” seçeneğinden sonra işaretleme yapmanıza gerek yoktur.

Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 100 Olasılıkla 36 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
c)	% 100 Olasılıkla 30 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
d)	% 60 Olasılıkla 120 TL	% 40 Olasılıkla 0 TL

Bu aşamada dilersemeniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 80 Olasılıkla 30 TL	% 20 Olasılıkla 6 TL
c)	% 40 Olasılıkla 60 TL	% 60 Olasılıkla 6 TL
d)	% 70 Olasılıkla 18 TL	% 30 Olasılıkla 30 TL

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 40 Olasılıkla 18 TL	% 60 Olasılıkla 30 TL
c)	% 70 Olasılıkla 12 TL	% 30 Olasılıkla 24 TL
d)	% 20 Olasılıkla 18 TL	% 80 Olasılıkla 6 TL

### 3. Soru

Bu soruya geçtiyseniz aşağıdaki tercihte buldunuz.

b)	% 90 olasılıkla 12 TL	% 10 olasılıkla 0 TL
----	-----------------------	----------------------

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

NOT: “Önceki seçimimi koru” seçeneğinden sonra işaretleme yapmanıza gerek yoktur.

#### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 100 Olasılıkla 36 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
c)	% 100 Olasılıkla 30 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
d)	% 60 Olasılıkla 120 TL	% 40 Olasılıkla 0 TL

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

#### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 80 Olasılıkla 30 TL	% 20 Olasılıkla 6 TL
c)	% 40 Olasılıkla 60 TL	% 60 Olasılıkla 6 TL
d)	% 70 Olasılıkla 18 TL	% 30 Olasılıkla 30 TL

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

#### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 40 Olasılıkla 18 TL	% 60 Olasılıkla 30 TL
c)	% 70 Olasılıkla 12 TL	% 30 Olasılıkla 24 TL
d)	% 20 Olasılıkla 18 TL	% 80 Olasılıkla 6 TL

#### 4. Soru

Bu soruya geçtiyseniz aşağıdaki tercihte buldunuz.

c)	% 30 olasılıkla 60 TL	% 70 olasılıkla 0 TL
----	-----------------------	----------------------

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

NOT: “Önceki seçimimi koru” seçeneğinden sonra işaretleme yapmanıza gerek yoktur.

##### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 100 Olasılıkla 36 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
c)	% 100 Olasılıkla 30 TL	% 0 Olasılıkla 0 TL
d)	% 60 Olasılıkla 120 TL	% 40 Olasılıkla 0 TL

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

##### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 80 Olasılıkla 30 TL	% 20 Olasılıkla 6 TL
c)	% 40 Olasılıkla 60 TL	% 60 Olasılıkla 6 TL
d)	% 70 Olasılıkla 18 TL	% 30 Olasılıkla 30 TL

Bu aşamada dilerseniz yukarıdaki seçiminizi koruyabilirsiniz ya da size sunacağımız aşağıdaki yeni seçeneklerden biriyle kararınızı değiştirebilirsiniz.

##### Seçenekler

a)	Önceki seçimimi koru	
b)	% 40 Olasılıkla 18 TL	% 60 Olasılıkla 30 TL
c)	% 70 Olasılıkla 12 TL	% 30 Olasılıkla 24 TL
d)	% 20 Olasılıkla 18 TL	% 80 Olasılıkla 6 TL

## EK: 5

### Beck Depresyon Testi

#### AÇIKLAMA:

Sayın katılımcı aşağıda gruplar halinde cümleler verilmektedir. İçinde kendinizi nasıl hissettiğini en iyi anlatan cümleyi seçiniz. Bilimsel katkı ve yardımlarınız için sonsuz teşekkürler.

- 1-
  0. Kendimi üzüntülü ve sıkıntılı hissetmiyorum.
  1. Kendimi üzüntülü ve sıkıntılı hissediyorum.
  2. Hep üzüntülü ve sıkıntılıyım. Bundan kurtulamıyorum.
  3. O kadar üzüntülü ve sıkıntılıyım ki artık dayanamıyorum.
  
- 2-
  0. Gelecek hakkında mutsuz ve karamsar değilim.
  1. Gelecek hakkında karamsarım.
  2. Gelecekte beklediğim hiçbir şey yok.
  3. Geleceğim hakkında umutsuzum ve sanki hiçbir şey düzelmeyecekmiş gibi geliyor.
  
- 3-
  0. Kendimi başarısız bir insan olarak görmüyorum.
  1. Çevremdeki birçok kişiden daha çok başarısızlıklarım olmuş gibi hissediyorum.
  2. Geçmişe baktığımda başarısızlıklarla dolu olduğunu görüyorum.
  3. Kendimi tümüyle başarısız biri olarak görüyorum.
  
- 4-
  0. Birçok şeyden eskisi kadar zevk alıyorum.
  1. Eskiden olduğu gibi her şeyden hoşlanmıyorum.
  2. Artık hiçbir şey bana tam anlamıyla zevk vermiyor.
  3. Her şeyden sıkılıyorum.
  
