

T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSADİ RASYONALİTENİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
SORGULANMASI: MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİNDEKİ
ÖĞRENCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
SİBEL CAN KAMBER
1741030001

DANIŞMAN
PROF. DR. BORA SÜSLÜ

TEMMUZ, 2019
MUĞLA

T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSADİ RASYONALİTENİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
SORGULANMASI: MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİNDEKİ
ÖĞRENCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
SİBEL CAN KAMBER
1741030001

DANIŞMAN
PROF. DR. BORA SÜSLÜ

TEMMUZ, 2019
MUĞLA

T.C.

MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSADİ RASYONALİTENİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE
SORGULANMASI: MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİNDEKİ
ÖĞRENCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

SİBEL CAN KAMBER

1741030001

Sosyal Bilimler Enstitüsünce

Tezli Yüksek Lisans

Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tez.

Tezin Enstitüye Teslim Edildiği Tarih: 24/07/2019

Tezin Sözlü Savunma Tarihi: 03/07/2019

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Bora SÜSLÜ

Jüri Üyesi: Prof. Dr. Aylin Çiğdem KÖNE

Jüri Üyesi: Dr. Öğretim Üyesi Özgür BALMUMCU

Enstitü Müdürü: Prof. Dr. Tuncay ÖZÜB

TEMMUZ, 2019

MUĞLA

TUTANAK

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 29./05./2019 tarih ve 892/2... sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 24/6 maddesine göre, ..i.kh'at.....Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı öğrencisi ..Sibel Con... KAMBER.....'ın "İktisadi Sosyolojideki... Davranışsal İktisat... Çerçevesinde Soruların... mskü'ndeki Öğrenciler Üzerine... Bir Alan Araştırması" adlı tezini incelemiş ve aday 02./07./2019 tarihinde saat 13:00 da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra ..60.. dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin kabul edildiğine ay..blw'g'.. ile karar verildi.

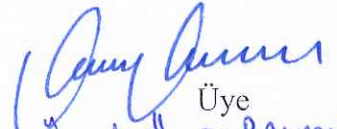


Tez Danışmanı
Prof. Dr. Bora SÜSLÜ



Üye

Prof. Dr. Aulin Gökdem KÖNE



Üye

Dr. Öğr. Üyesi Dr. Öğr. BALIMCI

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

24/07/2019

Sibel Can KAMBER

YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ
TEZ VERİ GİRİŞ FORMU

YAZARIN

Soyadı : KAMBER

Adı : Sibel Can

Referans No: 10250679

TEZİN ADI

Türkçe: İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması

Y. Dil: Investigation of Economic Rationality in the Context of Behavioral Economics: A Field Study on Students at Muğla Sıtkı Koçman University

TEZİN TÜRÜ: Yüksek Lisans

Doktora

Sanatta Yeterlilik



TEZİN KABUL EDİLDİĞİ

Üniversite : Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Fakülte : İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü

Diğer Kuruluşlar :

Tarih :

TEZ YAYINLANMIŞSA

Yayınlayan :

Basım Yeri :

Basım Tarihi :

ISBN :

TEZ YÖNETİCİSİNİN

Soyadı, Adı : SÜSLÜ, Bora

Unvanı : Prof. Dr.

TEZİN YAZILDIĞI DİL : Türkçe

TEZİN SAYFA SAYISI: 231

TEZİN KONUSU (KONULARI) :

1. Rasyonellik Kavramının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi
2. Yerleşik İktisat İçerisinde Rasyonelliğin Anlamı
3. Davranışsal İktisat İçerisinde Rasyonelliğin Anlamı ve Sınırlı Rasyonellik
4. Sınırlı Rasyonellik İddiasını Güçlendiren Bilişsel Eğilim ve Kısa Yolların Tanımlanması
5. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesindeki Öğrencilerin Rasyonelliklerinin ve İktisadi Bilginin Rasyonelliğe Etkisinin Test Edilmesi

TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER (En az üç en fazla beş adet):

1. Rasyonellik
2. Yerleşik İktisat
3. Davranışsal İktisat
4. Sınırlı Rasyonellik
5. Bilişsel Eğilim ve Kısa Yollar

İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER:

1. Rationality
2. Traditional Economy
3. Behavioral Economics
4. Bounded Rationality
5. Cognitive Biases and Heuristics

- 1- Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum
- 2- Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir
- 3- Kaynak gösterilmek şartıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir

Yazarın İmzası :



Tarih : 24/07/2019

İKTİSADİ RASYONALİTENİN DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE SORGULANMASI: MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİNDEKİ ÖĞRENCİLER ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

ÖZET

Yerleşik iktisadi modellerin dayanağı, rasyonellik varsayımdır. Gerçekte iktisadi sistemlerin yaşadığı aksaklıkların ve anomalilerin, yerleşik iktisadın sunduğu reçetelerle açıklanmaksızın sadece geçiştirilmesi, rasyonellik varsayımının sorgulanmasına ve davranışsal iktisadın gelişmesine izin vermiştir. Davranışsal iktisat, disiplinlerarası bir yaklaşımla gerçek karar alma sürecini inceler. Yerleşik iktisattan sistematik ihlalleri tanımlayarak, psikolojik etkenleri, iktisadi modellere entegre etmeye uğraşan bu disiplinlerarası alan, sınırlı rasyonelliği kabul ederek, bilişsel eğilim ve kısa yollar ile bu iddialarını desteklemektedir. Rasyonellik, tercihleri açıklamak için önemli bir veri sağladığından bu konu önemsenmiştir. Bu çalışmada kusursuz ve sınırlı rasyonellik anlayışlarından hangisinin geçerli olduğunu anlamak amaçlanmıştır; sınırlı rasyonelliğin gerçek tercihler için geçerli olduğu ve iktisadi bilgi sahibi olmanın rasyonellik performansı üzerinde etkisi olmadığı önermeleri, temel hipotezler olarak belirlenmiştir. Araştırmanın kapsamı, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrenciler ile sınırlı olmakla birlikte sonuçların, benzer nitelikteki karar birimlerine genellenebileceği düşünülmektedir. Belirlenen hipotezleri sınamak için bilişsel eğilim ve kısa yollar üzerine kurgulanan bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kullanılmak üzere seçilen konular sırasıyla riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi, tutarsız tercihler, para ödeme sancısı, batık maliyet yanılığısı, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik (ültilatom oyunu), zamanlararası faydanın hiperbolik indirgemesi ve çıpalama etkisidir. Ülkemizde bu konuda yapılmış çalışmalar görece az olduğu için bu konuda katkı sağlanmış olacaktır. Analiz sonucunda hem İktisadi ve İdari Bilimler hem de Eğitim Fakültesi öğrencilerinin tercihlerinin sınırlı rasyoneliteye daha uygun olduğu görülmüş, hipotezler doğrulanmıştır. Bu verilerden hareketle ders müfredatında yapılacak değişimlerin, geleceğin uzmanlarını gerçek piyasa işlemlerine hazırlamak için gerekli olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Rasyonellik, Yerleşik İktisat, Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik, Bilişsel Eğilim ve Kısa Yollar

INVESTIGATION OF ECONOMIC RATIONALITY IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS: A FIELD STUDY ON STUDENTS AT MUĞLA SITKI KOÇMAN UNIVERSITY

ABSTRACT

The basis of traditional economic models is the assumption of rationality. In fact, the mishandling and anomalies of the economic systems, without being explained by the prescriptions presented by the traditional economies, allowed the questioning of the assumption of rationality and the development of behavioral economics. Behavioral economics examines the actual decision-making process with an interdisciplinary approach. This interdisciplinary field, which seeks to integrate psychological factors into economic models by identifying systematic violations from traditional economics, acknowledges bounded rationality and supports these claims through cognitive biases and heuristics. Rationality provides important data to explain preferences, so this issue has been considered. In this study, it is aimed to understand which of the perfect and bounded rationality approaches are valid; the hypotheses are that bounded rationality is valid for real preferences and that economic knowledge does not have an effect on rationality performance. Although the scope of the study is limited to the students studying at Muğla Sıtkı Koçman University, it is thought that the results can be generalized to similar decision units. In order to test the hypotheses, a questionnaire based on cognitive biases and heuristics was conducted. The subjects chosen to be used in the study are risk aversion, loss aversion, reflection effect, inconsistent preferences, pain of paying, sunk cost fallacy, framing effect, limited selfishness (ultimatum game), hyperbolic reduction of intertemporal benefit and the effect of anchoring. Since the studies on this subject in our country are relatively few, contribution will be made on this issue. As a result of the analysis, it was found that the preferences of both the students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences and the Faculty of Education were more suitable for the bounded rationality and the hypotheses were confirmed. Based on these data, it is considered that the changes in the course syllabus are necessary to prepare future experts for real market transactions.

Key Words: Rationality, Traditional Economics, Behavioral Economics, Bounded Rationality, Cognitive Bias and Heuristics

ÖNSÖZ

Öncelikle bir tez öğrencisi için yol gösterecek hocalarının olmasının ne kadar önemli olduğunu anladığımı ve bu konuda kendimi şanslı hissettiğimi bildirmek isterim. Değerli danışman hocam sayın Prof. Dr. Bora SÜSLÜ'ye, sayın Prof. Dr. Aylin Çiğdem KÖNE'ye ve sayın Doç. Dr. Nevin GÜLER DİNÇER hocalarıma katkıları ve ilgilerinden dolayı sonsuz teşekkürü bir borç bilirim. Yine değerli görüş ve yardımlarından ötürü sayın Doç. Dr. Osman Raşit IŞIK, Doç. Dr. Aytekin FIRAT ve Doç. Dr. Uğur DOĞAN'a teşekkürlerimi sunarım.

Öte yandan bana hem anne hem baba olan en güzel destekçim, dünyalar güzeli annem Nazife ÖZKAN'a, her zaman arkamda olan dünyalar tatlısı dayım Mehmet ÖZKAN'a ve anne yarısı olmakla kalmayıp anne olan Güler SAN'a, Gülten UÇAR'a ve Bakiye ALTAY'a ve tabi ki bana verdikleri dünyalar güzeli kardeşlerime hep yanımda oldukları için sonsuza dek minnettarım.

Sibel Can KAMBER

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	I
İÇİNDEKİLER.....	II
ŞEKİLLER LİSTESİ	VI
TABLolar LİSTESİ.....	VII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FELSEFE VE İKTİSATTA RASYONELLİK

1.1. Rasyonellik Felsefesi	5
1.1.1. Rasyonelliğin ortaya çıkışı.....	5
1.1.2. Rasyonalizm akımı ve karşıtları.....	6
1.1.2.1. Rasyonalizm.....	6
1.1.2.2. Empirisizm.....	9
1.1.2.3. Kritisizm.....	12
1.1.3. Rasyonellik türleri.....	13
1.1.3.1. Teorik rasyonellik	14
1.1.3.2. Araçsal rasyonellik.....	14
1.1.3.3. Tözel rasyonellik.....	20
1.1.3.4. Prosedürel rasyonellik.....	21
1.1.3.5. Bilişsel rasyonellik	22
1.1.3.6. Alternatif rasyonellik türleri.....	23
1.2. İktisadi Okullarda Rasyonellik.....	27
1.2.1. İktisadi okullar ve kusursuz rasyonellik.....	28
1.2.1.1. Faydacı gelenek ve rasyonellik	29
1.2.1.2. Klasik iktisadi okul ve rasyonellik.....	29
1.2.1.3. Marx ve rasyonellik.....	33
1.2.1.4. Neo-klasik iktisat ve rasyonellik.....	35
1.2.1.5. Monetarist iktisadi okul ve rasyonellik.....	41

1.2.1.6. Yeni klasikler ve rasyonellik.....	42
1.2.2. İktisadi okullar ve kusurlu rasyonellik.....	44
1.2.2.1. Avusturya iktisat okulu ve rasyonellik.....	44
1.2.2.2. Keynesyen iktisat ve rasyonellik.....	47
1.2.2.3. Kurumcu iktisat ve rasyonellik	53

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Amacı.....	60
2.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi	63
2.2.1. Erken dönem davranışsal iktisat	63
2.2.2. Yakın dönem davranışsal iktisat	65
2.3. Davranışsal İktisadın Metodolojisi	66
2.4. Davranışsal İktisadın Etkileşimde Bulunduğu Disiplinler.....	67
2.4.1. Psikoloji	67
2.4.2. Deneysel iktisat	67
2.4.3. Nöro-iktisat	69
2.4.4. Davranışsal finans	70
2.4.5. Oyun kuramı	70
2.5. Sınırlı Rasyonellik.....	72
2.6. Beklenti Teorisi.....	80
2.6.1. Referans noktası	82
2.6.2. Riskten kaçınma	85
2.6.3. Yansıma etkisi.....	86
2.6.4. Kesinlik ve olabilirlik etkisi	89
2.7. Bilişsel Eğilim ve Kısa Yollar	93
2.7.1. Seçimde etkili olan bilişsellikler	97
2.7.1.1. Kayıptan kaçınma.....	97
2.7.1.2. Çerçeveleme etkisi	99
2.7.1.3. Zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisi	103

2.7.1.4. Aşırı güven eğilimi.....	105
2.7.1.5. Kendine atfetme eğilimi.....	105
2.7.1.6. Aşırı iyimserlik, kontrol ve bilgi yanılgısı	106
2.7.1.7. Zamanlararası faydanın hiperbolik indirgenmesi	106
2.7.2. Olasılık yargısında etkili olan bilişsellikler.....	109
2.7.2.1. Temsil edilebilirlik.....	109
2.7.2.2. Bulunabilirlik	112
2.7.2.3. Doğrulama eğilimi	113
2.7.2.4. Çıpalama	114
2.7.3. Duygusal eğilimler.....	116
2.7.3.1. Statükoya bağımlılık	116
2.7.3.2. Sahiplik etkisi.....	117
2.7.3.3. Pişmanlıktan kaçınma	118
2.7.3.4. Ültimatom, diktatör ve güven oyunları	121

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANKET ARAŞTIRMASI

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı.....	126
3.2. Araştırmanın Tasarımı, Yöntemi ve Soruların Analizi.....	127
3.3. Araştırma Bulguları.....	140
3.3.1. Demografik bulgular	140
3.3.2. Bilişsel eğilim ve kısa yollara ilişkin bulgular.....	144
3.3.2.1. Riskten kaçınma eğilimi.....	144
3.3.2.2. Kayıptan kaçınma eğilimi	146
3.3.2.3. Yansıma etkisi	148
3.3.2.4. Tutarsız tercihler	151
3.3.2.5. Para ödemenin sancısı	154
3.3.2.6. Batık maliyet yanılgısı	161
3.3.2.7. Çerçeveleme etkisi	162
3.3.2.8. Kişisel çıkar maksimizasyonu ihlali (ültimatom oyunu)	164
3.3.2.9. Zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi.....	169

3.3.2.10. Çıpalama etkisi.....	172
SONUÇ.....	177
KAYNAKÇA.....	186
EKLER.....	202



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1. Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu	89
Şekil 2.2. Beklenti Teorisi ve Olasılık Yargısı	90



TABLolar LİSTESİ

Tablo 2.1. Karar Ağırlıkları	90
Tablo 2.2. Dörtlü Model	92
Tablo 3.1. Örneklemin Demografik Yapısının Frekans Tablosu	142
Tablo 3.2. Riskten Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu	144
Tablo 3.3. Riskten Kaçınma ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	145
Tablo 3.4. Riskten Kaçınma ve Yaş Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	146
Tablo 3.5. Kayıptan Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu	146
Tablo 3.6. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	147
Tablo 3.7. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	148
Tablo 3.8. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Tecrübe Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	148
Tablo 3.9. Yansıma Etkisi Frekans Tablosu	149
Tablo 3.10. Yansıma Etkisi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	150
Tablo 3.11. Yansıma Etkisi ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	151
Tablo 3.12. Tutarsız Tercihler Frekans Tablosu	151
Tablo 3.13. Tutarsız Tercihler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	152
Tablo 3.14. Risk Tutumu ile Kesin ve Olası Sonuçlara Verilen Yanıtların Ki-Kare Analizi Bulguları	153

Tablo 3.15. Örneklemin Risk Tutumu ve Fayda Maksimizasyonu Arasında Çapraz Tablolama	154
Tablo 3.16. Ödeme Yöntemi ve Ödeme İstekliliğinin Karşılaştırılması (Para Ödemenin Sancısı)	155
Tablo 3.17. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Tekliflerin Ortalamalarının Normallik Testi Sonuçları	155
Tablo 3.18. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Tekliflerin Ortalamalarının Mann-Whitney U Testi Sonuçları	156
Tablo 3.19. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	157
Tablo 3.20. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Sınıf Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama	158
Tablo 3.21. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama	159
Tablo 3.22. Para Ödemenin Sancısı Sorusunda Nakit Grubunun Teklifleri ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	160
Tablo 3.23. Para Ödemenin Sancısı Sorusunda Nakit Grubunun Teklifleri ve Bölüm Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	161
Tablo 3.24. Batık Maliyet Sorusuna Verilen Yanıtların Frekans Tablosu	161
Tablo 3.25. Batık Maliyet Sorusuna Verilen Yanıtlar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	162
Tablo 3.26. Çerçeveleme Etkisi Sorusuna Verilen Yanıtların Frekans Tablosu	163
Tablo 3.27. Çerçeveleme Etkisi Sorusuna Verilen Yanıtlar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Bulguları	164
Tablo 3.28. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşımların Frekans Tablosu	165

Tablo 3.29. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtlarının Frekans Tablosu	166
Tablo 3.30. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşım lar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	167
Tablo 3.31. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşım lar ve Anne Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama	168
Tablo 3.32. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtları ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	169
Tablo 3.33. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtları ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	169
Tablo 3.34. Zamanlararası Tercih Sorusu Yanıtları Frekans Tablosu	170
Tablo 3.35. Zamanlararası Tercih ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	171
Tablo 3.36. Zamanlararası Tercih Sorusunda Gelecek Grubu Tercihleri ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama	172
Tablo 3.37. Çıpalama Etkisi Sorusunda Verilen Tekliflerin Frekans Tablosu	173
Tablo 3.38. Çıpa Değere Göre Verilen Tekliflerin Normallik Testi	173
Tablo 3.39. Çıpa ve Teklifler Arasında Mann-Whitney U Testi Sonuçları	174
Tablo 3.40. Çıpa Sorusundaki Teklifler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları	175
Tablo 3.41. Düşük Çıpa Grubu ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama	176
Tablo 3.42. Zamanlararası Tercih Sorusunda Gelecek Grubu Tercihleri ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama	176

EKLER LİSTESİ

EK 1: A Grubu Anket Formu	202
EK 2: B Grubu Anket Formu	206



GİRİŞ

Rasyonellik, yerleşik iktisadi modellerin işlemlerini sağlayan temel varsayımdır. Ancak bu modellerin günümüz dünyasının sorunlarına cevap veremiyor oluşu, rasyonellik varsayımının da sorgulanmasına yol açmıştır. Daha gerçekçi iktisadi modeller için iktisadi birimlerin karar verme süreçlerinin anlaşılması gerekmektedir. Tercihlerin anlaşılabilmesi için de hangi rasyonellik tanımının geçerli olduğunu bilmek önemlidir. Yerleşik iktisat, gerçeğe uygun tanımlamalar yerine, olması arzu edilen farazi bir sistemdeki bireyleri konu edindiğinden, rasyonellik anlayışları gerçek bireyi kapsamamaktadır. Bu nedenle öncelikle insan tanımının değiştirilmesi; insanın, psikolojisi ve sosyal çevresinden ayrı tutulmaması gerekir. Böylesi bir değişim ise kusursuz rasyonellik anlayışının sınırlı rasyonelliğe doğru evrilmesi anlamına gelecektir. Sınırlı rasyonellik, karar birimlerinin, sezgisel yöntemler ile pratik kararlar alma ihtiyacını öne çıkarır. Sınırlı rasyonellik anlayışının geçerliliğini disiplinlerarası çabalarıyla kanıtlayan alan, Davranışsal İktisattır. İktisadi kararların ardındaki psikolojik yasaları bulmak için iktisat, psikoloji, nöroloji, oyun kuramı ve deneysel iktisat işbirliğinde yürütülen çalışmaların neticesinde elde edilen bulgular, rasyonelliğin sistematik ihlallerini göstermiş, bunlar da bilişsel eğilim ve kısa yollar literatürünü oluşturmuştur. Davranışsal İktisat, çoğu kaynakta gelişmekte olan bir disiplin olarak ifade edilir. Bunun sebebi, yerleşik iktisadın matematiksel modellerinin yerine Davranışsal İktisadın, tüm bilişsel eğilim ve kısa yolları kapsayan bir model henüz geliştirememiş olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak tüm bilişsel eğilim ve kısa yolları kapsamak oldukça zordur. Çünkü rasyonelliğin ihlalleri, her ne kadar sistematik olsa da evrensel değildir. Ayrıca her karar ve koşulun kendine özgü dinamiklerinin olması farklı sezgiseller kullanılmasına neden olduğundan modellemeyi zorlaştırmaktadır. Bu zorluklara rağmen yine de Davranışsal İktisat, gelişmekte olan bir alandan daha fazlasını yaparak, tanımlamayı ve yol göstermeyi çoktan başarmıştır.