- 5-
  0. Kendimi herhangi bir şekilde suçlu hissetmiyorum.
  1. Kendimi zaman zaman suçlu hissediyorum.
  2. Çoğu zaman kendimi suçlu hissediyorum.
  3. Kendimi her zaman suçlu hissediyorum.



- 6- 0. Bana cezalandırılmışım gibi geliyor.  
1. Cezalandırılabilceğimi hissediyorum.  
2. Cezalandırılmayı bekliyorum.  
3. Cezalandırıldığımı hissediyorum.
- 7- 0. Kendimden memnunum.  
1. Kendi kendimden pek memnun değilim.  
2. Kendime çok kızıyorum.  
3. Kendimden nefret ediyorum.
- 8- 0. Başkalarından daha kötü olduğumu sanmıyorum.  
1. Zayıf yanların veya hatalarım için kendi kendimi eleştiririm.  
2. Hatalarımdan dolayı ve her zaman kendimi kabahatli bulurum.  
3. Her aksilik karşısında kendimi hatalı bulurum.
- 9- 0. Kendimi öldürmek gibi düşüncelerim yok.  
1. Zaman zaman kendimi öldürmeyi düşündüğüm olur. Fakat yapmıyorum.  
2. Kendimi öldürmek isterdim.  
3. Fırsatını bulsam kendimi öldürürdüm.
- 10- 0. Her zamankinden fazla içimden ağlamak gelmiyor.  
1. Zaman zaman içinden ağlamak geliyor.  
2. Çoğu zaman ağlıyorum.  
3. Eskiden ağlayabilirdim şimdi istesem de ağlayamıyorum.
- 11- 0. Şimdi her zaman olduğumdan daha sinirli değilim.  
1. Eskisine kıyasla daha kolay kızıyor ya da sinirleniyorum.  
2. Şimdi hep sinirliyim.  
3. Bir zamanlar beni sinirlendiren şeyler şimdi hiç sinirlendirmiyor.

- 12- 0. Başkaları ile görüşmek, konuşmak isteğimi kaybetmedim.  
1. Başkaları ile eskiden daha az konuşmak, görüşmek istiyorum.  
2. Başkaları ile konuşma ve görüşme isteğimi kaybetmedim.  
3. Hiç kimseyle konuşmak görüşmek istemiyorum.
- 13- 0. Eskiden olduğu gibi kolay karar verebiliyorum.  
1. Eskiden olduğu kadar kolay karar veremiyorum.  
2. Karar verirken eskisine kıyasla çok güçlük çekiyorum.  
3. Artık hiç karar veremiyorum.
- 14- 0. Aynada kendime baktığımda değişiklik görmüyorum.  
1. Daha yaşlanmış ve çirkinleşmişim gibi geliyor.  
2. Görünüşümün çok değiştiğini ve çirkinleştiğimi hissediyorum.  
3. Kendimi çok çirkin buluyorum.
- 15- 0. Eskisi kadar iyi çalışabiliyorum.  
1. Bir şeyler yapabilmek için gayret göstermem gerekiyor.  
2. Herhangi bir şeyi yapabilmek için kendimi çok zorlamam gerekiyor.  
3. Hiçbir şey yapamıyorum.
- 16- 0. Her zamanki gibi iyi uyuyabiliyorum.  
1. Eskiden olduğu gibi iyi uyuyamıyorum.  
2. Her zamankinden 1-2 saat daha erken uyanıyorum ve tekrar uyuyamıyorum.  
3. Her zamankinden çok daha erken uyanıyor ve tekrar uyuyamıyorum.
- 17- 0. Her zamankinden daha çabuk yorulmuyorum.  
1. Her zamankinden daha çabuk yoruluyorum.  
2. Yaptığım her şey beni yoruyor.  
3. Kendimi hemen hiçbir şey yapamayacak kadar yorgun hissediyorum.

- 18- 0. İştahım her zamanki gibi.  
1. İştahım her zamanki kadar iyi değil.  
2. İştahım çok azaldı.  
3. Artık hiç iştahım yok.
- 19- 0. Son zamanlarda kilo vermedim.  
1. İki kilodan fazla kilo verdim.  
2. Dört kilodan fazla kilo verdim.  
3. Altı kilodan fazla kilo vermeye çalışıyorum.
- 20- 0. Sağlığım beni fazla endişelendirmiyor.  
1. Ağrı, sancı, mide bozukluğu veya kabızlık gibi rahatsızlıklar beni endişelendirmiyor.  
2. Saęlıęım beni endiřelendirdięi için bařka Őeyleri dūřunmek zorlařıyor.  
3. Saęlıęım hakkında o kadar endiřeliyim ki bařka hiçbir Őey dūřunemiyorum.
- 21- 0. Son zamanlarda cinsel konulara olan ilgimde bir değişme fark etmedim.  
1. Cinsel konularla eskisinden daha az ilgiliyim.  
2. Cinsel konularla Şimdi çok daha az ilgiliyim.  
3. Cinsel konular olan ilgimi tamamen kaybettim.