Bu tezin başlangıç noktasını rasyonellik, çerçevesini ise Davranışsal İktisat oluşturmuştur. Buradan hareketle amaçlanan, karar birimlerinin rasyonelliğinin yerleşik iktisattaki gibi kusursuz mu yoksa Davranışsal İktisattaki gibi sınırlı mı olduğunu görmektir. Bu doğrultuda çalışmanın temel hipotezleri, sınırlı rasyonelliğin geçerli olduğu ve iktisadi bilginin, rasyonelliği iyileştirmediğidir. Bu hipotezleri test

etmek üzere Davranışsal İktisat literatüründe yer alan bilişsel eğilim ve kısa yollar kullanılarak hazırlanan sorularla bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

Söz konusu çalışma, üç bölümden oluşturulmuştur. Çalışmanın ilk iki bölümü, literatür incelemesidir. Birinci bölümde felsefi düşünce geleneğinde bulunan rasyonalizm ve karşı akımların ne olduğu ve bu ekollerden etkilenen rasyonellik türleri tanımlanmış; sonra rasyonelliğin, iktisadi okullar içerisindeki yeri özetlenmiştir. Felsefe ve iktisat birlikteliği önemlidir çünkü marjinal devrime kadar bu iki disiplin iç içe geçmiş, iktisatçılar aynı zamanda filozof olarak tanınmıştır. Marjinal devrim sonrası ise disiplinler ayrılmış; bu ayrılık rasyonelliği de etkilemiştir. Felsefede rasyonellik, bilgiye erişme sürecini; sosyal bilimlerde ise tercihlerin açıklanmasını ifade eden bir kavram haline gelmiştir.

Felsefe disiplini içerisinde rasyonelliğe ilişkin üç farklı ekolden bahsedilmiştir. Bunlar, rasyonelliğin, bilgiye erişmek için mutlak güç olduğunu iddia eden rasyonalistler; insanın mutlak bilgiye erişemeyeceğini, sadece kendisine yarar sağlayan pratik akılla hareket edeceğini savunan duyusal rasyonalistler ve her iki ekolü de hem onaylamış hem de karşı çıkmış olan eleştirel akılcılardır. Rasyonelliğe dair bu çeşitlilik, iktisadi okulların rasyonellik hakkında kendi içlerinde yaşadığı ayrışmaya da temel sağlamaktadır. Ayrışma, rasyonelliği kusursuz varsayanlar ve kusurlu olabileceğini kabul eden iki taraf oluşmasından kaynaklanır. Kusursuz rasyonellik anlayışı, piyasaların kendiliğinden mükemmel işleyeceğini varsayan, işlem maliyetlerinin olmadığı, bilgi ve rekabetin tam olduğu, belirsizliğin olmadığı ve beklentilerin gerçekleşen ile uyumlu olduğunu varsayan iktisat okullarına aittir. Faydacılar, Klasikler ve Marx, Neo-klasikler, Monetaristler ve Yeni Klasikler bu grupta ele alınmıştır. Kusurlu rasyonelliği kabul edenler ise Avusturya İktisat Okulu, Keynes ve Keynesyen Okullar ve Kurumcu İktisattır. Bu okullar piyasaların yaşadığı aksaklıkları kabul ettiğinden, piyasaları yönetecek, kaynakların rasyonel dağıtımını sağlayacak üst akıla ihtiyaç duyarlar. Çünkü piyasalar tek başına etkin değildir; bilgi kısıtlı ve maliyetlidir. Asimetrik bilgi ve işlem maliyetleri, rekabeti kusurlu hale getirir. Beklentiler hatalı, psikolojik güdüler etkilidir. Bu nedenle, rasyonellik kusurludur.

Tezin ikinci bölümünde, rasyonelliğin sınırlarına dair pek çok disiplinle işbirliği içerisinde delil toplayan Davranışsal İktisat literatürü özetlenmiştir. Davranışsal İktisat, Simon'ın sınırlı rasyonellik anlayışını doğrulayan bilişsel eğilim ve kısa yollar ile daha gerçekçi ve ihtiyaçlara tatmin edici çözümü sunmaya yarayacak alternatif modeller üretmeye çalışır. Sınırlı rasyonellik, bireylerin hem bilişsel kapasiteleri hem de çevresel sınırlar nedeniyle optimal çözüm yolunu bulamayacaklarını ileri süren anlayıştır. Buna göre bireyler, optimali aramak ile kaynaklarını israf etmek yerine en uygun, tatmin eden pratik cevabı arayacaktır. Pratiklik ihtiyacı, bireylerin bilişsel eğilim ve kısa yolları kullanmasına ve rasyonelliği sistematik olarak ihlal ederek hatalı kararlar almasına neden olmaktadır. Bireyler için tasarlanan politikaların etkin ve beklenen sonuçları yaratabilmesi için bireyin, hangi sezgisel yöntemleri kullandığının anlaşılması gerekmektedir. Davranışsal İktisat da bilişsel eğilim ve kısa yolları tanımlayarak, seçim mimarisi yöntemi ile bireyi, rasyonel yöne doğru motive etmeye uğraşmaktadır.

Rasyonelliğe dair literatür özetlendikten sonra çalışmanın üçüncü bölümünde, bu literatür doğrultusunda hazırlanan sorularla anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Araştırılan sezgiseller; riskten kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, yansıma etkisi, tutarsız tercihler, zihinsel muhasebe (para ödeme sancısı), batık maliyet yanılığsı, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyonu ihlali (ültimatom oyunu), zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi ve ayarlama mekanizması olarak çıpalama bilişselidir. Bu sezgisellerin doğrulanması, örneklem grubunun sınırlı rasyonellik varsayımına uygun kararlar aldıklarını ve yerleşik iktisadi rasyonellik anlayışını ihlal ettikleri anlamına gelecektir. Sınırlı rasyonelliğin geçerliliği ve iktisadi bilginin etkisizliği üzerine kurulan hipotezleri sınamak amacıyla, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nin İktisadi ve İdari Bilimler ve Eğitim Fakültesi öğrencilerinden toplanan veriler, Ki-Kare ve Mann Whitney-U Testleri ile karşılaştırılmıştır. Bu noktada literatürdeki pek çok çalışmayla benzerlik ve farklılıklar oluşmuştur. Öncelikle benzerdir çünkü bilişsel eğilim ve kısa yolları araştırır. Ancak ülkemizde bu konuda yapılmış çalışmalar görece az olduğu için bu konuda önemli bir katkı sağlanmış olacaktır. Öte yandan iktisat eğitiminin, rasyonellik üzerinde varsayıldığı gibi bir etkisi olmadığı, sezgisel yöntemler aracılığıyla yorumlanacağından aynı zamanda özgündür. Yerleşik iktisada göre her

iki fakültenin öğrencilerinin de kusursuz rasyonel olacağı varsayılsa da aldıkları dersler itibariyle İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin, Eğitim Fakültesi öğrencilerinden daha akılcı; Eğitim Fakültesi öğrencilerinin ise daha sezgisel davranması da şüphesiz ana akım tarafından kabul edilecektir. Ancak bu tezde oluşturulan hipotezler doğrulanmış; yerleşik iktisadın rasyonellik varsayımının ihlal edildiği görülmüştür. Sonuçların alım-satım kararı veren tüm bireyler için yol gösterici olabileceği düşünülmektedir. Fakülte değişkeninin yanı sıra toplanan diğer demografik veriler de analize tabi tutularak yorumlanmıştır. Tüm bu verilerden hareketle yerleşik iktisat kadar Davranışsal İktisatın da ders müfredatı içerisinde yer almasının gerekli olduğu görülmüş; bu sayede geleceğin uzmanlarını, sezgisel tuzakları kapsayan gerçek piyasa işlemlerine hazırlamanın mümkün olduğu anlaşılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

FELSEFE VE İKTİSATTA RASYONELLİK

1.1. Rasyonellik Felsefesi

1.1.1. Rasyonelliğin ortaya çıkışı

Rasyonelleğin doğuşu, Yunanlıların formal mantığı bulmalarına dayanır (Stanovich, 1999, s. 24). Rasyonellik kavramı, ilk olarak Cicero ile kullanılmaya başlanmıştır. Bu kavram ilk ortaya atıldığında hem hesap yetisi hem de bilgelik anlamlarını barındırması sebebiyle, ratio ve logos kavramları, çoğu zaman birbiri yerine kullanılan kavramlar olarak ifade edilmiştir. Süreç içerisinde, 18'inci yüzyıla gelindiğinde ise rasyonellik, bilgelik anlamını yitirmiş, hesaplanabilir olan anlamında kullanılmaya başlamıştır (Sarfati, 2005, ss.109-110).

Rasyo kavramını ilk kullananlardan biri olan Öklid, bu terimi, akılla, akılı da bir araya getirme kabiliyeti ile tanımlamıştır. Bu yönüyle rasyo, hem teknik hem de sosyal bir anlama sahiptir. Akıl ile rasyo sahibi birey, hesap yapar, koşulları karşılaştırır öte yandan bu teknik bilgiyi iletişim becerisi ile yorumlar ve dağıtır (Kırmızıaltın, 2017, ss. 20-21). Dolayısıyla rasyonellik, zaman içerisinde daha teknik bir kavram haline gelmiş olsa da başlangıçta, bilgelik ve iletişim gibi barındırdığı anlamlar ile sosyal zekayı da kapsayan, yani her yönden becerikli insana ait olabilecek niteliklerin bütünü olan bir kavram olarak kullanılmıştır.

Ancak öte yandan rasyo ve akıl birbirini tamamlayan kavramlar olduklarından birbirleri yerine kullanılmaktadır ki böyle bir kullanım hatalıdır. Çünkü bu iki kavram tamamen eş anlamlı değildir. 17'inci yüzyılda akıl, tüm problemlere yönelik bir çözüm arayışı için gerekli ve çoğu zaman yeterli bir araç olarak tanımlanırken; rasyo, problemleri çözmeye yardımcı olduğu kadar, yeni problemler de yaratan tartışmalı bir araç olarak değerlendirilmiştir (Sarfati, 2011, s. 134).

Rasyonelliğin bu denli önemli ve tartışmalı olmasının temelinde, insanın rasyo sahibi bir varlık olarak tanımlanması vardır. Rasyo sahibi bir varlık olarak insan, edindiği ham verileri düzenleyerek, sistematik bir forma yani bilgiye dönüştürür. Oluşan bu veri seti yani bilgi, insan ve nesne arasındaki bağ olarak tanımlanırken, bu bağı kurmak ya da kavrayabilmek ise rasyonalite olarak tanımlanabilir. Faaliyetlerinde

yarattığı sistemle yani bilgi ile etkileşim içinde davranacağı varsayılan insan ise sonunda bu sistemin dışında kalır (Kaymakçı, 2015, s. 51). İnsanların sınırlı rasyonel davrandığı kabul edilecekse bu dışlanma iddiası önemlidir. Çünkü insan bilgi edinebilir ve bilgiyi işleyebilir ancak bu bilgi işleme kapasitesi sınırlıysa ve faaliyete uygun bilgi yerine ilgisiz veriler kullanılıyorsa bu durumda birey, olana erişemeyecek, işine yarayan bilgi ile yetinecek dolayısıyla rasyonel sistemin dışında kalacaktır.

Aydınlanma öncesi akla ve onu etkin kılan rasyonelliğe dair geliştirilen felsefi akımlar, aydınlanma çağının temellerini oluşturmaktadır. Aydınlanma çağı ile birlikte rasyonalite, teknik bir araç-amaç formuna bürünmüş, yani Neo-klasik İktisat ağırlıklı yerleşik iktisadın temelini böylesi bir rasyonellik temsil etmiştir. Bu nedenle iktisadi okulların rasyonelliğine geçmeden önce, bu değişimin başlangıç noktasını yani rasyonelliği etkileyen felsefi geleneği de ele almak gerekmektedir.

1.1.2. Rasyonalizm akımı ve karşıtları

Batı felsefesinde yaşanan aydınlanma çağı, rasyonalizm ekolüne dayanır. Bu akımın karşısında ise empirisizm ve kritisizm vardır. Bu felsefe akımları, gerçeğe nasıl ulaşılacağı sorusunun cevabını aramıştır (Güvel, 1998, s. 10). Bu ironik bir hale gelmiştir. Çünkü rasyonellik, gerçeğe ulaşmanın aracı iken günümüzde yerleşik iktisada ve onun rasyonellik varsayımına gelen en yoğun eleştiriler, rasyonelliğin gerçek dışı olması hakkındadır.

1.1.2.1. Rasyonalizm

Platon, Descartes, Spinoza ve Leibniz öncülüğündeki akılcı felsefe, spekülasyon aklı dayalı olarak nihai bilgiyi edinmek ve doğrulamak için sahip olunan tek kaynağın, akıl olduğunu öne sürmüştür. Bilimin gerçekçi olması gerektiğinden hareketle belirlenen akılcılık ölçütleri; mantıksal kesinlik, tutarlılık, bağdaşım ve akıl yürütmeye dayalı yolu izlemedir. Bu ekol, kartezyen görüşü benimseyerek akıl ve duyular arasında bir ayırım yapmış ve duyuları dışlamıştır.¹ Deney ve duyulardan bağımsız yani a priori olarak bilgiye; matematiksel önermeleri kullanarak gerçeğe

¹ Kartezyen rasyonelliğin mimarı, Descartes'dir. Descartes'in bilgi felsefesi, kesinliği; kesinlik, bilinci; bilinç ise rasyonelliği desteklemiştir. Tüm bunlar matematikselleşen bir felsefeye zemin hazırlamıştır (Yıldızdöken, 2017).

erişimin mümkün olduğunu kabul etmişlerdir. Tümdengelim yöntemi kullanılarak yapılan incelemelerde önce tanım ve aksiyomlar belirlenmekte, sonra matematiksel tekniklerle önermeler doğrulanmaktadır. Akılcılık felsefesi, zihinde bazı bilgilerin doğuştan geldiğini kabul eder, yani bireyi, öz bilinçli özne olarak tanımlar. Bu biyolojik donanımı sayesinde bireylerin duyuşsal algılamalarının farklı olmayacağı, bireyler arasında farklı fikirler söz konusu ise bunun yorumlamadan kaynaklanacağını ileri sürmüşlerdir. Öznel yorumların aksine akıl, nesneldir; bireyden bireye farklı düşünüşlere yol açmaz. Bu açıdan bilim mekaniktir ve bilim insanının kişisel özelliklerinden etkilenmez. Akılcı felsefeye göre bilgi evrensel, özsel, içsel (çünkü dışsal olan zamana bağlı olarak değişecektir), mutlak ve istisnasızdır (Güvel, 1998, ss. 10-14).²

Akılcı felsefenin temsilcilerinden Platon, insanın ruhunu oluşturan üç unsurdan bahsetmiştir. Bunlardan ilki akıl, yani Platon'a göre yargılama kabiliyetidir. Yargılama kabiliyeti, insanın amaçlarını, amaçlara uygun araçlarını ve amaçların öznel olarak taşıdıkları değeri belirlemeyi sağlar. Dolayısıyla akıl, doğruyu ve yanlış ayırt etmeye yararırken aynı zamanda hangi isteklerin ve duyguların uygun olduğunu da belirler. İkinci unsur, tutku sahibi olmaktır. Akıl dikkatli ve sakinken, istek ve duygular acelecidir. Bu nedenle tutkuları frenleyecek bir dikkat, oto-kontrol mekanizması, insan ruhunda bulunan üçüncü unsurdur. İnsan tutkularını, dikkati sayesinde kontrol altında tutarak muhakeme yeteneğini devreye sokar ve amaçları için çaba harcar. Böyle bir insan, iyi mizaçlı, uygun davranan kişidir. Bu üç unsurun yanında adaletten bahsedilmiş, zorunluluk olmasa da insanın davranışlarını parlatan bir adil davranıştan söz edilmiş, kısaca insan her yönden idealize edilmiştir (Smith, 2018, ss. 391-393). Akılcılık felsefesinin temel kavramı, spekülative akıldır. Platon bu kavramla, zihnin bütün çatışmaları çözebilecek güçte olduğunu ifade etmektedir. İnsanın mevcut durum dahilinde tüm bilgiye sahip olmayabileceğini ancak spekülative akıl sayesinde ebedi, değişmez bilgiye ulaşabileceğini ileri sürmüştür (Güvel, 1998, ss. 7-8).

² Mekanik terimi, daha sonraki bölümlerde Neo-klasik İktisat ve onun ekseninde oluşan iktisadi okullar için de kullanılmaktadır. Yerleşik iktisada gelen eleştirilerden biri olan mekaniklik, Neo-klasik İktisadın bilinçli bir seçimidir. Mükemmel bir rasyonellik fikri, gerçeğe ulaşma çabasında fizik, matematik, istatistik, mühendislik alanlarının yöntem ve kavramlarını iktisada uyarlamaya yol açmış; bu durum, mekanikliğe özenme halinin bir sonucu olarak eleştirilere de açık hale gelmiştir. Çünkü insan ve onun faaliyetleri öznel değerlerce şekillenmektedir (Doğru, 2018, ss. 37-38).

Antik Yunan'ın spekülâtif akıl anlayışı ile Batı rasyonalizmi arasındaki etkileşimi sağlayan Descartes, bu misyonu nedeniyle rasyonalitenin bugünkü teknik anlamının oluşumunu büyük ölçüde etkilemiştir. Descartes'in ileri sürdüğü zihin-madde dualitesi, rasyonalizme meşruiyet kazandırmış, aydınlanma ile zirveye ulaşmıştır. İnsan, yargılama, isteme ve kavrama açısından oldukça yetenek sahibi olarak tanımlanmış, kendi düşünsel kabiliyetinin farkında olan insanın, şüphe tarafından yönlendirilerek, kesin bilgiye ulaşabileceği ileri sürülmüştür. O halde akla işlerlik kazandıran, insanın şüpheciliğidir. İnsan önce gelenek, alışkanlık, duygu ve önyargılardan şüphe duyacak sonra akıl sayesinde doğru ve kesin bilgiye ulaşacak, değerlendirecektir. Eğer birey bir hata yaptıysa bunun sebebi, yanlış teknikle yani şüphe ile yaklaşmaksızın her bilgiyi kabul etmesinden kaynaklanacaktır. Bu hataya düşmemek için insan, hem duyumu ve hem de deneyimi dikkate alarak yargılama da bulunmalıdır (Yılmaz, 2009, ss. 18-19). Descartes'in şüphecisi ve akıllı insanı, uygun bilgiyi muhakeme edebilme yetisine sahip olduğundan rasyo sahibi bir varlık olarak tanımlanmıştır. Rasyonellik, insanın duygusal değil, şüphecisi davranmasıdır. Bu nedenle rasyonel insan, bilgi edinme, bilimsel faaliyetler gerçekleştirebilme ve daima daha iyisini arayıp, inşa etme gücüne sahip öznedir. Yani rasyonellik, gelişimin gücüdür (Sarfati, 2011, ss. 110-112).

Descartes gibi Hegel (2003) de akli, doğru bilginin kaynağı olarak görmüş, ancak doğru bilgiye ulaşabilmek, bilinçli bireylerce yapılamayacak bir faaliyet olarak değerlendirildiğinden, Tanrısal bir vasıf (s. 82) olarak ele alınmıştır. Rasyonellik, Tanrısal akıl iken bireysel aklın ancak algılayabildikleri ölçüsünde rasyonel olabileceği ileri sürülmüştür. Bu açıdan mutlak bilgi tartışmaya açılmıştır. Bu tartışma, rasyonelliğin sınırlarını yumuşatarak, salt akılcının yerine akla uygun tanımını getirmiştir. Bu değişim, kesinliğin yerine belirsizliği koymuş, belirsizlik söz konusu olduğunda rasyonel olmayı, en olası olaya göre davranma olarak tanımlamıştır. Bireyin tepki ve inançları koşullara uygun ise akla yatkın, yani rasyonel görülme için yeterlidir (Schafer, 2018, ss. 509-510).

Spinoza, eylemleri bilinçli faaliyetler olarak görmez çünkü birey, amaç ve isteklerin ne olduğunu, eylem sonuçlanmadan bilemez. Bireyler önce eylemde bulunur, sonra rastlantısal olarak ortaya çıkan sonuçlardan edindiği izlenimler doğrultusunda amaç ve isteklerini belirler. Platon ve Descartes'ten farklı olarak Spinoza insanın,

duyguları tarafından manipüle edilebildiğini öne sürmüş, izlenimlerin belirlediği amaçlar için duygulanış kavramını kullanmış, rasyonelliğin akılla çevrili sınırlarını yumuşatmıştır (Sarfati, 2011, s. 128).

Spinoza, akılcı felsefenin temsilcileri içerisinde sayılsa da Platon ve Descartes ile kıyaslandığında Neo-klasik İktisat üzerinde daha az etkili olmuştur.³ Nitekim Neo-klasik İktisat, insanların önce amaçlarını fayda maksimizasyonu ilkesine göre tanımlayıp daha sonra faaliyete geçeceğini kabul eder ki bu tamamen rasyonel bir faaliyet olarak duygudan ve rastlantıdan arındırılmış bilinçli faaliyetlere karşılık gelir. O nedenle akılcı felsefe içerisinde yer alan Platon ve Descartes'in önermelerinin, Neo-klasik İktisat için daha uygun olduğu, öte yandan Spinoza'nın akılcılık anlayışının "Ulusların Zenginliği" eserinden önceki Smith ile daha yakın durduğu, yani Spinoza'nın, klasik iktisadi düşüncüyü daha çok etkilediği anlaşılmıştır. Spinoza, insanın faaliyete geçerken, neşe, üzüntü gibi duygulardan yani genel bir tabirle dışsal faktörlerden etkilendiğini kabul etmiş ve bu faktörlerin değişken olması sebebiyle, davranışların öngörülemezliğini öne sürmüştür ki bu ifade Neo-klasik İktisat ile ters düşmektedir (Sarfati, 2011, s. 128). Çünkü Neo-klasik İktisat, rasyonel bireyin içsel yani akla ve bilgiye dayalı bir hesaplama ile karar alacağını varsayar. Spinoza ise Davranışsal İktisat gibi bireyin, duygusal motivasyonlarla karar aldığını kabul etmiştir. Diğer yandan Davranışsal İktisat Spinoza'nın aksine, duygusal kararların ve etkili olan eğilimlerin, sistematik olduğunu ifade etmiş, bu nedenle öngörülebileceğini öne sürmüştür.

1.1.2.2. Empirisizm

Akılcı felsefenin karşısında, akla uygunluk yerine pratik nedenleri savunan empiristler vardır. Onlara göre her birey, kendine özgü, pratik nedenlerle faaliyete geçecek, diğer bireyler bu nedenleri ya takdir edecek ya da suçlayacaktır. Yani herkes için tek bir makul eylem yoktur. Bu nedenle eylemlerde mantığa uygunluk aramak konusunda kimin mantığının esas alınacağı noktasında bir çıkmaz vardır (Schafer, 2018, s. 506).

³ Neo-klasik İktisattan sıklıkla bahsedilmesinin sebebi, hem en çok taraftarı olan hem de en çok eleştiri alan iktisadi okul olmasının yanı sıra Davranışsal İktisat için rasyonel davranışın ihlallerini tanıma konusunda kolaylık sağlayan ve yerleşik iktisada hakim olan bir düşünce olmasından kaynaklanır.

Empirisizm ekolünün önde gelen isimleri Aristoteles, Bacon, Locke ve Hume olarak sıralanabilir. Bu ekole göre bilginin kaynağını duylular ve deneyim oluşturur. Şeylerin özüne erişmek spekülâtif değil, pratik akılla mümkündür. Pratik akıl geleneği a priori akıl yürütme yöntemini eleştirmiş, bu yöntemin gerçek dünya hakkında bilgi sağlayamayacağını, bunların sadece totolojik tanımlamalar olduğunu ifade etmiştir. Araçsalıcı bilim yaklaşımı ile birlikte duyum ve deneyimin sonrasında bilgi edinilebileceğini, a priorinin yerine a posteriori ve analitik önerilerin yerine sentetik önerilerin geçirilmesi ile olgulara dayalı, evrensel olmayan, gerçek dünyayı ele alan önermelerin, bilgiye erişmede kullanışlı olacağını ifade etmişlerdir.⁴ Bu ekole göre evrensel bir etki tepki yasası yoktur, sadece aşamalar söz konusudur. Deneyler sonucunda elde edilen bulgular, olasılıkları ortaya çıkarmaya yarar, kesinliği ya da mantıksal olarak doğrulanabilir ilkeleri değil. Çünkü ne kadar çok sayıda deney yapılırsa yapılsın, ne kadar benzer sonuç elde edilirse edilsin, kesinlikten bahsedilemez. Her gözlenen kuğu beyaz oldu diye, siyah kuğu yoktur denemez. Ancak bir sonraki kuğunun beyaz olarak gözlenmesi daha olası denebilir. Empiristler, deneylerin sınırlılıkları gerekçesiyle rasyonelliği sağlayan zorunlu, evrensel ve kesin aksiyomlarla uğraşmak yerine olasılıkların ele alınması gerektiğini savunmuşlardır (Güvel, 1998, ss. 10-15).

Platon'un öğrencisi olan Aristo, deneyciliğin kurucusu olarak görülmüş; akılcı yaklaşımı kabul etmeyerek bilgi sorusuna yönelik cevabı, deneysel yaklaşımlar kullanarak aramıştır. Aristo, doğrudan görülebilene değil, duylular ile algılanabilen ile ilgilendiğinden, matematiğin bilimde kullanılmasını gereksiz görmüştür. Özelden yani duyudan, genele yani gerçekliğe bir yöntem kullanmış ve zihni bir kara kutu olarak değerlendirmiştir. Platon'un aksine, şeylerin özüne ulaşmada pratik aklın kullanımını öne çıkarmıştır. Aristo'nun pratik akıl, gündelik meselelerin açıklanması ve karşılaşılan gündelik bir problemin çözülmesine yarayan akıldır. Salt rasyonalizm karşıtı bu önermelerinin yanı sıra Aristo'yu doğa felsefesi geleneğinden ayrı tutan bir başka husus da etik bilgidir. Bu kavram ile Aristo, akılcı olanın yerine akla yakın olanı koymuştur. Pratik akıl, spekülâtif akıldan farklı kılan, toplumun sahip olduğu tarihsel ve kültürel koşulların ve mevcut değerlerin oluşturduğu etik bilgidir; etik

⁴ A priori bilgi, deneye gerek duylmaksızın, bireyde zaten mevcut olan bilgidir. Bunun karşıtı olarak tanımlanan a posteriori bilgi ise deneyle ortaya çıkan bilgi anlamında kullanılmıştır.

bilgi yani tecrübe ve değerler yoksa pratik akıl, spekülatif akıla benzeyecektir (Güvel, 1998, ss. 8-9). Esasen bu önerisi ile değişime tabi olan bir etik bilgi anlayışını kabul ederken evrensel, değişmez gerçekleri de dışlamış olmaktadır. Aristo, evrensel gerçekliğin peşine düşmek yerine, insanın pratik hayatın içerisindeki eylemlerine yönelik uğraşmayı daha anlamlı bulmuştur.

Aristo'nun insanlar için bahsettiği amaç ise acıdan kaçınıp, mutluluğa ulaşmaktır. Mutluluğa ulaşmanın yolu ise maddi kazançtan geçmez. Fiziksel aktivite, bağımsızlık sağladığı için mutluluk verir (Sarfati, 2005, s. 106). Dolayısıyla, Aristo, bugün Davranışsal İktisadın kayıptan, pişmanlıktan kaçınma gibi bulgularını daha o zamanlar benzer bir şekilde dile getirmiş, duyguların temel motivasyonlar olduğunu ifade etmiştir. Her ne kadar maddi kazanç maksimizasyonu ile bireylerin mutluluğu deneyimleyebilecekleri kabul edilebilse de mutluluk, manevi kazanımlar ile de sağlanabilmektedir.

17'inci yüzyılın sonuna ve 18'inci yüzyıla damga vuran insan aklı hakkındaki dönüşümler, ekonomi politik biliminin de temel yönelimi olmuştur (Sarfati, 2005, s. 104). Ekonomi politik, mekanik bir akıl savunan salt rasyonalizmi eleştiren duygusal rasyonalizmden etkilenmiştir. Bunun en net örneği Smith'in de Hume gibi akıl, duygu, haz ve faaliyetler arasındaki ilişkiyi tanımasıdır. Hume, rasyoyu ikincil sıraya atmış; akıl, rasyo ve faaliyetler arasındaki ilişkiye değil, akıl ve mutluluk arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Sağduyu meselesini konu edinen Hume'a göre akıl, bireyin mutluluğa ulaşmak ve mutsuzluktan kaçabilmek için hangi stratejilerin seçilebilir olduğunu bulmaya yararandır (Sarfati, 2011, s. 113). Hume'un tanımladığı amaç, bireyin ve toplumun yani toplam mutluluğun artışı sağlayacak temel kuralları bulmaktır. Bu yüzden düşünce, insan mutluluğuna dönük olmalıdır. Hume'a göre akıl, idealar arasındaki ilişkileri belirlemek için yalnızca bir araçtır yani doğada rasyonel insan zihninin uyuşacağı hiçbir rasyonalite yoktur (Yılmaz, 2009, s. 20). Bunun nedeni, insanın gelişime açık olduğu ancak gelişimin anlama yetisinin ve doğanın izin verdiği sınırlar ölçüsünde gerçekleşeceği fikrinden ileri gelir. Bu gelişimin temel motivasyonları ise erdemli ve pratik olmaktır; bu açıdan haz elde etme arayışının yerine bireyin eylemlerinin tamamen kendi menfaatlerinden feragat ederek, bencil olmayabileceği de ifade edilmiştir. Faydacı felsefede birey, haz elde edebileceği alternatifleri eyleme dökerken, duygusal rasyonalistlerde önce eylem

gerçekleşmekte, sonucunda haz elde edilebileceği gibi edilemeyebilmektedir de (Hume, 1976, ss. 6-11).

Hutcheson, Hume ve Smith, akıl ve iradeyi ikinci plana atan, duygulara ve ilgilere ise büyük önem veren bir düşünce akışı olarak ifade edilen İskoç Aydınlanması'nın önde gelen isimleridir (Melé ve Cantón, 2014, s. 10). Bu dönemde ahlak filozoflarının aynı zamanda iktisatçı olmasından dolayı iktisat ile etik arasında bir bağ vardı. Yani bu dönemde birey, sadece iktisadi faaliyetleri gerçekleştiren değildi. İktisadi faaliyetler, bireyin tüm faaliyetlerinden biriydi; iktisadi birey ise hala insandı. Öyle ki Hume, bireyden tecrübe ve alışkanlıkları çıkarıldığında geriye sadece zayıflık ve cahillik kalacağını öne sürmüştü; bu açıdan akli tecrübenin yokluğunda işlevsiz olarak görünüştür (Hume, 1976, s. 27).

Anti-rasyonalistler, yüce ve eşsiz bir aklın varlığını gerçekçi bulmayarak, gerçekte aklın yeteneklerinin sınırlı olduğunu ve karar birimlerinin –farkında olmaksızın- karar aşamasında pratik aklın sağladığı kolaylıkları kullandığını ileri sürmüşlerdir. Bu görüşleri, ileride bahsedilecek olan kurucu rasyonalizme yöneltilen ilk eleştiri olmuştur (Hayek, 1994, s. 44).

1.1.2.3. Kritisizm

Akıl, sonsuz bilme yetisi demek değildir, insan aklının bilebileceklerinin sınırı vardır. Bu nedenle ideal akla sahip olmak, her şeyi bilmek değil, bilebileceklerinin sınırlı olduğunun bilincinde olarak düşünsel faaliyet gerçekleştirmektir. Bilemeyeceklerinin farkında olan bir akıl için ise mesele, rasyonellik ya da anti-rasyonellik açısından değil, saf ve eleştirel rasyonalizm (kritisizm) ayrımı üzerinden tartışılırsa doğru olacaktır (Hayek, 1994, s. 45).

Bilgiye ulaşmada düşünme kabiliyetinin kusursuz etkinliğini savunan rasyonalistler ve bilgiye ancak duyuların izin verdiği ölçüde erişilebileceğini savunan empiristlerin yanında, Kant'ın felsefesinden de söz etmek gerekir. Kant, hem rasyonel hem de empirist ekole mesafeli durmuş, bu iki düşünce sisteminden farklı olarak bir sentez yaratmaya çalışmıştır. Bu noktada bilinebilir olana gerçeklik kazandırmak için hem akıl hem de deneylerin ortak çabası gerekli görülmüştür. Var olanı bilebilmek için ise duyusal, görüsel ve düşünsel üç yetinin biraradalığına ihtiyaç duyulacağı öne sürülmüştür (Öztürk, 2013, ss.42-56). Bu sentez, bilgi için iki ayrı alana denk

düşmektedir. İlk olarak bilgi, toplumsal olarak yaratılırken ikinci olarak bilgi, bireylerden bağımsız olarak ele alınmıştır. Bu konuda gerçeklik devreye girmektedir. Çünkü bireylerin bilebilecekleri, algılarının izin verdiği ölçüde olacaktır. Bilinebilirlik, gerçekliğin bir koludur, diğeri ise nesnelliktir. Bu açıdan Kant'ın felsefesi, neyin var olduğu kadar, neyin bilinebilir olduğunu da araştırır (Türk, 2012, ss. 191-192).

Kant, hem akıl ve düşünme kabiliyeti ile bağdaştırılan rasyonellik ile hem de deneyim ile kazanılabilen bilgilerden söz eder. Bu açıdan biri diğerinden daha iyi ya da daha kötü değildir. Çünkü insan, deneyim sahibi oldukça bilir, rasyonelliği sayesinde de bildiklerini yorumlar. Bu bilgiler ışığında Kant'ın tasvir ettiği insan, hem doğa hem de akıl yasalarına tabi olandır. Doğa ve akıl yasalarına uygun bir vizyon sahibi olan insan, bu iki farklı alanı buluşturması nedeniyle üretkendir.⁵ Kant'ın saf akla dayalı tiplmesi, yerleşik iktisadın insan tanımında kullanılmıştır. Bu tiplme, insanı sınırlandırmış, insan davranışlarını fizik bilimi gibi yasalarla ortaya koymaya çalışırken insanın faaliyetleri, matematiksel bir dil haline dönüşmüştür. Kant ise iktisadın araçsal rasyonelliğinin yerine deneyimlerin akla yol gösterdiği daha kapsamlı bir rasyonellik fikri benimsemiştir (Kızılkaya, 2017, ss. 9-20). Çünkü bilgiyi görünebilir hale getiren araç, duyulardır. Duyular olmadan akıl sadece kuramsal olmakta, pratikte kullanabilir bir akıl için duyulara ve duyuları motive eden irade ve isteklere ihtiyaç duyulmaktadır. İnsanın faaliyetini belirleyen tüm motivasyonların kaynağını ise mutlu olma tutkusu oluşturmakta; böylece, aklın, bütünleştirici niteliği öne çıkarılmaktadır. Kant'ın bütünleştirme çabası önemlidir. Çünkü önerisi ile ne salt rasyonalizm gibi sadece aklın yüceliğini, ne de duyusal rasyonalistler gibi hisleri ve deneyimleri tek başına dikkate almamış; ahlak yasalarının bile akıl tarafından oluşturulduğunu öne sürerek aynı aklın, tutkular tarafından yönlendirildiğini ifade etmiştir (Kant, 1999, ss. 45-46).

1.1.3. Rasyonellik türleri

Rasyonalite ya da rasyonalizasyon, sosyal yapı ve kültürel gelişim ile ilgili bir kavramdır (Smelser, 1998, s. 2). Literatüre bakıldığında tek bir rasyonellik türünden

⁵ İnsanın üretken olması, akıl ve deneyim sayesinde dünyayı algılama, kavramsallaştırma ve optimumu kurgulama anlamında kullanılmıştır (Kızılkaya, 2017, s. 85).

bahsedilemez. Bu çeşitliliğin temelinde, yaşamın organizasyonu etrafındaki genel ve soyut olan ilke ve kuralların, farklı rasyonelizasyon yorumları üretmesi vardır. Her bir rasyonellik türü, kendi yollarından yaşamı anlama, öngörme ve kontrol edebilme çabasıdır. Bu nedenle her kültür, beraberinde farklı rasyonellik anlayışlarını getirmiştir (Schafer, 2018, ss. 512-513). Bu farklı yorumları, sahip oldukları özellikler bakımından farklı rasyonellik grupları altında incelemek mümkündür.

1.1.3.1. Teorik rasyonellik

Teorik rasyonellik, tüm rasyonelliklerin temeli olarak görülür. Bu rasyonellik türü, karar birimlerinin inancını temel alır. İnançlar, bireylerin deneyim ve içsel dünyalarını temsil eden bilgiyi oluşturur. Bu rasyonellikte önemli olan makul olmak değil, rasyonel inançlara sahip olmaktır. Rasyonel inançların asgari oranı hakkında bir anlaşmazlık söz konusudur; bazı inançlar, birinin rasyonelitesi için diğerinden daha önemlidir. Bu öznel yorum, her inancın rasyonel olarak sayılabilmesine izin verir. Rasyonel inançlar dışında, bilişsel bütünleşme de teorik rasyonelliğin bileşenidir. Teorik rasyonellik, minimal rasyonellik anlayışı ve entelektüel mükemmellikten yanadır. İnançlarda kusursuz bir mantık kuralı aranmaz. Gelişime açık olduğu belirtilen teorik rasyonelliğin, ilerletici unsuru, deneyimdir. Deneyim ve inançların tutarlı olması koşuluyla artan deneyim ile inançlar, daha rasyonel hale gelecektir. Pratik varlıklar olarak görülen insanın başarılı kararlar alması için teorik rasyonelliğe sahip olması gereklidir (Audi, 2004, ss. 17-41).

Teorik rasyonelite, an ile ilgilenmez; eylemleri, ilişkisellik dahilinde sorgular (Kırmızıaltın, 2017, s. 32). Weber'in entelektüel rasyonellik olarak isimlendirdiği teorik rasyonellik, eylemi ikinci plana atan, soyut kavramların inşasıyla bilinçli bir gerçeklik ustalığını ifade eder. Mantıksal tümdengelim ve tümevarım, nedensellik ve sembolik anlamların oluşumu gibi düşünce süreçleri tipiktir. Yani soyut bilişsel süreçler, teorik rasyonelliği ifade eder (Kalberg, 1980, s. 1152).

1.1.3.2. Araçsal rasyonellik

Rasyonellik, farklı toplumsal dinamiklerin ürünü olarak görüldüğünden araç-amaç rasyonelliği, modernitenin ürünü olarak ifade edilmiştir. Aydınlanma çağı ile birlikte düşünürler, karar alımını, kurallarca tanımlanmış yargı yeteneği ile ilişkilendirmişler;

bu girişim ise Neo-klasiklerin, matematiksel rasyonellik modelleri geliştirebilmesine imkân tanımıştır. Matematiksel biçime dönüşen bu rasyonellik türü, yaşamı yorumlama vasfından uzaklaşarak, rasyonelliğe irrasyonel bir bağlılık ile değerlerden arındırılmış, teknik bir durumu tarif eder olmuştur (Schafer, 2018, ss. 511-516).

Araçsal rasyonellik, amaç ile bu amaca ulaşmak için kullanılabilir araçların arasındaki bağı, optimal yolu tarif eder (Kırmızıaltın, 2017, s. 25). Esasen burada bireyin amacını ve bu amaca erişmek için sahip olduğu araçları biliyor olması ve en uygun aracı seçmesi anlamına gelen bir rasyonellik tipinden bahsedilmektedir.

Bugün sosyal bilimlerin yerleşik rasyonellik anlayışı, araçsal rasyoneliktir (Yılmaz, 2009, s. 27). Araçsal rasyonelitate, yerleşik iktisat ile iç içe geçmiş olmakla birlikte ayırt edici yanlara da sahiptir. Bu farklılık iki nedene dayandırılmıştır: İlk neden, araçsal rasyonelliğin geçerliliği, ekonomik motivasyonlardan bağımsızdır. İkinci neden ise rasyonel tercihler için zorunlu görülen geçişlilik ilkesi, araçsal rasyonellik tarafından zorunluluk teşkil etmemektedir. Bu iki nedene göre araçsal rasyonellik, iktisattaki maddi çıkar ve tutarlılık ilkeleri haricinde, sosyal yönü olan bir içeriğe sahip olarak da yorumlanmıştır (Demeulenaere, 2014, s. 518). Neo-Klasik İktisadın benimsediği araçsal rasyonellik ise daha sınırlayıcı hale gelerek hem ekonomik motivasyonları hem de geçişlilik ilkesini, rasyonellik teorisinin olmazsa olmaz koşulları haline getirmiştir.

Bireyin amacını gerçekleştirmesi için optimum aracı seçmesinden önce, optimum aracın ne olduğunu bilmesi ve bulması gerekir; aksi halde, yani optimum araç mevcut değilken amaç, eyleme dönüşmeyecektir (Stanovich, 1999, s. 24). Buna göre bireyin amacı belli bile olsa eyleme geçilmesi için uygun aracın koşullarla sağlanmış olması gerekir. Ancak ileri ki bölümlerde de görüleceği gibi sınırlı rasyonellik gereği Davranışsal İktisadın bulgularına göre bireyler, optimum aracı beklemek yerine, hızlı yoldan karar almaya öncelik vermektedir.

Weber'e göre Batı medeniyeti hangi rasyonelliği benimsemişse, evrensel rasyonellik o olacaktır ve Batı, araçsal rasyonelliği benimsemiştir. Rasyonellik, her toplumun koşullarınca belirlenmeksizin, Batı tarafından dayatılan rasyonellik benimsediğinden, bürokratikleşme ve özgürlüğün gittikçe yoksunlaştığı iddia edilmiştir. Çünkü rasyonellik, evrensel değildir; sosyolojik yapı, medeniyet seviyesi ve tarihsel

süreçlere özgüdür, her topluma uygun tek bir rasyonellikten bahsedilemez (Kalberg, 1980, ss. 1146-1147).