## EK: 6

### Beck Kaygı Envanteri

Aşağıda insanların kaygılı ya da endişeli oldukları zamanlarda yaşadıkları bazı belirtiler verilmiştir. Lütfen her maddeyi dikkatle okuyunuz. Daha sonra, her maddedeki belirtinin BUGÜN DAHİL SON BİR (1) HAFTADIR sizi ne kadar rahatsız ettiğini yandakine uygun yere (x) işareti koyarak belirleyiniz.

	Hiç	Hafif düzeyde Beni pek etkilemedi	Orta düzeyde Hoş değildi ama katlanabildim	Ciddi düzeyde Dayanmakta çok zorlandım
1. Bedeninizin herhangi bir yerinde uyuşma veya karıncalanma				
2. Sıcak/ateş basmaları				
3. Bacaklarda halsizlik, titreme				
4. Gevşeyememe				
5. Çok kötü şeyler olacak korkusu				
6. Baş dönmesi veya sersemlik				
7. Kalp çarpıntısı				
8. Dengeyi kaybetme duygusu				
9. Dehşete kapılma				
10. Sinirlilik				
11. Boğuluyormuş gibi olma duygusu				
12. Ellerde titreme				
13. Titreklik				
14. Kontrolü kaybetme korkusu				
15. Nefes almada güçlük				
16. Ölüm korkusu				
17. Korkuya kapılma				
18. Midede hazımsızlık ya da rahatsızlık hissi				
19. Baygınlık				
20. Yüzün kızarması				
21. Terleme (sıcaklığa bağlı olmayan)				

## EK: 7

### Kişilik Testi

**Açıklama:** Aşağıda bireyleri tanımak için kullanılan sıfat çiftleri verilmektedir. Sizden istenen, her bir sıfat çiftini okuyarak size uygunluk derecesine karar vermenizdir. Her sıfat çifti için bir tek daireyi doldurunuz. Doğru cevap yoktur, size uygun cevap vardır. Bunu dikkate alarak cevaplamaya çalışınız. Cevaplarınızı aşağıdaki örneklere göre belirtiniz.

	Çok uygun	Oldukça uygun	Biraz uygun	Ne uygun, ne uygun değil	Biraz uygun	Oldukça uygun	Çok uygun	
İçedönük	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Dışadönük
İçedönük	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	Dışadönük
İçedönük	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Dışadönük

Bu örneklerde,

- Örnek kişi kendini oldukça içedönük olarak görmektedir.**
- Örnek ise kişi kendini çok dışadönük olarak görmektedir.**
- Örnek ise kişi bu boyutlarda kararsızdır veya her iki sıfatı da kendine uzak veya yakın görmektedir, anlamına gelmektedir.**

		Çok uygun	Oldukça uygun	Biraz uygun	Ne uygun, ne uygun değil	Biraz uygun	Oldukça uygun	Çok uygun	
1	Sakin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sinirli
2	Yalnızlığı tercih eden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sosyal (topluluğu seven)
3	Sanata ilgisiz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sanata ilgili
4	Kindar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Affedici

Not: SDKT, Hasan BACANLI'dan mail yolu ile alınmıştır. Devamı için kendisiyle iletişime geçmeniz gerekmektedir.

**EK: 8**

**Etik Kurul Onay Formu**

**Karar 2019/59:** Yürütücülüğünü Dr. Öğr. Üyesi Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ'nin yaptığı "Bireyin Psikolojik Durumunun İktisadi Karar Verme Sürecinde Güven, Statüko Yanlılığı ve Sürü Davranışına Etkisi" başlıklı araştırma ile ilgili 2019/59 protokol numaralı başvuru kurumumuz tarafından incelenmiş, Üniversitemiz İnsan Araştırmaları Etik Kurul Yönergesi'nde belirtilen etik ilkelere **uygun olduğuna**, toplantıya katılan üyelerin oy birliği ile karar verilmiştir.




**Prof. Dr. Necmettin AYGÜN**  
Başkan



**Doç. Dr. Mehmet KARACA**  
Üye

(İznilik)  
**Prof. Dr. Hüseyin ÜNLÜ**  
Üye



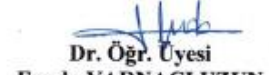
**Dr. Öğr. Üyesi**  
**Sevilay USLU DİVANOĞLU**  
Üye



**Dr. Öğr. Üyesi Arzu YÜKSEL**  
Üye



**Dr. Öğr. Üyesi Gaye BULUT**  
Üye



**Dr. Öğr. Üyesi**  
**Funda VARNACI UZUN**  
Üye

**Tarih: 22.02.2019**

**Toplantı Sayısı: 01**

**Karar No: 2019/01-59**

## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Adı, Soyadı : Bedrettin BOZOĞLAN  
Uyruğu : Türkiye (T.C.)  
Doğum tarihi ve yeri : 03 Ağustos 1990 YOZGAT  
E-posta : bedrettin6@gmail.com

### Eğitim

Derece	Kurum	Mezuniyet
Üniversite	Bozok Üniversitesi	2017
Yüksek Lisans	Aksaray Üniversitesi	2020

### Yabancı Dil

İngilizce