Weber'e göre kapitalist işletmenin modern rasyonel organizasyonunu mümkün kılan faktörler, endüstriyelleşme ve kar maksimizasyonudur. Yani rasyonalizm, kapitalistin davranış şeklidir. Sınırları bu şekilde belirtilen araçsal rasyonalitenin rakipsiz hakimiyeti, görecelik tehlikesini bertaraf eder. Böylece araçsal rasyonalite, evrensel uzlaşmaya ve objektif geçerliliğe ulaşmada yardımcı olur. Eylemin araçsal rasyonelliği, bilimsel nesnelliğin gelişmesini sağlarken kapitalist sisteme de meşruiyet kazandırır. Kapitalist sistem de, bireyleri araçsal rasyonaliteye uygun davranmaya motive eder ya da sadece böyle davrananları bünyesinde barındırır (Yılmaz, 2009, s. 36). Dolayısıyla bireylerin amacı, maksimum maddi çıkar sağlamak olacaktır. Bu durumda sunulan tüm teşviklere en etkin cevap verilecektir; çünkü rasyonelliğin şartı budur (Demir, 2013, s. 40).

Amaç-araç rasyonelliği, bilinçli ve tutarlı olarak kişisel çıkar maksimizasyonu amacına uygun davranmak anlamına geldiğinden, bu anlamların her biri için tanımlanmış rasyonellik türlerinden de bahsedilmelidir. Bunlar sırasıyla bilinçli seçim anlamında rasyonellik, tutarlı tercih anlamında rasyonellik ve kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında rasyonellik başlıkları altında tanımlanmıştır.

Bilinçli seçim anlamında rasyonellik:

Bir eylemin rasyonelliğini değerlendirmeden önce eyleme bakmak, bilinçli mi yoksa tepkisel mi olduğunu belirlemek gereklidir. Çünkü eylem eğer bilinçli gerçekleştirilmiş ise rasyonel olabilecektir (Kırmızıaltın, 2017, ss. 16-18). Yani bir kararın rasyonel olabilmesi için karar birimi tarafından bilinçli bir plan neticesinde yapılmış olması gerekmektedir (Hayek, 1994, ss. 18-19). Dolayısıyla rasyonellik bilinçli olmayı, bilinçli seçimin yapılabilmesi ise bireyin tüm alternatif sonuçları bilmesini ve bu yönde istek ve faaliyetlerini kontrol etmesini gerektirir (Knight, 1964, ss. 76-77).

Bilinçli seçim anlamında rasyonellik tanımının kabul edilmesi demek, bilinçsizce gerçekleştirilen davranışların, irrasyonel kabul edilmesine izin verse de henüz uzlaşmamıştır. Çünkü bilinçli kararlar, bilinçsizce devreye giren unsurlardan etkilenebilmektedir (Demeulenaere, 2014, s. 517). Davranışsal İktisadın yaptığı

çalışmalar aslında bu söylemi doğrulamakta, bireylerin çoğu zaman farkında bile olmadıkları bilişsel eğilim ve kısa yollardan, karar alımında etkilendikleri bilinmektedir. O halde bilinçli seçim olarak tanımlanan rasyonellik için önemli olan karar birimlerinin başlangıçta niyetlendikleri ile faaliyetlerinin örtüşmesidir. Bu doğrultuda niyetin, nelerden etkilendiği üzerine net bir söylem oluşmamıştır. Bu da bilinçli seçim rasyonelliğini eleştirilere açık hale getirmiştir.

Tutarlı tercih anlamında rasyonellik:

İkinci rasyonellik kavramı ideallerin tutarlılığına ya da seçimlerin geçişliliği normuna bağlıdır. Rasyonalite, bireysel tercihlerin içeriklerinden değil, sadece bireylerin öznel tercihlerinin sıralamasının tutarlı olmasından kaynaklanmaktadır (Demeulenaere, 2014, s. 518). Rasyonel davranış, tutarlı davranmak ile eş tutulmuş, tutarlılık ise tercihlerin istikrar ve geçişlilik ilkelerini sağlamasını kapsamıştır (Savaş, 2007, s. 30).

Tercihlerin tutarlılığı olarak tanımlanan rasyonellik, standart ekonomik teorinin ekonomik davranışı tanımlarken kullandığı iki yöntemden biridir (Sen, 2004, s. 12). Sen'e (2004) göre, içsel tutarlılık varsayımı, rasyonellik varsayımı için yeterli bulunmamıştır. Tercihlerin tutarlılığı ve geçişlilik ilkesi bağlamında ele alınan rasyonellik, hangi seçimin doğru olduğu ile yani içeriği ile ilgilenmeksizin, istikrara odaklanır ki Davranışsal İktisat, çerçeveleme etkisi ile bu rasyonelliğin geçerli olmadığını öne sürmüştür. Öte yandan tersine dönen tercihler, bu rasyonellik tarifine uymasa da irrasyonellik olarak da görülmemesi gerektiği ifade edilmiştir. Çünkü tutarlı tercihler varsayımı, tutarlı modeller için oluşturulduğundan zamanı dikkate almaz. Ancak gerçek hayatta devreye zaman girmektedir. Zaman içerisinde meydana gelecek değişimler, tercihlerin istikrarlı olmasını engellemektedir. Bu değişim gereklilik olduğu için tersine dönen tercihler, irrasyonellik olarak değerlendirilemez. Ancak hala tutarlı tercihler, rasyonellik için önemli bir gerekliliktir ve tersine dönen tercihlerin rasyonellik ya da irrasyonellik mi olarak yorumlanacağı konusunda bir fikir birliğine henüz varılamamıştır (Demeulenaere, 2014, s. 518).

Kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında rasyonellik:

Üçüncü araçsal rasyonellik şartı, günümüz sosyal bilimlerinde en yaygın olarak kullanılan, bireylerin kendi çıkarlarını etkin bir şekilde sürdürdükleri davranışlara

karşılık gelen rasyonellik fikridir. Rasyonel bireyin tek amacı kişisel çıkarını maksimize etmek ve bu amacını istikrarlı olarak sürdürmektir; bilinç, niyet ya da araçlar görece önemsizdir (Demeulenaere, 2014, s. 519). Rasyonellik, bireyin kendine ve çevresine zarar vermeksizin, kendisi ve çevresine fayda sağlayacak şekilde faaliyette bulunmasıdır (Demir, 2013, s. 66).

Geleneksel iktisadi modelin rasyonel bireyi, sadece kendi çıkarını gözeten, kendi fayda ya da kazancını en çoklaştırmaya çalışandır; bireylerin bu varsayıma aykırı davrandığının görülmesi ise rasyonellik varsayımının sorgulanmasına yol açmıştır. Bireyin kendini olduğu kadar diğerlerinin çıkarını da düşünmesi olarak tanımlanan diğerkam davranışlar, bu sapmalara örnektir (Duman Kurt, 2011, s. 4). Kişisel faydanın gözetilmesi ile bencillik kavramları genellikle birbiri yerine geçen kavramlardır. Ancak bu doğru bir kullanım değildir. Çünkü her bireyin farklı koşullar için bencil ya da diğerkam davranmayı tercih edebilmesi mümkündür. Bireylerin yardımseverliği, toplumsal normlara uygun davranması, o bireyin kendi faydasını gözetmediğini göstermez; toplumda kabul edilmek, ceza almamak, saygı duyulmak, itibar sahibi olmak insan için önemlidir. Ayrıca her insanın değişik ölçülerde de olsa bir diğerkamlık ve bencillik noktaları vardır. Kişisel faydanın gözetilmesi ise en çok fayda sağlayacağı öngörülen alternatifin tercih edilmesidir. Bencillik görelidir, kişisel faydaya uygun davranmak, mutlaklıktır. İktisat öğretisindeki bireye atfedilen nitelik ise bencillik değil, kendi faydasını gözetecek olmasıdır. Mutlaklık bireyin davranışlarını öngörmeyi sağlarken, bireyi davranışlarından da sorumlu hale getirir ki bu durumda kişisel çıkar maksimizasyonu ve bilinçli seçim rasyonelliğini birbirine bağımlı kılar (Demir, 2013, ss. 55-59).

İktisat her ne kadar nesnel ve evrensel olmaya çalışıyorsa da kullandığı evrensellik ölçütü olan fayda ve kullanım değeri, bireyden bireye farklılık gösterdiğinden evrensel nitelikte değildir (İnsel, 2012, s. 66). Bu açıdan evrensel bir rasyonellik kıstası da olamaz, çünkü her toplumun dinamikleri, motivasyonları farklıdır. Biri için rasyonel olan diğerince olmayabilir. O halde kişisel çıkar maksimizasyonu da bencillik gibi görelidir, bir ölçüt olmaktadır. Kişisel çıkar maksimizasyonu sadece tanımlaması kolay bir inançtır. Her birey için rasyonel davranışın fayda ve maliyeti farklı olduğundan kişisel çıkar maksimizasyonunun mutlaklığı tartışmalıdır. Herkesin kendi faydasını maksimize edecek faaliyetlerde bulunabileceği söylenece de

bunun hangi faaliyetlerle tatmin edileceği yönünde bir genelleme yapmak mümkün değildir. Fayda ve kişisel çıkar maksimizasyonu öznel bir nedendir bu nedenle maddi olduğu kadar manevi motivasyonlarda etkili olabilir.

Berkeley, Locke, Hume, Smith, Boisguilbert, Quesnay, Turgot, Condorcet ve Mandeville gibi isimler, iktisadi değerlendirmede etiği göz önünde bulunduran, hem olanı hem de olması gerekeni inceleyen bir anlayış içerisinde iktisada katkıda bulunmuş isimlerdir. Bu isimler, etiğe iktisatta yer vermiş olsa da zaman içerisinde marjinalistler ile etik dışlanmış, bu da standart iktisadın kişisel çıkar maksimizasyonu varsayımının eleştirilmesine neden olmuştur (Alada, 2012, s. 53). Kişisel çıkar maksimizasyonundan ayrılan ekonomik kararların irrasyonellik olarak değerlendirilmesi, etiğin kararlar üzerindeki etkisini reddetmek anlamına geldiğinden, bu varsayım eleştirilmiştir. Çünkü etik, kararları etkileyebilmektedir. Kişisel çıkar, ekonomik işlemlerin yürütülmesi için önemlidir ancak tek unsur değildir; ahlaki değerler de bu faaliyetler üzerinde belirleyici olabilmektedir. Örneğin Japonya'nın elde ettiği sanayileşme başarısı, sadece kişisel çıkar maksimizasyonu ile değil, ahlaki değerleri ile de yorumlanmalıdır (Sen, 2004, s. 15).

Rasyoneliteyi kişisel çikara indirgeyen bir rasyonellik anlayışı totolojik olması ve normatif kalması yönünden eksik bulunmuştur (Demeulenaere, 2014, s. 519). Rasyonelliğin mi kişisel çıkarı motive ettiği yoksa kişisel çıkarın mı bireyi rasyonelleştirdiği anlaşılammış, rasyonellik yine kendisiyle açıklanmaya çalışılmıştır. Normatifliğin bir sorun olarak ele alınmasının sebebi ise rasyonel seçim modelinin gerçeği yansıtmaması ve kapsadığı alan bakımından (kişisel çıkarın neye uygun olduğu konusunda) sınırlı ve soyut olmasından kaynaklanmaktadır. Açıklamanın hangi yönde olduğu fark etmeksizin, kişisel çıkar maksimizasyonu olarak tanımlanan rasyonellik, yerleşik iktisadın ekonomik davranışı tanımlarken benimsediği ikinci yöntemdir (Sen, 2004, s. 12). Modern iktisat için benimsenen birinci yöntem ise kişisel çıkar dürtüsü ve homo-economicus ile bağdaştırılan, bireyciliktir (İnsel, 2012, s. 65).⁶ Sonuç olarak karar birimlerinin kişisel çıkarlarını maksimize etmemesi, irrasyonellik olarak adlandırılmayacağı gibi kişisel çikara uygunluk, rasyonellik için tek zorunlu unsur da değildir, kişisel çıkar esneyebilir.

⁶ Yöntemsel bireycilik, tüm iktisadi faaliyetleri, bireyden yola çıkarak açıklamaya çalışan yöntemi tarif eder (İnsel, 2012, s. 65).

1.1.3.3. Tözel rasyonellik

Tözel rasyonelliğe geçmeden önce daha anlaşılır olması için Weber'in sosyal eylem tipleri ayrımını ele almak gerekmektedir. Sosyo-kültürel süreçler, rasyonellik modellerinin ortaya çıkmasında etkilidir. Weber'in rasyonellik tipleri de sosyal eylemle ilişkilidir. Bu rasyonellik tipleri duygusal, geleneksel, değere bağlı ve araçsal rasyonellik olarak sınıflandırılmış, antropolojik özelliklerle de ilişkilendirilmiştir. Weber, rasyonelliğin eyleme değil insana özgü bir nitelik olduğunu öne sürmüştür (Kalberg, 1980, s. 1148).

Sosyal eylem tiplerinden ilki olan duygusallık, bireylerin duygu ve hislerince faaliyette bulunduğunu ifade eder. İkinci sosyal eylem tipi olarak geleneksellerin yani alışkanlıkların belirlediği eylemlerden bahsedilmiştir. Üçüncüsü değere bağlı olarak bireylerin ahlaki, dini ya da sahip olduğu değerlerce, kendi beklentilerini dışarıda tutarak, inançlarına göre bilinçli bir faaliyet gerçekleştirmesine karşılık gelmektedir. Sosyal eylem tiplerinden sonuncusu olan araçsal rasyonel eylem, çevreyi temel alarak araç ve koşullarla oluşturulan beklentilerin yönlendirdiği eylemlere ilişkin kullanılmıştır (Kırmızıaltın, 2017, s. 39).

Weber'in aksine, tözel rasyonellik, insanı değil, insanın eylemini konu edinir. Tözel rasyonellik, faaliyetleri, rasyonel sonuçlarına göre sıralayan modeller oluşturmak için gerekli bir rasyonellik türüdür. Bu rasyonellik, sadece çözümün araç-amaç uyumunca değil, rutin problemlerin geçmişteki, şimdiki veya gelecekteki potansiyel değeri ile ilişkilendirilerek, tam bilgi kullanımınca da değerlendirilir. Dolayısıyla, bu tür bir rasyonellik, karar birimlerinin rasyonel eylem için doğal kapasitesinin bir yansıması olarak var olur (Kalberg, 1980, s. 1155).

Tözel rasyonellik, veri koşullar dahilinde rasyonel birimlerin kar-fayda maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu amacını gerçekleştirmesine uygun bir rasyonellik türüdür. Dolayısıyla tözel rasyonellik, faaliyetlerin sonuçları ile ilgilenir. Bir davranış, amaçlara uygunsa rasyonel olarak kabul edilir. İktisadın rasyonellik anlayışına uygun olan bu rasyonellik türü, psikolojiyi dışarıda bırakarak, iktisadi analiz için diferansiyel hesaplama, doğrusal ya da dinamik programlama ile standart araçlar kullanmaya izin verir (Simon, 1976, ss. 65-67).

1.1.3.4. Prosedürel rasyonellik

Prosedürel rasyonellik, tözel rasyonelliğe alternatif olarak tanımlanmış; sonuçların rasyonelliği ile değil, karar alma sürecinin rasyonelliği ile ilgilenmiştir. Tözel rasyonelliğin aksine prosedürel rasyonellik, çevresel koşulların sabit olmadığını, her problemin kendine has koşullar içerisinde değerlendirilmesi gerektiğini ifade eder. Bu rasyonellik, karar birimlerinin her zaman rasyonel hesaplamalar ile çözüm geliştirmedini iddia etmektedir. Gerçekte karar birimleri, alternatiflerin üstünlüğü açıkça ortada olduğunda rasyonel hesaplama sürecine başvurmaktadır, bu anlamda tözel rasyonellik, istisna olacaktır. Örneğin 25 veya 10 TL'ye sahip olmak arasında yapılan tercihlerin çözümü açıkça 25 TL olacağından, rasyonel hesaplama kullanılabilir. Ancak gerçek hayatta kararlar, bu kadar basit değildir. Alternatifler çoktur ve çoğunu öğrenmek için bilgi toplamak ve karmaşıklığı basitleştirecek pek çok hesaplama yaparak üstün olanları belirlemek gerekecektir. Gerçek karar birimleri, rasyonel hesaplama için matematik kullanmak yerine prosedürlerle ilgilenir çünkü insanlar bilgisayar donanımına sahip değildir. Bu nedenle kusursuz bilgi işlemciler olarak varsayılmazlar. Bilişsel psikologlar, rasyonel karar alma üzerine gerçek hayatın risk ve belirsizliğini dahil ettikleri pek çok deney gerçekleştirmiş; sonuçta, gerçek karar birimlerinin öznel beklenen fayda maksimizasyonu ve Bayesyen stratejileri ihlal ettiklerini gözlemlemişlerdir (Simon, 1976, ss. 65-71).⁷

Prosedürel rasyonellik, genel kuralların yani prosedürlerin sonucunda ortaya çıkan eylemleri değerlendirirken bireylerin, bilişsel sınırlarını dikkate alır. Bireyin eylemi eğer prosedürel kurallara uygunsuzsa, o eylem için rasyonel denebilir. Bu değerlendirmede sadece eylem de değerlendirilmez, karar süreci de dikkate alınır. Öte yandan prosedürel rasyonellik de, araç-amaç nedenselliğini dikkate alır ama bu

⁷ Bayesyen stratejiler, karar birimlerinin olası sonuçlar hakkında yeni veriler elde ettiklerinde eski veriler ile yeni edindiklerini birleştireceğini varsayan rasyonel bir işlemdir. Bayesyen stratejilerin ihlal edildiğine dair elde edilen iki farklı bulgu vardır. Bayesyen stratejilere uygun davranan birimler, önceki olasılıkları gözden geçirmek için bir algoritma doğrultusunda hem eski hem yeni verileri ve olasılıkları dikkate alarak, güncellemeye gidecektir. Ancak yapılan deneylerde katılımcılar, Bayes kuralını ihlal etmiştir. Bu ihlal, iki farklı şekilde yapılmıştır. Birincisinde, bireylerin yeni edindiği verilerin güvenilirliğini, eski verilere göre değerlendirmeden sadece yeni verilere göre karar aldığı; ikinci ihlalde ise katılımcıların muhafazakâr davranarak, yeni gelen bilgileri dikkate almayıp, eski tahminlerini sürdürdükleri şeklindedir. Bu sonuç hangi şekilde olursa olsun, karar birimlerinin, Bayesyen teorisinin aksine ya sadece yeni kanıtlara tepki verdiğini ya da tamamen yeni kanıtları görmezden geldiği bir olasılık tahmininde bulduklarını göstermektedir (Simon, 1976, ss. 70-71).

nedensellik hesaplamasının prosedürlerle gerçekleştirileceğini vurgular (Kırmızıaltın, 2017, s. 36).

Simon'ın felsefesi, insan doğasının sınırlarını araştırmak üzerinedir. Simon, gerçek kararları ele alarak gözlemler üzerine incelemelerle, betimleyici bir model inşa etmeye ve klasik rasyonel seçim teorisini, deneysel psikolojinin hipotezleri ile birleştirmeye çalışmıştır. Bu çabası ile rasyonelliği, tözelden, prosedürel rasyonelliğe kaydırmıştır. Karar sürecini sadece seçim aşamasıyla kısıtlamak yerine, bilişsel bir yaklaşımla ele almış; karar sürecini, problemin tanımlanması, bilginin işlenmesi, alternatiflerin tanımlanması, değerlendirilmesi ve tüm bunlar neticesinde bir sonuca, seçime varılmasını ifade eden geniş bir tanım olarak ortaya koymuştur. Simon, bireyin gerçek karar dinamiklerini araştırarak, ekonomik modelleri daha gerçekçi bir forma sokmaya uğraşmıştır. Gerçekçi modellerin, açıklayıcı ve öngörücü gücünün bu sayede yükselebileceğini ifade etmiştir (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 107).

Optimizasyon (araçsal rasyonellik) yerine prosedürel rasyonelliği, Simon ve Hargreaves-Heap farklı açıklamalarla savunmuştur: Simon, sınırlı bilişsel yetenekler yani sınırlı hesaplama kabiliyeti ve sınırlı bilgi nedeniyle optimizasyona karşı çıkarken; Hargreaves-Heap ise insan, toplumsal ve tarihsel bir varlık olduğu için optimizasyonun gerçekleşmeyeceğini iddia etmiştir (Kırmızıaltın, 2017, s. 37).

1.1.3.5. Bilişsel rasyonellik

A priori bilgi dışında rasyonalizm, bilişsel mekanizmaların işleyişi ile de ilgilidir. Bilişsel mekanizmalar, mantık ile ilişkilendirilmiştir. Çünkü rasyonellik iddiasında mantıksal olan, hata yapmayan taraftır. Bunun aksine psikolojik bir unsur olan imgelem ise hata yapar. Bilgi ise akla yani idrak kapasitesine bağlı olduğundan karar birimleri, nesnel yani evrensel bilgiye akıl aracılığıyla erişebilir (Kırmızıaltın, 2017, s. 24).

Kendi bakış açısına uygun, iyi nedenlerce yapılan faaliyetlere ilişkin Boudon, bilişsel rasyonelliği benimsemiş, bilişsellik tanımında da Hume'un rasyonellik teorisindeki inanç meselesinden esinlendiği ifade edilmiştir. "*Koşulların el verdiği ölçüde ...*" ifadesiyle mevcut sınırlara dikkat çeken Boudon'un rasyonellik tanımının, Simon'un sınırlı rasyonellik tanımına benzer ifadeler içeriyor olması, bu iki farklı rasyonellik anlayışını, birbiri ile karıştırmaya açık hale getirir. Ancak Simon'dan farklı olarak

Boudan'ın teorisinin temel vurgusu, faaliyetin iyi sebeplerce haklı gösterilebilir olmasıdır. Bilişsel rasyonellik, rasyonel seçim teorisini sınırlandırmak ve normatif bir rasyonellik tanımını daha spesifik hale getirmek için kurgulanmıştır. Bilişsellikler, koşullara en uygun tepkileri vermeye yarayan araçlar olduğundan, kullanımları irrasyonellik olarak görülmez. Boudan'a göre bireyler, irrasyonel davranmazlar sadece kapasiteleri dahilinde, faaliyetlerini belirleyen nedenleri, yanlış inançlara dayandırabilirler. Boudon, Weber'i izleyerek, nedensel ve irrasyonel olanın değil, hatanın rasyonalistik yorumunu yapar (Demeulenaere, 2014, ss. 521-522).

1.1.3.6. Alternatif rasyonellik türleri

Değerleri temel alan rasyonellik:

Kapitalizmin bir ürünü olan araçsal rasyonelliğin, irrasyonel faaliyetleri engelleyemeyeceğini öne süren Frankfurt Okulu, rasyonelliği farklı boyutları ile ele alan başka bir gruptur. Bu gruba mensup sosyal bilimciler, rasyonelliği ya da irrasyonelliği değerlendirmede insani değerlere vurgu yapmışlardır. Araçsal rasyonellik yerine eleştirel akıldan yana duran bu okul, özgürlük değeri üzerine yoğunlaşmıştır. Toplumların özgürleşmesi, sosyal yapıyı, sosyal yapının yaşadığı değişim ise rasyonelliğin gelişimini etkilemektedir. Toplumlar geliştikçe birey, doğadan daha üstün konuma gelmekte; bireylerin elde ettiği bu güç, soyut ve araçsal aklın hegemonyasını arttırmakta; dolayısıyla tözel ve eleştirel akıl, nispeten daha güçsüz konuma gelmektedir. Bu açıdan toplumların eriştiği teknik rasyonalite düzeyi, karmaşıklığı temsil eder. Bu sonuç, esasen irrasyonelliktir. Frankfurt Okulu, eleştirel aklın gücü ile irrasyonellikten korunabileceğini ileri sürer (Buss, 2010, ss. 167-168).

Weber'in rasyonelliği, sosyo-kültürel yapıyı olduğu kadar politikaları ve hukuk yapısını da kapsamaktadır. Rasyonellik, içsel dinamikleri, dışsal motivasyonlarla bütünleştirir. Küçük grupları yani toplulukları örgütleyerek, büyük gruplar yani tüm medeniyetlerle bağ kuran aracı, rasyonelliktir (Kalberg, 1980, s. 1150). Bu yüzden değerleri temel alan rasyonelliği savunanlar, kurucu rasyonalizmin bir parçası olarak da görülebilir. Kurumsal yapılar, birer toplumsal mekanizmalar olarak değerlendirilirse, her toplumun farklı dinamiklere sahip olduğunu kabul etmek gerekecektir. Bu kabuller altında, farklı toplumlar için farklı ilerlemeler ve farklı

rasyonellik süreçleri tanımlamak gerekecektir ki bunun yolu evrimci rasyonalizmden geçmektedir.

Evrimci rasyonellik:

Alternatif rasyonellik tanımlarından biri, Hayek'in evrim fikri üzerine kuruludur. Burada bahsedilen evrim, Darwin'in biyolojik gelişim sürecinden farklı olarak, kurum ve geleneklerin gelişimi ile ilgilidir. Bu kurum ve gelenekler, miras olarak alınmaz, birey tarafından eğitim ve deneyim ile kazanılır. Kültürel evrimin motivasyonu, grup seçimi ile başlar. Devamında kurumlar, birbiri ile rekabete girer ve daha etkin olan kurum, varlığını sürdürür, gelişir. Kurumlar, önemlidir çünkü insanların zevk ve tercihleri, evrensel değildir, içinde yaşanılan topluluklar dahilinde şekillenir. Dolayısıyla insan davranışları, kültürel evrim tarafından şekillenir (Rubin ve Gick, 2004, s. 97). Evrimsel rasyonellik, insan, sosyal düzen ve kültürel değerler arasında tarihsel bir bağ kurar. Bu anlamda her toplumun tarihselliği, sosyal normları ve kültürü farklı olduğundan, her toplumda rasyonel sosyal düzen de farklılaşır (Herrmann-Pillath, 1994, s. 65). Weber'e göre rasyonelliğin evrimselleşme süreci, tüm toplumlarda aynı yönde ilerlememekte, bu nedenle evrensel bir rasyonel süreçten söz edilememektedir (Kalberg, 1980, s. 1151). Evrimci rasyonellik terimi, sosyal düzenleri açıklamak üzere kullanılmış; soyut, spontane düzenlerin, kendiliğinden geliştiği ileri sürülmüştür. Bu düzenlere Fizyokratların doğal düzeni ve Adam Smith'in görünmez eli örnek olarak gösterilmiştir (Aktan, 2018, s. 160).

Yapıcı- kurucu rasyonalizm:

Rene Descartes'in ortaya attığı yapıcı-kurucu rasyonalizme, Thomas Hobbes, sosyal ve ahlaki normlar elde etmek için başvurmuştur. Descartes'in takipçileri ise yapıcı rasyonalizm kavramını, davranışların uygunluğunu değerlendirme ve davranışlara meşruiyet kazandırma amacıyla ölçüt olarak kullanmışlardır. Descartes'in görüşüne göre bir davranış kuralının geçerli sayılabilmesi, onun mantık kuralları doğrultusunda çıkarılabiliyor olmasına bağlıdır. Bu doğrultuda rasyonel faaliyetlerin başarıyla sonuçlanacağı, rasyonel olmayan faaliyetlerin başarılı olsa bile bunun ancak şansa bağlı olacağı iddia edilmiştir. Kurucu rasyonalizmin temel önermesini de bu iddia oluşturmaktadır. Kurucu rasyonalistlerin temel hatası, tüm ilgili veriye tek bir aklın sahip olabileceğini iddia etmeleri ve bu iddiadan hareketle

ideal bir sosyal düzen kurabilmenin mümkün olduğunu düşünmeleridir. Gerçekte karar birimlerinin ilgili tüm verileri elde etme ve değerlendirmesi ise mümkün değildir (Hayek, 1994, ss. 17-24).

İyi toplum düzeni ve iktisadi sistemler için gerekli olan politik kural ve kurumların oluşturulması ve güvenceye alınması için sözleşmelere ve aktif bir otoriteye ihtiyaç vardır. Bu anlamda Sözleşmeci Anayasal İktisat, yapıcı rasyonellik ilkesine dayanır (Uzun, 2009, s. 231). Evrimci rasyonalizme karşı ortaya konan yapıcı rasyonellikte bireyler, bilinçli amaçları ile anayasayı, anayasa ise düzeni oluşturur. Çünkü sosyal düzenler, kendiliğinden kurulmamakta, kurucu ve denetleyici bir güce ihtiyaç duyulmaktadır. Oluşturulan düzen de toplumun fertlerinin faaliyetlerini belirlemektedir (Aktan, 2018, ss. 159-160). Yapıcı rasyonalistler, hem bilinçli seçim anlamında tarif edilen rasyonelliği esas almış hem de toplumsal değerlerce oluşturulan anayasal çerçeve ve hukuğun rasyonel inşasını önemsemişlerdir. Bireylerin rasyonel olduğunu varsaymak yerine rasyonel bir toplum inşa etmeye çalışmışlardır.

Yapıcı ve evrimci rasyonalizm, doğal düzenlere ek olarak soyut düşünce hakkında da farklı fikirlere sahiptir. Yapıcı rasyonalizm, iradenin gücüne aşırı güven duyarak soyut düşüncenin, akla rehberlik edeceği fikrine karşı çıkar. Çünkü yapıcı rasyonalizme göre akıl, soyut düşünceden fazlasıdır. Akıl, duygusal dalgalanmalara kapılmaksızın, iradenin verdiği güçle her şeye ölçülü yaklaşarak ne yapacağını belirler. Evrimci rasyonalizm ise soyut fikirlerin aklın vazgeçilmez aracı olduğunu ileri sürer. Yapıcı rasyonalistler, aklın, toplumu bir makine gibi ortak amaçları için çalıştırabileceğine inanır. Ortak akıl ve güçlü irade, başarılı yönetimin tek kaynağıdır. Evrimci rasyonalistler ise yapıcı rasyonalistlerin, akli ve iradeyi gereksiz üstün gördüklerini, ortak amaçlar için herkesin aynı akıl yürütmeye uymayacağını ve iradenin herkeste farklı olacağını savunur. Ortak amaç olamamasının sebebi, içinde bulunulan kültürün, insanlara farklı amaçlar ve farklı motivasyonlar yüklemesi dolayısıyla farklı davranış kalıplarının mevcut olmasından ileri gelir. Yapıcı rasyonalistlerin dışladıkları sosyal çevre ve kültür, düzenin ve davranışların temelidir (Hayek, 1994, ss. 45-49).

Ekolojik rasyonellik:

Karar alınan çevrelerin belirsizliği ve rekabeti içermesi nedeniyle karar birimleri kısıtlar dahilinde hızlı kararlar almak durumundadır. Kısıt kavramı önemlidir çünkü bireyler, aynı durumla iki kere karşılaşmayabileceğinden eskilerden yola çıkarak yenilere genellemeler yapabilmelidir. Karar birimleri rekabet edebilmek adına bilgi edinme sürecinde zaman ve enerjiyi minimize ederken, hızı maksimize edebilmek için hangi sınırlar dahilinde düşünmesi gerektiğini belirlemelidir. Sezgisel kısa yolları kullanmak birey için kullanışlıdır. Çünkü zihin, bireye hangi sınırlar içerisinde düşünmesi gerektiğini bilişsel mekanizmalar sayesinde çizecek; böylece karar alma faaliyeti basitleşecek, belirsizlik azalacak ve rekabet edilebilirlik artacaktır. Pratik karar alma mekanizmaları, ekolojik rasyonelliğin temelini oluşturur (Todd vd., 2000, s. 377).

Ekolojik rasyonellik, her zaman ve her yerde geçerli optimal stratejilerin ne olduğunun bilinemeyeceği görüşü ile karar birimleri için belirli bir stratejinin, hangi ortamlarda diğer stratejilere kıyasla, daha kullanışlı olduğunu belirlemeye çalışır. Ekolojik rasyonellik, biyolojik bir adaptasyon sürecinden farklıdır. Eğer adaptasyon süreci mükemmel bir şekilde gerçekleşiyor olsaydı sadece çevreyi inceleyerek, insanların davranışları tahmin edilebilirdi. Oysa insanlar çevrelerine mükemmel bir şekilde adapte olamamaktadır. Bu açıdan ekolojik rasyonelliğin kıstası, bireylerin bilişselliğinin, geçmiş çevrelerine adapte olması ile ilgilidir. Ekolojik rasyonellik, mantıksal kurallara uygun ve tutarlı davranmayı dışlamaz ancak mantık tanımını, sezgisellerin kullanımına izin verir bu nedenle salt akla dayalı rasyonelliğin mantığından ayrılır (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, ss. 456-458).

Ekolojik rasyonellik, sezgisel kısa yolları temel alarak, karar birimleri için davranışsal modeller oluşturmaya çalışır. Bu davranışların meydana geldiği iktisadi ortamlarda belirsizlik ve durağan olmama prensipleri geçerlidir.⁸ Bu nedenle ekolojik rasyonellik, tözsel ve prosedürel rasyonelliğe dayandırılan rasyonel seçimi geride bırakarak; eksik bilgi, bilişsel sınırlar, belirsizlik ve iktisadi sistemlerin çok boyutlu

⁸ Risk ve belirsizlik çoğu zaman birbiri yerine kullanılan kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak Knight (1964), risk ve belirsizliği, birbirinden ayırmıştır. Onun tarifine göre risk, ölçülebilirdir; olasılıklar bilindiği için tedbir alınabilir. Ancak belirsizlik, ne zaman ne olacağını öngörmek ya da tahmin etmek için bir verinin olmamasıdır, bir anlamda sinsi bir risktir.

ve durağan olmaması nedeniyle yerel optimal stratejileri öne çıkarır (Dosi vd., 2017, s. 30-31).⁹

Ekolojik rasyonellik, çevresel koşulların belirlenmesine yönelik uğraşını hem matematiksel analizler hem de bilgisayar simülasyonlarını içeren çalışmalarla gerçekleştirirerek, karar mekanizmalarını inceler. Ekolojik rasyonellik, prosedürel rasyonelliğin perspektifini genişleterek, karar birimlerinin maruz kaldığı sınırların yanı sıra, bu sınırlara uygun stratejilerin de sınırlar tarafından sağlandığını ileri sürer. Ayrıca bilişsel mekanizmaları araştırırken öğrenme yoluyla adapte olmayı da ele alır. Sadece mantığa uygun değil, çevreye uygun yani ekolojik olarak iyi çalışan stratejileri araştırarak, sınırlar ve çevre arasında bağlantı kurmayı da mümkün kılar (Todd vd., 2000, ss. 376-383).¹⁰

1.2. İktisadi Okullarda Rasyonellik

Karar stratejileri son 300 yıl içerisinde önemli değişimler geçirmiştir: Normatif teorilerden betimleyicilere, biçimsel mantıktan doğal mantığa, teorik ve araçsal rasyonellikten prosedürel ve daha sonrasında sınırlı rasyonelliğe doğru değişimler gerçekleşmiştir. İlk ortaya çıktığında bilgelik ve yetenek anlamlarına gelen rasyonellik, daha sonra bilgiye erişme ve gerçeğin özünü kavrama aracı olarak ele alınmış, daha soyut hale gelmiştir. Aydınlanma çağı ile rasyonellik, zirveyi görmüş, tamamen teknik bir tanım olmuştur. Ancak post-modernizm hareketi ile en büyük ilk eleştirisini almış, alternatif rasyonellik tanımları yapılmıştır. Rasyonellik anlayışının değişmesi, insan tanımının değişmesindedir. İnsanın sınırları olduğu ve yanılabilirliği kabul edilmiş; bu değişim, bilişsel ekonominin insanın doğasına ne kadar uygun olduğunu araştırmaya izin vermiştir (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 103).¹¹ Rasyonelliğin kabul edilen tanımındaki değişimler, Ortodoks ve Heterodoks

⁹ Gerçek hayatta iktisadi sistemler, teknolojik şoklar, rekabet düzeyi, ücret ve fiyatların belirlenmesi, kredi arzı ve bunlara yönelik tüketim, üretim, yatırım ve tasarruf konularının eş anlı olması nedeniyle davranışlar için doğrusal modeller kurulamamaktadır. Bunun yerine heterojen beklentiler, sezgisel kısa yollar ve hata payı olan öğrenme modellerini dikkate alan modeller önerilmektedir (Dosi vd., 2017, ss. 30-31).

¹⁰ Ekolojik rasyonelitenin sağladığı bağlantı ile ifade edilmek istenen karar birimlerinin, çevresel kısıtları, sezgisel mekanizmalarla eşleştirerek, kaynakları en iyi şekilde değerlendirmesidir (Todd vd., 2000, s. 383).

¹¹ Bilişsel iktisat, Davranışsal İktisat anlamında kullanılmıştır. Davranışsal iktisatın içeriği bilişselleştirildiği için bu tabir okuyucuyu yanıltmamalıdır. İleride de bahsedileceği üzere Davranışsal İktisadın

iktisat ayrımında da kendini göstermiştir. Ortodoks iktisat, karar biriminin başlangıçtaki amacı ya da kararının sonucu ile ilgilenirken, Heterodoks iktisatta karar süreci anlaşılmaya çalışılmıştır. Rasyonalizm ekolünden etkilenen araçsal ve tözel rasyonellik, yerleşik iktisat da denen Ortodoks iktisadın rasyonellik felsefesini oluşturmaktadır. Klasik İktisat içerisinde Hume'un yani empiristlerin etkileri görülse de kısa süre sonra terk edilmiştir. Heterodoks iktisat ise değer rasyonelliği, yapıcı, evrimci, ekolojik ve sınırlı rasyonellik gibi alternatif rasyonelliklerin sahibidir. Heterodoks iktisat okullarından biri olan Davranışsal İktisat, sınırlı rasyonellik önermesi ile Ortodoks teorilerin güvenilirliğini sarsmıştır. Davranışsal iktisada geçmeden önce, yerleşik iktisadın rasyonellik anlayışına daha ayrıntılı bakmak gerekmektedir. İktisat içerisinde her düşünce okulu, farklı rasyonellik tanımları benimsemiş, farklı rasyonellik anlayışları da farklı iktisadi analizlere ve sonuçlara yol açmıştır. Daha anlaşılır olması için yerleşik iktisadi okulların rasyonellik anlayışları, kusursuz ve kusurlu rasyonellik olarak sınıflandırılmış, bu doğrultuda sıralanmışlardır.

1.2.1. İktisadi okullar ve kusursuz rasyonellik

Felsefe disiplininde doğan rasyonellik, iktisada dahil edilirken, iktisadın kendi içerisinde yaşadığı teknik değişime paralel olarak rasyonellik de daha analitik bir şekle sokulmuş, bu haliyle sosyal bilimlerin temel dayanağı olmuştur (Yılmaz, 2009, s. 25). Ancak bu ifade sosyal bilimlerde tek bir rasyonellik tanımında uzlaşıldığı anlamına gelmemelidir. Teknik rasyonellik, Ortodoks iktisada aittir.¹² Her iktisadi okul, rasyonelliği farklı derecelendirmiş, bu da iktisadi faaliyetlerin farklı yorumlanmasına yol açmıştır (Kırmızıaltın, 2017, s. 8). İktisatta baskın taraf olan Ortodokslar, kusursuz rasyonellik ve bencillığe dayalı rekabet üzerine iktisadi modeller kurmuşlar, kusursuz piyasalar öngörmüşlerdir. İktisadi olmak, bencil olmak ve rasyonel olmak bir bütündür, biri olmadan diğeri de eksik kalmaktadır. Ancak bu unsurların sınırları ve gerçek iktisadi bireylerin bu vasıflara sahipliği hakkında tartışmalar sürmektedir (Demir, 2013, ss. 26-28).

bilişsel olarak anılması daha doğru olarak görülmesine rağmen davranışsal olarak yerleşmiş olduğu için böyle kullanılmaktadır.

¹² Ortodoks iktisat, Keynes'i de kapsamaktadır. Ancak Keynes'in rasyonellik ve piyasa temelinde farklı doğrultuda görüşlere sahip olması nedeniyle Ortodoks iktisat ifadesi ile bu tezde Neo-klasik eksenli iktisat okulları kast edilmektedir.

1.2.1.1. Faydacı gelenek ve rasyonellik

Acı minimizasyonu ve haz maksimizasyonu, faydacı geleneğin bireye yüklediği tek amaçtır. Bentham-Condillac çizgisinde iktisadi birey, nerede ve hangi şartlarda yaşarsa yaşasın bundan etkilenmeksizin aynı davranacak, tüm faaliyetlerini, haz duymak üzerine kurgulayacaktır (Sarfati, 2011, s. 134).

Faydacı geleneğe göre bireyin doğal eğilimi, zevk ve haz mücadelesinde kendisini mutlu etmektir. Bu nedenle en iyi eylem, bireyin mutluluğunu arttıran eylemdir. Kendi mutluluğunu düşünen birey, kişisel çıkar maksimizasyonu ile uğraşan birey tanımının ilk versiyonudur. Bu benzerlikte önemli bir farklılık da vardır. İktisada yerleşmiş kişisel çıkar maksimizasyonu, rasyonellikle eş anlamlı kullanılmaktadır. Yani yerleşik iktisatta rasyonellik, bencilleştirir. Faydacı gelenekte ise bencilliğin çözümü yani diğerkâmlığa geçiş, akıl sayesinde mümkündür (Ruben ve Dumludağ, 2015, s. 38). Fayda ilkesine uygun olan eylem, tutarlı olan değil, yanlış olmayan eylemdir. Çünkü insan, doğası gereği tutarlı olamayacak, tutarlılık anlamında bir rasyonellik sadece istisna olacaktır (Bentham, 2017, ss. 19-20). Ancak bireyin bu yoldaki en büyük engeli, bu amacı gerçekleştirecek gerekli araçlar ve yöntemler hakkındaki bilgisizliğidir (Sarfati, 2005, s. 107).

Bentham (2017), bireylerin hayal kırıklığı ve pişmanlıktan kaçınacaklarını (s. 45) öne sürmüştür. Dolayısıyla Bentham'ın Davranışsal İktisat ile ortak noktaları olduğu, Kahneman ve Tversky'nin (1979) teorilerinde öne sürdükleri kesinlik ve olabilirlik etkisinde görülebilir. Faydanın psikolojik temellerini anlamaya çalışan Bentham, Klasik iktisatçılar olan Smith ve Mill'i etkilerken, fayda kavramı ile Neo-Klasik İktisadın da temelini oluşturmuştur (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 5).

1.2.1.2. Klasik iktisadi okul ve rasyonellik

Klasik iktisadi düşüncenin ortaya çıktığı dönem ile ilgili olarak bilinmesi gereken ilk şey, fayda ve mutluluk arasında bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin bilimsel görüldüğüdür (Sarfati, 2005, s. 109). Bilimsellik çabası, Smith, Ricardo ve Say gibi Klasik okul temsilcilerinin iktisatta Newton fiziği ve Öklid matematiği kullanımından ileri gelmektedir (Eren, 2011, s. 15). Ancak bu çaba Klasik iktisadi okulun ilk ortaya çıktığı dönemlerde bu kadar keskin değildi. Ekonomi ve psikoloji birbirinden şimdi durduğu gibi ayrı durmamaktaydı. Ekonominin ayrı bir disiplin

olarak ortaya çıktığı dönemde henüz psikoloji, bir disiplin olarak kabul görmemişti. Bu nedenle de çoğu iktisatçı çalışmalarında aynı zamanda psikolojiye de yer vermekteydi (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 5). Bunun en net örneğini Adam Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" eserinde görmek mümkündür. Smith'in Hume'dan ve onun empirisizm akımından etkilenmesi, Klasik İktisadın, empirist felsefenin ürünü olarak addedilmesine neden olmuştur. Klasik İktisatta rasyo ve duygular, birbirini dışlamamaktadır. Bu birliktelik, iktisadi ve toplumsal durumları ele almayı ve tarihsel süreç içerisindeki değişimleri önemser. Duygular ve sezgilerin oluşturduğu izlenimler deneye tabi tutularak analiz edilir ve bu yolla bilimsel çıkarımlarda bulunulabilir (Sarfati, 2011, ss. 113-114).

Smith, "Dışsal Duyular Üzerine" ve "Ahlaki Duygular Kuramı"nda aklın hata yapabileceğini kabul etmiştir. Smith'in duygusal rasyonalite felsefesi, rasyonalizmin temsilcilerinden Spinoza'nın etik anlayışından etkilenmiş, etiğin insan davranışını şekillendirerek, duygulanış üzerinde etkide bulunduğunu ifade etmiştir. Spinoza, rasyonalizm felsefesinin temsilcilerinden olsa da Platon ya da Descartes kadar, salt akılcı olmadığı, etiğe verdiği önemden de anlaşılabilir. Klasik iktisadı da böyle görmek gerekir, yani daha ılımlı rasyonalistlerdir. Çünkü etik ve duygulanış, yoruma bağlı olarak anti-rasyonellik olarak da değerlendirilebilmektedir (Sarfati, 2011, s. 107). Hem Smith hem de Spinoza, duyguların alınan kararlar üzerinde etkili olabildiğini ileri sürerken, aynı zamanda duyguları olmayan rasyonel birey tanımına da mesafeli durmuşlardır. Smith, bireyin eylemlerinin bir başka insana ulaşmak, o insanla duygu benzerlikleri yakalamak olduğunu ifade ederken, Spinoza ile benzer ifadeler kullanmıştır. Smith, insanın doğasında ego, Spinoza ise çıkar olduğunu ileri sürer. Smith'in egosu bencillik değildir çünkü insan, etkileşim halindedir, diğerlerine kendini anlatmak ve anlamaya çalışmak çabasıdadır. Smith, bireylerin, toplumsal bir uyum yakalamaya uğraştığını, bu uğraşın da empati duygusu ile sağlanacağını ifade etmiştir. Smith'in bahsettiği toplumsallık, empati ve sempati, duygulanış ile açıklanır. Bu açıdan insanların sahip olduğu çıkar elde etme güdüsü, Neo-klasiklerdeki gibi temel amaç değil, faaliyete geçmeyi sağlayan motivasyonun küçük bir kısmı olarak değerlendirilmiş, birincil etken olarak ele alınmamıştır.

Klasik İktisatçılar, en azından Smith'in "Ulusların Zenginliği" eserine kadar, duygusal birliktelik içerisinde olan bireylerin paylaştığı hislerin, eylemler üzerindeki

yansımaları kabul ederek duygusal rasyonalizmi, çıkar ve bireysel tatminden daha üstün görmüşlerdir. İnsanın toplum halinde yaşamasının, birliktelik duygusu ile bireyi güçlü kılacağını savunmuşlardır. Yani duyguların, bireyin amaçlarını belirlediğini ve bireyin gücünün kaynağını rasyonellikten değil duygulardan edindiğini savunmuşlardır (Sarfati, 2011, s. 131).

Smith'in bu ılımlı rasyonelliği, "Ulusların Zenginliği" eseri ile değişmiş, insanın tamamen akılcı bir varlık olduğunu esas almıştır. Smith'in yaşadığı bu değişim, iktisadın ahlaki felsefeyle bağlarını koparmasının bir temsili olarak görülmüştür (Alada, 2012, ss. 65-67). Smith, liberal piyasa ekonomisinin savunusunu yaparken aslında bencil homo-economicusu da savunuyor gibi görünse de önceki eseri olan "Ahlaki Duygular Kuramı"nda bireylerin yaşantılarında sempati gibi unsurların etkili olduğunu iddia ederek tamamen bağımsız ve kişisel çıkarı peşinde koşan homo-economicustan ayrılmaktadır. Bireyin sanıldığı gibi bencil olmadığını, bireyin doğasında çıkarı olmaksızın başkalarının mutluluğuyla ilgilenme eğilimi olduğunu ifade eder (Smith, 2018, s. 13). Smith, "Ahlaki Duygular Kuramı"nda insan psikolojisine dair öngörülerde bulunmuş, ekonomik faaliyetlerin psikolojik ilkelerle ilişkili olabileceğini ifade etmiştir. Smith'in psikolojik unsurlara yaptığı atıflar onun, Davranışsal İktisadın erken habercisi olarak adlandırılmasına neden olmuştur. Örneğin, Davranışsal İktisadın önemli bir yapı taşı olan kayıptan kaçınma eğilimi Smith tarafından da ele alınmıştır. Birey için iyi bir durumdayken daha kötü bir duruma düşmenin neden olacağı acı, kötü bir durumdayken daha iyi hale gelmenin neden olacağı zevkten daha büyüktür (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 5).

Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" ve "Ulusların Zenginliği" eserlerinde iki farklı insan tanımı yapıp yapılmadığı konusunda bir anlaşmazlık sürmekte olsa da genel kabul gören anlayışa göre bu iki çalışmanın altında yatan antropoloji aynıdır, Smith sadece eserlerinde bireyin farklı yönlerini vurgulamıştır (Melé ve Cantón, 2014, s. 10). Smith, ilk eserinde ahlaki özellikleri vurgulamış; toplumsal bir varlık olan bireyin, sempati motivasyonu ile faaliyetlerini gerçekleştireceğini öne sürmüştür. Sonraki eserinde ise zengin olma motivasyonu ile faaliyetlerin gerçekleştirileceğini ve toplumun önemsenmesine aslında gerek olmadığını çünkü tüm bireysel çıkarı yönelik faaliyetlerin, görünmez el yardımıyla topluma kendiliğinden hizmet

edeceğini iddia etmiştir. Yani bir eserinde ahlak ve toplum, diğer eserinde ise zenginlik ve önce birey, sonra toplum gibi bir içerik oluşturmuştur.

Smith, bireylerin çıkarlarına uygun davranacağını ortaya attıktan sonra bu önermesi yerleşik iktisat tarafından benimsenmiş ve rasyonellikle ilişkilendirilmiştir. Birey, rasyonelliğe uygun analizler ve formüller kullanır, uzun dönemi öngörmeye başarılı olur ve kişisel çıkarını maksimize etmeye uğraşırsa rasyonel davranmış olacaktır. Rasyonel davranmak ise öngörülebilir sisteme izin vererek, görünmez elin kusursuz çalışmasını sağlayacaktır (Demir, 2013, s. 82). Smith, bir olayın sonucunun beklendiği gibi olmayabileceğini, dolayısıyla insanların yanılabilir olduğunu kabul etmiştir. Ancak yanılmak sanıldığı kadar kötü değildir. Birey, yaptığı hatalardan ders çıkaracak ve doğru yönde düzelmeye motive olmuş olacaktır (Alada, 2012, s. 64). Yani Klasik iktisadi okulun rasyonelliği, görünmez el için uygun sistemi sağlayan araçtır.

Klasik iktisadi okul, bireylerin faaliyetlerinin temel motivasyonu olarak kişisel çıkar maksimizasyonu arzusunu tanımlamış; böylesi faaliyetlerin, irrasyonel faaliyetlerin zararlarını dengeleyerek, arbitraj fırsatını ortadan kaldıracaklarını ve etkin piyasaları teşvik edeceğini iddia etmiştir (Santos ve Chen, 2009, s. 82). Bu ifadede kişisel çıkar arzusu önemli bir noktaya temas etmektedir. Çünkü Klasik İktisat, bireyin çıkarları olduğunu kabul eder ancak çıkarların izlenebilmesi tek başına mümkün değildir (Sarfati, 2011, s. 115). Bu donanımı ise görünmez el tamamlar. Smith'in (2006) meşhur fırıncı örneği, iktisadi faaliyetlerin, kişisel çıkar maksimizasyonu tarafından motive edildiğini anlatır.¹³ Smith ile başlayarak, piyasanın rasyonelliğine yönelik bir kavram olarak kullanılan görünmez el, bir uyum mekanizmasıdır. Rekabetçi piyasa güçleri, kişisel çıkarlarını maksimize ederse, görünmez el bu faaliyetleri, toplum için kullanışlı faaliyetlere dönüştürür. Yani bencillik, erdeme dönüştürülerek herkes için amaçlanan maksimizasyonu motive eder. Smith, rasyonel karar birimlerinin etkinliği sağlayabileceğini savunur (Hill ve Myatt, 2017, ss. 34-37).

Her birey, kendi kişisel çıkarına uygun davranırsa ve toplumun iyiliğini önemsemese bile kişisel çıkar maksimizasyonu, toplumun iyiliği ile sonuçlanacaktır. Bunu

¹³ “Yemeğimizi, kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliğinden değil, kendi çıkarlarını kollamalarından bekleriz. Onların insanseverliğine değil, bencilliğine sesleniriz. Hiçbir zaman kendi ihtiyacımızı ağızımıza almaz, onların kendi faydasından dem vururuz.” (Smith, 2006, s. 16).

sağlayan görünmez eldir. Aslında görünmez el, toplumun iyiliğinin arkasına saklanarak, bireylerin bencilliklerini gizler. Karar birimlerinin yaptıkları fayda-maliyet analizlerinin tüm toplumun refahına olumlu katkıda bulunabilmesi için meşruiyet sınırlarının da herkes için aynı olması, bireylerin hakları ve bilgisi konusunda bir asimetrinin olmaması gereklidir. Buradaki piyasa meşruiyeti kavramı, iktisadi faaliyeti gerçekleştiren iki tarafın da, karşılıklı olarak fayda elde etmesidir. Bu karşılıklı menfaat anlaşmasını sağlayan da piyasanın dışında belirlenen kurallardır. Yani görünmez elin, bireyin menfaatini topluma yararlı hale getirmesi, tarafların bu kurallara uyması ile mümkündür. Özetle kişisel çıkar için yapılan davranışları, görünmez elin topluma yarar hale getirebilmesi için bu faaliyetlerin, toplumsal meşruiyet kurallarına uygun olması gerekir (Demir, 2013, ss. 28-35).

Klasik İktisadın başka bir temsilcisi olan Mill, kendisinden sonraki Neo-klasik İktisadın aksine, rasyonellik varsayımını yetersiz bulmuştur. Mill'e göre insanın faaliyetlerini konu edinen bir sosyal bilim, rasyonelliği pozitif öngörülerde bulunmak için kullanabilir ancak süreçlerin işleyişini anlayamaz (Sarfati, 2011, s. 114). Öte yandan insanın iktisadi faaliyet olarak servetini çoklaştıracak amaç ve araçların belirlenmesine yönelik olarak kullanılan rasyonellik kavramı, fayda esaslı kişisel çıkar maksimizasyonudur (Melé ve Cantón, 2014, s. 12). Mill de Smith gibi, fayda ve mutluluğu birbiriyle özdeşleştirmiş, Klasik ve Neo-klasik ekol arasında faydacı doktrinle bir köprü kurmuştur. Mutluluk, haz ve acının olmadığı durum olarak tanımlanır (Sarfati, 2005, s. 108). Mill, ahlaki değer sahibi sosyal bir varlık olan insanın faaliyetlerini belirleyen temel motivasyonunun, zengin olmak olduğunu öne sürmüştür (Akdere, 2011, ss. 246-252).

Klasik İktisadın rasyonellik anlayışı daha çok kişisel çıkar, fayda maksimizasyonunu ve araç-amaç etkinliği ile tarif edilir. Bu araçsal rasyonellik, Klasik ve daha çok Neo-klasik İktisadın temel varsayımı olan homo-economicusu yaratmıştır (Sarfati, 2005, s. 104).

1.2.1.3. Marx ve rasyonellik

Marx, normatif bir iktisatçı olarak iktisadın ahlakla bağını kesmeye çabalamıştır (Marglin, 2008, s. 15). Bu çabası, rasyonellik anlayışına da yansımış; üretkenlik,

çıkar, araç-amaç hesaplaması gibi teknik bir rasyonellik anlayışı ile toplumsal sınıflar arasındaki rekabet ve güç ilişkilerini tartışmıştır (Sarfati, 2011, s. 114).

Marx, karar biriminin rasyonelliğini, kolektif faaliyetin başarı ve başarısızlığına göre değerlendirmiştir. Klasiklerin aksine Marx, kişisel çıkar ile toplumsal çıkarın çatıştığını iddia etmiştir. Çünkü iktisadi sistemler içerisinde toplumsal sınıflar mevcuttur. Çatışan çıkarlar nedeniyle toplumsal sınıflardan sadece biri başarılı olacak, o halde sadece toplumun bir sınıfı rasyonel olabilecektir. Öte yandan Marx, rasyonelliği, bireysel ve toplumsal diye ayrı olarak ele alarak, rasyonelliği tüm toplumsal sınıflara genelleyebilmiştir (Kırmızıaltın, 2017, s. 112).

Marx, birey ve toplum ayrımı yapsa da bu görüş kendi içerisinde de çatışır çünkü bireyi, toplumun bir parçası olarak tanımlamıştır. Marx'a göre her bireyin tek amacı, kendini gerçekleştirmektir. Kendini gerçekleştirme çabası ise topluma hizmetin bir parçasıdır. Bireyin kendini gerçekleştirmesi, doğal güç ve kapasitesini kullanıp, geliştirmesidir. Bu gelişim, hem zihinsel ve kültürel hem de duyuşsal faaliyetleri ile üretken ve yaratıcı olmayı gerektirir. Bu vasıflara sahip üretken bireyler, topluma katılmak, tarihsel gelişim dinamikleri içerisinde yer almak amacı ile davranacağından; sosyal düzen, dinamik ve tarihsel süreç içerisinde evrimsel bir gelişim izleyecektir. Sosyalizm de kapitalizmin, bireylerin kendini gerçekleştirme işlevini yani üretkenliklerini sınırlandırdığı noktada devreye girecek, kapitalizmden ilerlemeyi devralacaktır. Tarihsellik ve ilerleme fikirleri ile Hegel ile benzetilen Marx, Bentham ve Mill'in faydacı felsefesinin hazcı anlayışına da karşı çıkar. Çünkü faydacı gelenekte kişisel hazların peşinde koşan birey, haz elde etmek için sadece tüketen bir varlıktır. Marx'ta ise birey, sadece tüketmez, üretken ve yaratıcıdır. Zaten kapitalizme de bu yüzden karşı çıkar. Marx'a göre kapitalizm, bireyin üretkenliğini sınırlandıran, bireyselliği ve tüketimi öne çıkaran, gelişmeyi durduran dolayısıyla bireyleri, kendi özlere yabancılaştıran bir sistemdir.

Marx'ın rasyonelliği, tek taraflı zihinsel aktivitelerden daha fazlasıdır. Rasyonellik, kültür, sosyallik ve duyuşsal bir bütün ile karşılıklı etkileşimin ürünüdür. Dolayısıyla bireyler, bilinçli olarak amaçlarını belirleyip, araçlarını seçmeli; ürettikleri ile üretim niyetleri arasında uyum varsa faaliyete geçmelidir. Modern endüstriyel toplum ise,

bireyin niyet ve eylemleri arasındaki uyumu bozarak, rasyonelliği sarstığı için kapitalizme karşı çıkılmaktadır (Sayers, 1998, ss. 3-10).

Bireysel rasyonellik için üretkenliği kıstas olarak evrimci rasyonellik anlayışını benimseyen Marx, toplumsal rasyonellikte ise araç-amaç tutarlılığı ve çıkara hizmet eden faaliyetleri hesaplamayı bütünleştiren, teorik rasyonelliği benimsemiştir. Marx, toplumun rasyonelliğini, bireysel rasyonelliğin aksine, toplumsal sınıflardan bağımsız olarak ele almıştır. Sınıflar bir yana bırakılır, bireyler için ortak çıkar, refahı arttırmaktır. Marx'a göre refah artışına hizmet eden her toplumsal faaliyet için teorik rasyonellik geçerli olacaktır (Kırmızıaltın, 2017, ss. 117-128).

Marx, kapitalistlerin karar aldıkları ortamlarda belirsizlik olmadığı için kapitalistin yanılmayacağını ancak proleteryanın maruz kaldığı belirsizlik nedeniyle bu sınıfın hata yapmaya açık olduğunu ifade etmiştir (Alada, 2012, s. 101). Bu önerme, kapitalistlerin, işçilerden daha rasyonel olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca toplumlar, eşit bireylerden değil, farklı çıkarları olan bireylerden oluşuyorsa, teorik rasyonellik bir sınıfın aleyhine çatışan çıkarlar nedeniyle terk edilecektir (Kırmızıaltın, 2017, s. 117).

Bu bilgiler dikkate alındığında her durumda, her birey için geçerli bir rasyonellik anlayışı sorunlu görülse de Marx'ın kusursuz rasyonellik bölümünde yer almasında normatif tavrı ve sınıfsız bir toplum da geçerli olacağını varsaydığı teorik rasyonellik anlayışı belirleyici olmuştur.

1.2.1.4. Neo-klasik iktisat ve rasyonellik

Başlangıcı 1860'lı yıllara dayanan Neo-klasik İktisat, Klasik İktisadın emek-değer teorisinin yerine marjinallik ilkesi çerçevesinde açıkladıkları, fayda-değer teorisini koymuştur. Yaptıkları analizlerde, marjinal faydaya göre piyasada oluşacak fiyatlara ve karar birimlerinin tercihlerine göre belirlenen denge koşullarına odaklanmışlardır. Dolayısıyla Neo-klasik İktisat, giderek daha karmaşık hale gelen matematiksel analizlerin kullanılmasına öncülük etmiştir (Melé ve Cantón, 2014, s. 14).

İktisadın, felsefe ile bağlarını koparması ve pozitif bir bilim olmaya çalışması, Klasik İktisadın temsilcilerinden Ricardo tarafından başlatılmış ve Neo-klasik İktisat tarafından daha da ileri götürülmüş; iktisat, yeni fizik bilimi olma çabasına girmiştir

(Sarfati, 2011, s. 132). Dolayısıyla bu iktisadi okulun temsilcileri fizikçi, matematikçi ve mühendislerden oluşmuş, teknik bir kadro tarafından iktisadi modeller kurulmuştur. Modellerinde kullandıkları ileri ve aşırı matematiğe dayalı nicel yöntemler ve termodinamik yasalarını uyarlama çabaları, iktisadın gerçekçi değil, tekniğe dayalı bir disipline dönüşmesi üzerinde etkili olmuştur (Eren, 2011, s. 15).

Descartes'in akılcı zihin varsayımına dayalı modeli, Neo-klasik iktisadi düşünceyi etkilemiş, faydacı etik anlayışlarını bu nedenle matematiksel bir dille harmanlamış, teknik bir rasyonellik yaratmışlardır (Güvel, 1998, s. 42). Hume'un sağduyusuna dayalı duygusal rasyonalizm, Neo-klasik İktisatta reddedilmiş, yerine salt rasyonalizm benimsenmiştir. Teori, psikolojik gerçekliği dışarıda bırakmış; sezgi, duyum, metafizik unsurlarından arındırılmış bir aklın, gerçeğe erişebilecek yeterlilikte olduğu varsayılmıştır (Sarfati, 2011, ss. 124-125). Neo-klasik İktisat hem insanı ve akli soyut ve idealize hale getirerek gerçeklikten uzaklaşmış hem de rekabet ve rasyonalite ile gerçeğe ulaşılabileceğini iddia etmiştir. Bu açıdan Neo-klasik İktisat bir varsayımlar iktisadıdır;¹⁴ fiili iktisadı değil, normatiflik doğrultusunda olması gereken iktisadi hayatı konu edinmiştir. Normatif yaklaşımı gereği, bireye odaklanan Neo-klasik İktisat, bireysel ilişkileri analizden dışlar. Öte yandan topluluk, yaşamı anlamlı kılan öğedir ve bireyler arası ilişkiler, ahlaki ve kültürel değerler ve duygusal bağlar farklı seçim kalıplarına yol açabilir (Marglin, 2008, ss. 15-20). Corr ve Plagnol'un (2019) ifade ettiği gibi normatif varsayımlar, matematiksel kesinliğe sahip modeller oluşturmak için türetilmiştir. Bu varsayımlar olanı değil olması gereken ideal düzeni ortaya koymaktadır. Çünkü fiili olanda çok sayıda karşılıklı unsur etkileşim halindedir ve tüm bu karmaşıklığı dışlayan Neo-klasik İktisat, psikolojik gerçekliği de dışladığından gerçek tercihlerin nedenini açıklayamamaktadır.

¹⁴ Yerleşik iktisatçılar, yaptıkları varsayımlarla, örneğin ceteris paribus ile iktisadi yaşamı etkileyen pek çok değişkeni sabit kabul edip, dışlayarak iktisadi yaşamı, sosyal yaşamdan ayırmakta ve bu nedenle iktisadi faaliyetleri etkileyen önemli unsurları da analiz edememektedir. Bu açıdan yerleşik iktisadın modellerine güvenilemeyeceği Demir (1996) tarafından ileri sürülmektedir. Çünkü kullanılan iktisadi varsayımlar, iktisadı, gerçeği konu edinmekten uzaklaştırmıştır. İktisadın soyutlamacı tavrı nedeniyle iktisadın, bir sosyal bilimden daha çok amaç-araç uyumuna yönelik bir teknik haline dönüştüğü ileri sürülmüştür.

Neo-klasik İktisat ile birlikte, hem tarihsel süreçlerden hem de insanın duygusal yönünden vazgeçilmiş, bu unsurlar iktisadi analizden dışlanmış. Bu açıdan Neo-klasik İktisadın felsefi boyutunu ele alırsak bireyin varlığı, rasyonel-verimlilik çerçevesinde daraltılmıştır. Hume ve Smith çizgisinin aksine Neo-klasik İktisatta rasyonel birey için duygu, bir eylem motivasyonu olamayacağından, iktisat ile önermelerin öngörü gücünü azalttığı düşünülen etik arasındaki etkileşim yok sayılmıştır. Dolayısıyla rasyonel bireylerin birbiri ile olan iletişim ve etkileşimlerine aracı olan tek unsur rekabet ilişkisi haline gelmiştir (Sarfati, 2011, s. 108). Piyasa faaliyeti üzerinde ölçülemeyen tüm sosyal, ahlaki, duygusal yönler dışlanmış; gerçek hayatın karmaşıklığından arındırılan modeller oluşturulmuş; insanı, gerçekten soyutlamış, asosyal bir homo-economicus olarak tanımlamıştır (Güvel, 1998, ss. 41-42).

Neo-klasik İktisadın temsilcilerinden Fisher ve Pareto yaptıkları çalışmalarda bireyin sahip olduğu hisleri ve düşleri spekülasyona açık olgular olarak değerlendirdiklerinden, kesin ve test edilebilir önermeler elde etmek için bu unsurları dışlayan modeller ortaya koymuşlardır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 6). Bu çabaları, insan doğasının bazı yönlerini soyutlamak için gerekli olmakla birlikte Neo-klasik iktisadi modeller, tamamen mükemmelliğe hizmet eden varsayımlarla çalışır hale gelmiştir. Öyle ki tam rasyonellik, tam öz denetim, tam kişisel çıkar gözetimi ve bunlara yardımcı temellere dayandırılmıştır (Rabin, 2002, ss. 672-658). Bu dayanaklar ise yukarıda bahsedilen araçsal rasyonelliğin yansıması olan bir karar birimi yaratmıştır (Güvel, 1998, ss. 38-43).

Marshall öncülüğünde Neo-klasik İktisatta hem firma hem de bireylerin rasyonel davranacağı varsayılmış, karar birimlerinin memnuniyet, mutluluk ve servetlerini maksimize etmeye çabalayacakları öngörülmüştür. Bu çabalarını gerçekleştirmeye yönelik yapacakları tercihlerin ise tutarlı olacağı iddia edilmiştir. Karar birimlerini tanımlarken kullanılan bu varsayımlar, gerçeği basitleştirme rahatlığını sunarken, Neo-klasik İktisadın işler olması için de bu varsayımların zorunluluğu şart koşulmuştur (Corr ve Plagnol, 2019, s. 64).

Neo-klasikler hem psikolojiden hem de Benthamcı faydanın hedonistik varsayımlarından rahatsız olduklarından, psikolojiyi dışlamış; doğa bilimlerine

benzeme gayesiyle yöntemsel bireycilik, fayda maksimizasyonu ve denge üzerine kurulan bir iktisat inşa etmiş; bu iktisadın ideal öznesi olarak da homo-economicus tanımlamışlardır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 5). Homo-economicus varsayımı zamansızdır, yani evrensel modeller kurma ihtiyacından doğmuştur (Eren, 2011, s. 17). Neo-klasik İktisat, maddi toplumsal ilişkileri nesnel bir nedensellik ilişkisi içerisinde açıklamaya çalışırken insan davranışlarını, insandan ayrı tutarak açıklamaya çalışır. Çünkü bu yolla doğal toplumsal kanunlar ortaya koyabileceğini düşünür. İnsan davranışlarının, insan iradesinden ayrı tutulmasına ek olarak insan davranışlarını, Newtoncu kalıba sokmuş ve değer de ölçülebilir evrensel güç olarak buna uyum sağlayacağını varsaymıştır (İnsel, 2012, s. 57). Toplumdaki tüm bireylerin fayda maksimizasyonuna göre yani rasyonel davranacağı varsayılmış, bu varsayım da beraberinde bireysel çıkarların toplamının, toplumun çıkarına eşit olacağı iddiasını getirmiştir. Metodolojik bireycilik anlayışı nedeniyle homo-economicus bir uyum öznesi olarak çalışarak, liberal ekonomik sistemde, bireysel ve toplumsal çıkarları denk hale getiren kişi olarak görülmüştür (Kaya, 2011, s. 234).

Homo-economicus, kendi çıkarına uygun olarak beklenen fayda maksimizasyonunu amaçlayandır. Yapılan maliyet minimizasyonunda alternatif maliyetleri hesaba katarken, batık maliyetleri dikkate almayacaktır. Bu karar birimi, hatasız biliş ve tam bilgi ile donatılmıştır. Olası sonuçları Bayesyen Olasılık Kuralına uygun değerlendiren ve geleceği doğru öngörebilen bu karar birimi, rasyonel beklentiler geliştirecek;¹⁵ beklentileri ile gerçekleşen uyumlu olacaktır. Dolayısıyla değişime hızlı adapte olacak, tanımlanmış, bilinçli, bağımsız ve tutarlı tercihleri sayesinde teşviklere sistematik ve öngörülebilir tepkiler vereceğinden, müdahaleye gerek duymayacaktır (Alada, 2012, s. 207; Corr ve Plagnol, 2019, ss. 69-71; Güvel, 1998, ss. 38-43; Kaya, 2011, s. 234; Melé ve Cantón, 2014, s. 15; Santos ve Chen, 2009, s. 81).

¹⁵ Bayesyen akıl yürütme, elde edinilen sonuçların olasılıklarının her kazanılan yeni bilgiyle güncelleneceğini iddia eden güçlü ve yaygın olarak kullanılan bir istatistiksel çıkarım biçimidir (Corr ve Plagnol, 2019, s. 75). Bayes Kuralı, bir olasılık dağılımını temel alan bir hesaba dayalı karar süreci içerisinde ortaya çıkan bir rassal olay olan X'in olasılığı ile bir diğer rassal olay A için koşullu olasılıkları ve marjinal olasılıkları arasındaki ilişkiyi tanımlar (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 304) . Bayes Kuralı şu şekilde formüle edilir:

$$p\left(\frac{X}{A}\right) = \frac{p\left(\frac{A}{X}\right)p(X)}{p(A)}$$

Neo-klasik İktisat, homo-economicusun kişisel çıkar maksimizasyonuna uygun davranacağını varsayar. Öte yandan bu varsayım, bireyin tamamen bencil davranarak, başkalarına yardım etmeyeceği anlamına da gelmemektedir. Çünkü başkasına yardım eden birey, bu iyiliği çıkarı varsa gerçekleştirecektir (Corr ve Plagnol, 2019, s. 60). Kimi birey, bencil davranarak faydasını maksimize edebilirken, kimi de başkalarını düşünerek davranmaktan fayda sağlayabilir. İki farklı tip olsa da ortak amaçları fayda maksimizasyonudur. Bu doğrultuda hangisinin doğru ya da yanlış olduğunu değerlendirmek gereksiz görülmüş, çünkü bencillik ya da diğerkamalık sadece tercih meselesi olarak değerlendirilmiştir (Hill ve Myatt, 2017, s. 32). Bazı durumlarda işbirliğine gitmek, rasyonel bir tercih olarak da değerlendirilebilir ancak Neo-klasik İktisadın rasyonelliği içerisinde bu alternatiften pek söz edilmez (Corr ve Plagnol, 2019, s. 69).

Neo-klasik İktisatta karar birimlerinin rasyonel davrandığı varsayılır ki, bu varsayım, fiili davranış ile ilgilenmemekte, ideal duruma nasıl erişilebileceğine dair yol göstermektedir (Sen, 2004, s. 11). Rasyonel karar birimlerinin faaliyetlerinin ideal duruma ulaşması ise marjinallik ilkesince açıklanabilir. Psikolojik hazcılığın bir uyarlaması olarak da anılan marjinal fayda teorisi, optimal üretim ya da tüketim miktarını belirlemeye yarar (Güvel, 1998, s. 43). Marjinal fayda ve maliyetin, birbirine eşit oldukları noktada üretim ya da tüketim, optimal noktada olacak yani toplam net fayda maksimizasyonu sağlanmış olacaktır. Bu arzu edilen durumu temsil eder, çünkü optimalliğin sağlandığı noktada üretim kararı veren firma maksimum kar, tüketim kararı veren birey ise maksimum fayda elde etmiş olmaktadır. Dolayısıyla rasyonel karar birimi, marjinde düşünecek, optimaliteye uygun amaçlar geliştirecektir (Hill ve Myatt, 2007, ss. 30-31).

Neo-klasik İktisatta öngörülen rasyonel seçim, fayda maksimizasyonu amacına ulaşmak için bir gerekliliktir. Rasyonel seçim teorisi, iktisadın disipliner bütünlüğünü sağlarken tüm disiplini temsil eden sosyolojik bir etkinliğe de sahip olarak görülmüştür. Yani bu teori, iktisadın prestiji olmuştur (Yılmaz, 2009, s. 10). Yukarıdaki bilgiler dâhilinde Homo-economicus'un seçimlerinin rasyonel seçim teorisince açıklanabilmesi, tercihlerinin tamlık, geçişlilik, çoğun aza tercih edilmesi (diğer şeyler sabitken), süreklilik ve dış bükeylik özelliklerini sağlamasını gerektirir

(Corr ve Plagnol, 2019, ss. 68-71).¹⁶ Seçimlerin fayda maksimizasyonuna göre yapılması için öncelikle faydanın hesaplanması gerekir. Faydanın hesaplanmasında baskın yaklaşım Neo-klasik İktisat Okulu'nun benimsediği Beklenen Fayda Teorisi'dir. Beklenen Fayda Teorisi, rasyonel ve dolayısıyla tutarlı tercihler yapan karar birimlerinin kesin belirlenmiş tercihlere sahip olduğunu varsaysa da bazı kararların risk ortamı dâhilinde alındığını da kabul eder (Corr ve Plagnol, 2019, s. 72).¹⁷ Karar alınan ortamlarda risk kadar belirsizlik unsuru da önem arz eder. Gündelik yaşamda bu iki terim birbiri yerine kullanılabilir olsa da ikisi birbirinden farklıdır; riske karşı önlem alınabilir ancak belirsizliğe karşı korunmak kolay değildir.

Risk altında alınan kararlara yönelik bir çalışma, von Neumann ve Morgenstern tarafından 1944 yılında "Theory of Games and Economic Behavior" ismiyle yayınlanmıştır. Bu çalışmayla iktisadi karar birimlerinin, her bir alternatiften ortalama olarak ne kadar fayda beklediklerinin hesaplanabileceği, böylece her kararın açıklanabileceği ileri sürülmüştür (Corr ve Plagnol, 2019, s. 73). Bireylerin her zaman en iyi seçimleri, beklenen fayda maksimizasyonuna uygun alternatifin seçimidir. Bu iddia, bireyin risk altında aldığı kararların, fayda fonksiyonu ile öngörülebileceği bir çerçeve sunması açısından faydalı bulunmuştur. Bu fayda modelinin dayandırıldığı dört önemli nitelik olarak; kardinal fayda fonksiyonu, tüm alternatiflerin tanımlı olduğu bir stratejiler grubu, her alternatifle bağlantılı olarak gelecekteki olası sonuçların tanımlı olduğu olasılık dağılımları ve beklenen faydaların maksimize edilmesine dair bir tutum olarak sıralanmıştır (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 105).

¹⁶ Tamlik aksiyomu, bir sıra sistemine göre tercihlerin tutarlı olarak düzenlenmesini ifade eder. Bu bağlamda karar birimi için birkaç alternatif söz konusuysa ne istediğini bilen birey, hangisini tercih edeceğini bu sıra sistemine göre bilir. Yani bireyin önceliklerini bildiği ve buna göre bir sıra düzeni oluşturabildiği varsayılır. Geçişlilik aksiyomu, bireylerin tutarlı tercihlerde bulunacağını ifade eden bir başka kabuldür. Buna göre birey, A'yı B'ye, B'yi de C'ye tercih ediyorsa, rasyonel bireyin her zaman A'yı da C'ye tercih edeceği varsayılır. Bu varsayımın uymayan tercihler ise irrasyonel olarak nitelendirilir (Corr ve Plagnol, 2019, s. 68). Süreklilik aksiyomu, bireylerin mal sepetindeki küçük değişiklikler karşısında tercihlerde bir değişim olmayacağını öngörmektedir. Tercihlerin fonksiyonunun dış bükey bir eğri şeklinde olması, bireylerin ortalama mal bileşimlerini tercih edeceğini, aşırı uçlardan yana olmayacaklarını ifade etmektedir.

¹⁷ Beklenen fayda, her olası alternatifin olasılığı, ilgili sonuçtan beklenen fayda değeriyle çarpılarak hesaplanır.

Neo-klasik İktisadı özetlemek gerekirse bu okulun özünde, rasyonellik varsayımı önemli yer tutar, modeller bu varsayım geçerliiyken çalışır. Bu iktisadi okulun rasyonelliği, araçsal rasyonellik olarak ifade edilir. Teknik bir model için hesaplama kabiliyetine önem veren bu rasyonellik türü, ek olarak kişisel çıkar, fayda maksimizasyonu ve istikrarlı tercihler gibi alt unsurlar tarafından da desteklenmektedir. Tüm bu rasyonellik, Homo-economicus bireyini oluşturmuştur. Ancak bu varsayımlar, ideal iktisadi bireyler yarattığından gerçekte uyuşmadığı ileri sürülerek eleştirilmiştir.

1.2.1.5. Monetarist iktisadi okul ve rasyonellik

Keynesyen İktisat'ın hakim konumunu haksız bulan Monetarist İktisat, Keynesyen politikaların gerçekte yaşanan sorunları çözmekte yetersiz kaldığını iddia etmiştir. İktisadın pozitif bir bilim olmasına uğraşmış, pratikte karşılığı olan bir bilim haline gelmesini, insanı konu edinmesi gerektiğini öne sürmüştür. Ancak her ne kadar bu çaba içerisinde olsa da matematik ve ekonometri kullanımı, karmaşık modeller oluşturulmasına neden olmuş, pratikle teori yine uyumsuz hale gelmiştir. Özü itibariyle Klasik ve Neo-klasik İktisadın ruhunu devralan Monetarizm, bireycilik, kişisel çıkar maksimizasyonu ve rasyonellik ilkelerini benimsemiştir. Bu okulun düşüncesine göre bireyler gruplar halinde davranırsa da bu toplulukları oluşturan en küçük birim bireydir ve her birey, kendi kişisel çıkarını gözetecek şekilde davranacaktır. Bireylerin sahip olduğu en büyük donanım, rasyonel olmalarıdır ki bu sayede istikrarlı ve fiyattan bağımsız tercihlerde bulunacaklardır. Monetarist okul, bireylerin bekledikleri sonucun bazen sağlanamayacağını kabul etmiş ancak bunu önemsememiştir. Çünkü asıl önemli olan, başlangıçta belirlenen hedefin rasyonel olmasıdır. Bu sorun ancak belirsizlik ortamında geçerli olacağından, bireyler zaten bilgi edinerek, bu problemin sistematik bir hal almasını da engelleyecektir. Keynes'in aksine Monetaristler, psikolojik unsurları göz ardı ederek, psikolojik güdü ve parasal yanılsamaları reddetmiştir. Monetaristler, rasyonel karar birimlerinin uyumlu beklentilere sahip olduklarını varsaydıklarından Keynesyen maliye politikalarını etkinsizlik ile suçlamışlardır (Küçükkalay, 2015, ss. 405-411).

1.2.1.6. Yeni klasikler ve rasyonellik

1970'li yıllarda Monetaristlerin içerisinde ayrılarak, uyumlu beklentiler yerine rasyonel beklentileri koyan iktisatçılar, Yeni Klasikler olarak anılmaktadır. Yeni Klasikler, karar birimlerinin reel faktörleri dikkate aldıklarını bu nedenle piyasaların daima dengede olacağını varsayarken söz konusu karar birimlerinin rasyonel oldukları için sistematik hatalar yapmayacağını çünkü istikrarlı olarak rasyonel beklentilere sahip olduklarını iddia ederler (İslatince, 2002, s. 17). Homo-economicus varsayımına dayanan rasyonel seçim teorisinin yenilenmiş hali olarak ifade edilen Rasyonel Beklentiler Teorisi, John F. Muth (1961) sonrasında Robert Lucas (1972) tarafından da geliştirilmiştir. Rasyonel Beklentiler Teorisi, rasyonel iktisadi birimlerin mevcut geleceğe yönelik beklentileri ile gelecekteki iktisadi durumların denk olacağını öne sürer (Melé ve Cantón, 2014, s. 16).

Yeni Klasikler, iktisadi birimlerin rasyonel beklentilere sahip olduğunu varsayar ancak bu varsayım, iktisadi birimlerin mükemmel tahminler yapacakları anlamına gelmemektedir. Rasyonel beklentilerin temelinde, karar birimlerinin sistematik olarak hata yapmayacağı, tek seferlik hatalarından öğrenerek bunları düzelteceği öne sürülür. Tek seferlik hataların sebebi ise karar birimlerinin beklentilerindeki kusurdan değil, bilgilerdeki aksaklıklardan kaynaklanacaktır. Öğrenme sürecine önem atfedilmesinden anlaşılacağı üzere karar birimleri sadece geçmiş bilgileri değil, cari dönem bilgilerini de dikkate alarak beklentilerini oluşturacaklardır (Sarıpek ve Kesici, 2010, s. 4).

Bu noktada cari dönem bilgileri, gelecek belirsiz olarak kabul edildiğinden dolayı, olasılıklara bağlı olarak düzenlenen beklentilerden oluşur. Her birey rasyonel ve tam bilgi sahibi olarak varsayıldığından, karar birimlerinin geleceğe yönelik öngörülleri ile ekonometrik bir modelin öngörülleri ortalamada birbiri ile uyumlu olacaktır. Başarılı tahminlerin sahibi olan rasyonel birey ile kastedilen ise bu tahminleri yapmak için hangi modelin uygun olduğunu bilendir. Ancak hangi modelin doğru olduğunu bilebilmek ve tüm enformasyona sahip olabilmek mümkün olmadığı için rasyonellik kıstası da eleştiriye açık hale gelmektedir (Savaş, 2007, s. 41).

Rasyonel beklentiler teorisi, iktisadi birimlerin iktisat politikalarına karşı daha kısa zamanda aktif bir tepki içerisine girerek, politikalardan beklenen sonuçları

değiştirebileceklerini öngörür. Rasyonel beklentiler teorisine göre iktisadi birimler, iktisat politikalarının hangi alternatiflere sahip olduğunu bilir ve her bir alternatifin olası sonuçları hakkında tam bilgi sahibidir. Tam bilgiye sahip olmaları dolayısıyla iktisadi birimlerin sistematik olarak hata yapmayacağı kabul edilir. İktisadi birimler rasyonel varsayıldığı için uygulanan iktisat politikası kendinden beklenen etkiyi gösteremeyecektir. Bu nedenle siyasi ya da para otoritesine, aktif iktisat politikaları yerine istikrarlı politikalar önerilmiştir. Devletin yapması gereken kuralları belirlemektir; bilgiyi sunduğu takdirde zaten iktisadi birimler, uygun tavrı gösterecektir. Önceden bilinebilir olmak ve istikrarlı olmak yani sık sık değişiklik yapılmaması, değişiklik gerekli görülüyorsa da bunun ani olmasının gerekli olduğu ifade edilmiştir. Ani politika değişiklikleri de ancak kısa süreli etkiler yaratacak, rasyonel karar birimleri kısa zamanda beklentilerini bu değişime göre güncelleyecektir (Aktan, 2018, ss. 115-116). Çünkü karar birimleri değişime neden olan süreci kısa zamanda kavrayacak, elde ettikleri bilgiler sayesinde beklentilerini ayarlayacaklardır. Bu tepki sürecinin varsayıldığı gibi çalışabilmesi ise karar birimlerinin tam bilgi sahibi olması ve rasyonel davranmasına dayanır (İslatince, 2002, s. 18).

Rasyonel Beklentiler Teorisi'nin ideal bir teori olması onu, eleştirilere açık hale getirmiş; karar birimlerinin hem mükemmel rasyonel hem de gelecek öngörülerini hesaplayan mükemmel istatistikçiler olarak varsayılması nedeniyle gerçek dışı bulunmuştur. Öte yandan bu eleştirilere karşı Yeni Klasikler'in cevabı başka varsayımlarla olmuş; teorilerinin ortalamaı baz aldığını yani irrasyonel tepkilerin hem uzmanlar tarafından düzeltilebileceğini hem de olması gerekenden yüksek ve düşük beklentide olanların birbirini dengeleyeceğini savunmuşlardır. Yapılan ampirik testler neticesinde rasyonelliğin mükemmel olmadığı görülse de bu sonucun irrasyonellik olarak da tanımlanamayacağı ifade edilmiştir (İslatince, 2002, ss. 19-20). Kurt ve Zengin (2010) beklentilerin rasyonelliğini test etmişler, yapılan ekonometrik analiz sonucunda karar birimlerinin mükemmel rasyonel olmadığı, ancak gözlem sayısı arttıkça rasyonelliğin de arttığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç, yakın rasyonelliğin geçerli olduğuna dair bir çıkarım yapmaya izin vermiştir.

1.2.2. İktisadi okullar ve kusurlu rasyonellik

Kusursuz rasyonellik modelleri, sürprizleri olmayan bir dünyaya aittir. Gerçek iktisadi hayatta ise tam bilgi sahibi olmak mümkün olmamakta, pek çok eş anlı karar almak durumundaki bireyin hem kaynakları sınırlı hem de risk ve belirsizlik nedeniyle kararları Rasyonel Seçim Teorisi'ni ihlal etmektedir (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, s. 452). Bu nedenle bazı iktisadi okullar, kusursuz rasyonellikten sapmışlar, rasyonelliği farklı derecelerde ele almışlardır. Aşağıda ele alınan iktisadi okullar, doğrudan ya da dolaylı önermelerle kusurlu rasyoneliteyi kabul etmişlerdir.

1.2.2.1. Avusturya iktisat okulu ve rasyonellik

Avusturya İktisat Okulu terimini ilk ortaya atan, bu okulun iktisadi anlamda tanınmasını sağlayan isim Carl Menger'dir. Menger, Avusturya iktisat okulu terimini ilk kez 1883 yılında "Investigations into the Method of Sociology and Political Economy" kitabında kullanmıştır. Bu iktisadi okulun yerini sağlamlaştırmasında Menger'den etkilenen, Friedrich von Wieser ve Eugen von Böhm-Bawerk isimleri etkili olmuştur (Yay, 1993, s. 34). Avusturya İktisat Okulunun, yerleşik iktisattan feyz aldığı söylenebilir. Heterodoks iktisat geleneği içerisinde yer alan Avusturya İktisat Okulu, homo-economicus varsayımını benimsemiş, özellikle girişimcilerin kişisel çıkar maksimizasyonu amacı ile daha rasyonel davrandıklarını iddia etmiştir, ancak Neo-klasiklerden önemli bir farkı da vardır (Melé ve Cantón, 2014, s. 16).

Avusturya İktisat Okulunun bazı temsilcileri, kurucu rasyonalizmi benimsemiş, faaliyetlerin başarısını rasyonelliğe göre değerlendirmiştir (Hayek, 1994, ss. 17-18).¹⁸ Buna göre homo-economicusun kendi çıkar maksimizasyonu amacına uygun şekilde bilinçli tercihlerde bulunacağını varsaymasının yanında, sınırlı bilgi ve sınırlı bilişsel yeteneklerin varlığını da kabul etmiş olan bu iktisadi okul, hem rasyonelliği hem de sınırlı rasyonelliği konu edinmiştir. Avusturya İktisat Okulunun ayırt edici kavramlarından biri olan ve ilk kez Mises tarafından kullanılan praksiyoloji terimi, bireylerin rasyonel faaliyetler içerisinde bulunması anlamını taşır. Bu kavramın

¹⁸ Her ne kadar Avusturya İktisat Okulunun, kurucu rasyonalizm sınıfında yer aldığı ifade edilse de örneğin temsilcilerinden biri olan Hayek, evrimi rasyonalizmden yanadır (Aktan, 2018, s. 233). Hayek (1994, ss. 17-26), tam bilgi ve ideal düzenin mümkün olmadığı gerekçesiyle kurucu rasyonalizme karşı çıkmaktadır.

taşıdığı anlama göre iktisadi bireyin her faaliyetinin bilinçli ve amaçlı olacağı, doğuştan sahip olduğu ihtiyaç ve isteklerini tatmin etme güdüsü ile davranacağı iddia edilmiştir. Ancak praksiyoloji terimi ile iktisadi birimlerin rasyonel davranacağını öngören Avusturya İktisat Okulu, öte yandan kendiliğinden oluşan düzen varsayımı ile de irrasyonelliği yani iktisadi birimlerin bilişsel eğilimlerini kullanarak hataya düşebileceğini kabul etmiştir. Çünkü amaçlanmaksızın kendiliğinden oluşan düzenin, kendi kendini yöneteceği ifade edilmiştir ki bu önerme ile kendi kullandıkları rasyonellik ölçütünün yani amaçlı davranma kriterinin aksini de kabul etmişlerdir (Aktan, 2018, ss. 94-96).

Avusturya İktisat Okulu, Neo-klasik denge anlayışını kabul etmemiştir (Alada, 2012, s. 87). Öte yandan Neo-klasik İktisat ile benzer olarak bu okulun temsilcilerinden Menger, ekonomi politiği eleştirmiş, bilimsel bir iktisadın, iktisat tarihiyle ilişkili olamayacağını ileri sürerek, tarihsel süreci analiz etmeyi gereksiz olarak değerlendirmiştir (Sarfati, 2011, s. 108).

Avusturya İktisat Okuluna göre akıl, tüm bilgiye sahip olamaz dolayısıyla bilgi, dağınık, tutarsız ve eksiktir. Böyle bir iktisadi ortam karmaşıklık, risk, belirsizlik ve dengesizlikleri barındırır (Alada, 2012, s. 309; Hayek, 1994, s. 26). Neo-klasik İktisat bireyin tercihlerinde istikrarlı olduğunu varsayarken, Avusturya İktisat Okulu, bu yaklaşımı reddetmiş; tercihlerin zaman içerisinde değişebileceğini ve bireylerin yanılabilceğini gerekçe göstererek bilimsel iktisadi, gerçek iktisattan ayrı tutmuştur. Çünkü iktisadi ortam kusurludur (Melé ve Cantón, 2014, ss. 16-17). Bu problemler nedeniyle de iktisatta aşırı matematiksel ve istatistik tekniklerinin kullanımını da eleştirmişlerdir (Aktan, 2018, s. 97). Avusturya İktisat Okulunda eksik bilginin mümkün kıldığı özgürlük, seçim konusunda yoğunlaşmıştır. Piyasalar, Neo-klasiklerin gördüğü gibi, sadece etkin kaynak dağıtımına aracılık eden yerler değil, aynı zamanda karar birimlerinin bireysel özgürlüklerini kullandıkları ortamlar olarak da görülmüştür. Bireyin hatalı kararlar almasını eksik bilginin varlığına dayandıran Hayek, tam bilgi varsayımının geçerli olamayacağını, bilginin ancak zaman içerisinde edinilen tecrübelerle birlikte artabileceğini kabul ettiğinden, eksik bilgi sahibi bireyin tasarladığı düzenlerin de kusurlu olacağını iddia etmiştir (Aktan, 2018, ss. 222-223). Gerçekte bireyin bildikleri ya da bilebileceklerinin sınırlı olduğu Avusturya İktisat Okulunca kabul edilmiş, bu nedenle bireylerin bilgi edinme ve

amaçlarını belirlemek üzere kurallara ve diğer bireylere ihtiyaç duyduğu, onlardan etkilendiği kabul edilmiştir (Hayek, 1994, ss. 18-19).

Hayek'in düzen hakkındaki görüşlerini, ortaya attığı taxis ve cosmos kavramları arasındaki fark üzerinden görmek mümkündür. Avusturya İktisat Okulu, kurumların, karar birimlerinin faaliyetlerinin sonucunda, kendiliğinden ortaya çıktığını ileri sürmüştür (Alada, 2012, s. 309). Eksik bilginin kabul edildiği bir ortamda ise piyasanın koordinasyon problemi yaşaması beklenmektedir. Ancak piyasada yaşanan bu problemi, siyasi otoritelerin de çözmesi mümkün değildir. Çünkü eksik bilgi kabulü, bireyler için geçerli olduğu kadar Avusturya iktisat okulunda siyasi otoritelere de atfedilmiş bir özelliktir. Bu bağlamda Hayek'in taxis kavramı kusurlu düzenler yani devlet için kullanılmıştır. Öte yandan cosmos, kendiliğinden ortaya çıkan düzenleri ifade eder ki bu düzen, görece daha hatasızdır, piyasalar bunun örneği olarak verilmiştir (Aktan, 2018, s. 223). Dolayısıyla piyasa, devletten daha başarılı görülmüş, tam istihdama dayanan modeller oluşturulmuştur. Avusturya İktisat Okulunun piyasaları, fiyat aracılığıyla bilgiyi sunan, böylece koordinasyonu ve beklentileri ayarlayan en etkili güç olarak görmeleri, yani liberal doktrine yakın olmaları, bu iktisadi düşüncelerin geniş taraftar edinebilmesinde şüphesiz fayda sağlamıştır (Yay, 1993, ss. 27-29).

Avusturya iktisat okulu, Neo-klasik analizin revize edilmesi gerektiğini ileri sürer. Buna gerekçe olarak ise 1970'lerde kapitalizmin yaşadığı krizin sebebinin benimsenen Walrasgil mikro analiz ve Keynesyen makro analiz olduğunu, kapitalizmin işleyişinin anlaşılmadığını iddia eder. Neo-klasik iktisadi yaklaşımları tamamen reddetmeyerek, yanlışlarının görülüp, düzeltilmesi, doğru yanlarının ise korunmasından yana olan bu okul, bu açıdan Davranışsal İktisat ile benzer olarak da görülebilir. Ancak Davranışsal İktisat ile benzerliği eksik bilginin varlığını kabul etmek ve Neo-klasik İktisadı revize etmek için disiplinlerarası işbirliğinin gerekli görmesiyle sınırlı kalmıştır. Çünkü Avusturya İktisat Okulu, önerdiği metodolojiler ve piyasa güveni açısından yerleşik iktisada daha yakın durmaktadır (Yay, 1993, ss. 35-36).

Hayek, merkezi planlamaya karşı, piyasa sistemini daha başarılı olarak değerlendirmekle birlikte, sınırlı rasyonelliği de yok saymamıştır. Hayek'e göre

iletişim becerilerindeki bir problem, sınırlı rasyonelliğe yol açabilir. İletişim ve koordinasyonu sağlayan temel araç, fiyat sistemi olarak görülmüş olmasına rağmen fiyatlar hakkında en çok bilgi sahibi olan kesimin temsilciler olabileceği, bu durumda asimetrik bilgi nedeniyle rasyonelliğin sınırlanabileceğini de kabul etmiştir. Bu açıdan iletişim ve koordinasyonu sağlayarak, rasyonel süreci koruyacak olan kurumların da önemli olduğunu ifade etmektedir (Pagano, 2007, s.22).

1.2.2.2. Keynesyen iktisat ve rasyonellik

Keynes ve rasyonellik:

Neo-klasik İktisadın aksine psikolojiden çok uzaklaşmayarak, eserlerinde psikolojik öngörülere değinen Keynes, Klasik İktisat ile zıt yönde argümanları savunarak, karar birimlerinin rasyonel olduğu fikrinin aksine, karar birimlerinin hayvansal güdeleri tarafından yönlendirildiklerini iddia eder (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 6). Bu güdüler, anlık iyimserlik ya da kötümserlik tarafından belirlenirken, açgözlülük, korku, panik ve sürü psikoloji ile öngörülemeyen faaliyetleri yönlendirirler (Hill ve Myatt, 2017, ss. 37-38). Tüm bu psikolojik unsurlar ise insanın homo-economicus olmadığını kabul etmeye yarar. Rasyonel birey, faydanın optimize edildiği üründen daha fazlasını tüketmek istemeyecek, maksimum kâr elde etmediği için etkin olmayan bir yatırımı ısrarla sürdürmeyecek ya da anlık korkularıyla fayda-maliyet analizi yapmadan tepkisel kararlar almayacaktır. Ancak bunlar birer varsayımdır. Gerçekte bireyler, sezgisel davranmakta, spekülasyonlarla yönetilebilmektedir. Güdüler ile rasyonaliteden sapan davranışlar ise kapitalist-rekabetçi piyasa sistemini, anlık ve kaçınılmaz dalgalanmalara açık hale getirmektedir (Keynes, 2010, ss. 138-146). Klasik ve Neo-klasiklerde rasyonellik, dengeyi sağlamaktadır; Keynes'de ise karar birimleri rasyonel olmadığından, dengesizlik genel durumdur. Keynes'in bahsettiği psikolojik unsurlar, piyasa işlem hareketlerinde de gözlenmiş, gerçeğin standart teori ile açıklanamayan durumlarını niteleyen anomaliler, Davranışsal İktisat çalışmaları tarafından tespit edilmiştir.¹⁹

¹⁹ Davranışsal İktisat çalışmalarının spesifik olarak finansal piyasalar üzerinde çalışan kolu olan davranışsal finans, yatırımcıların, standart modelleri ihlal eden davranışlarını göstermektedir. Şimdiye dek tespit edilen anomaliler Thaler (1999) tarafından şöyle sıralanmıştır: İşlem hacmi, fiyatların oynaklığı, kâr payı dağıtımı, hisse primleri çelişkisi ve hisse senedi primlerinin tahmin edilebilirliği anomalileridir (ss. 13-14). Yine ayrıca aşırı tepki (De Bondt ve Thaler, 1985), düşük tepki (Barberis, Shleifer ve Vishny, 1998), küçük ölçekli firma (Banz, 1981), fiyat-kazanç çarpanı (Basu, 1977),

Keynes, Büyük Buhran'dan çıkış için getirdiği önerileri sayesinde bir başarı elde etmiş, ondan önceki hakim teorinin eksik bulduğu yanlarını eleştirmiştir. Keynes'e göre Ortodoks iktisat, eleştirilmeyi hak etmektedir. Ancak bunun nedeni ideallik üzerine temellenen modellerden değil, varsayımlarının genel ve açık olmayışından kaynaklanmaktadır. Keynes, iktisat teorisinin pratiği açıklamakta eksik kaldığını ifade etmiştir. Keynes, Klasik iktisadi okulu, sınırlı, gerçekten uzak ve istisnai durumlarla ilgilenen bir teori olarak görmüştür. Bu nedenle Keynes'e göre Klasikler, gerçek iktisadi sistemi anlayamamış ve sorunlarla mücadele etmede çözümleri faydasız kalmıştır. Bunun aksine Keynes ise genele yönelik eksik istihdam teorisi kurmaya çalışmıştır (Keynes, 2010, ss. 7- 10). Bugün davranışsal iktisatçıların amacı da gerçeği anlamak ve geçerli modeller oluşturmaktır. Keynes'in rasyonelliği, gerçekliği, belirsizliği ve güdülerini önemsemesi, Davranışsal İktisadın sadece mikro iktisat alanında etki yaratmakla sınırlı kalacağı eleştirilerine bir cevap niteliğindedir. Çünkü Keynes'e göre psikolojik yasalar, iktisadi aktörlerin ve piyasanın işleyişinin merkezindedir. Dolayısıyla makro veriler ve makro değişimler aslında psikoloji ile ele alınmalıdır. Keynes de bunun öncülüğünü yapmıştır.

İşsizlik, enflasyon gibi ölçülebilir toplumsal verileri kullanan Keynes, toplumsal gerçeklikten soyut ve indirgemeci bulduğu klasik iktisadi eleştirerek, ekonominin ölçülebilir verilerine etki eden psikolojik yasaları keşfetmeye çalışır. Keynes (2010, ss. 35-36), tüketim kavramını açıklarken psikolojik eğilimlerin etkisini önemsemiştir ki bu psikolojinin dışlandığı ekonomiye kıyasla onun gerçekçi olma temellerini kuvvetlendirmiştir. Örneğin, bireylerin gelir artışlarının tüketimi aynı oranda arttırmamasının gerekçesi, psikolojiktir.

Keynes, devleti yatırımcılardan daha rasyonel görmüştür çünkü devlet, sermayenin marjinal getirisini öngörme gücü olan birimdir (Alada, 2012, s. 201). Keynes (2010, ss. 106-109), daha rasyonel bulduğu devletin yanı sıra faaliyetlerin, psikolojik yasaları keşfedenlerce de yönlendirilebileceğini ileri sürmüştür; bunlar, spekülasyonlardır. Spekülasyonların etkisi altında kalarak manipüle edilebilen bireylerin varlığı, kusurlu bir rasyonellik anlayışını getirmiş, bu kusurlu rasyonelliğin

piyasa değeri-defter değeri çarpanı (Yıldırım, 1997), hava koşulları (Hirshleifer ve Shumway, 2003), ay dönüşü etkisi (Lakonishok ve Smidt, 1988), ocak ayı (Thaler, 1987), gün anomalileri (Cengiz, Bilen, Büyüklü ve Damgacı, 2017) de kabul edilmiştir.

yansıması olan psikolojik eğilimlerin, yatırımcıların istihdam hacmi kararını belirlemede etkili olduğu ileri sürülmüştür. Yatırımcılar, psikolojik yasalara uygun stratejiler geliştirmekte olduğundan kusurlu rasyonellik, ekonomilerin eksik istihdamda dengeye gelmelerine neden olmaktadır.

Klasik teori, istihdam edilen kaynakların en uygun dağıtımının sağlanacağı ve bunun sonucunda etkinlikle ödüllendirilecek bir iktisadi sistem öngörmüştür. Keynes ise kaynakların istihdamına yönelik geliştirilen bu tutumun normatif bir varsayım olduğunu iddia etmiştir. Keynes'e göre kullanılabilir kaynaklar ve fiili kullanım denk olmadığından, ekonomiler zaten Klasik teoriyi haksız çıkarmaktadır. Tam istihdam herkesin ulaşmayı istediği bir denge noktasıdır. Ancak günümüz gerçeğine baktığımızda da tam istihdamın hala ideal bir varsayım olduğu görülebilir. Klasik teorinin işleyebilmesi için piyasalar tam rekabet altında etkin çalışmalıdır. Keynes ise Klasik teorinin istihdam anlayışına bir eleştiri getirmiştir; gönülsüz işsizlik. Keynes, bireylerin davranışları mantıklı olmayacağı için piyasaları idealize eden Klasik okula karşı, iktisadi faaliyetlerde mantık aramak yerine gerçekte nasıl davranıldığını anlamının önemli olduğunu ifade etmiştir (Keynes, 2010, ss. 15-19).

Keynes'in teorisinde yer verdiği başka bir psikolojik unsur, para yanılsaması kavramıdır (Rabin, 2002, s. 659).²⁰ Rasyonel bireylerin, nominal ya da itibari fiyatları değil, görelî yani reel fiyatları dikkate alacakları varsayılır. Para yanılsaması ise bunun aksini ifade eder. Karar birimleri, ücret, fiyat ya da bono sözleşmelerini enflasyona endeksleyerek, para yanılsamasından kurtulabilecekleri halde endekslemeyi tercih etmemektedir (Akerlof ve Shiller, 2009, s. 75). Keynes (2010, s. 38), Klasik İktisadın hoşça gidecek, para yanılsaması gibi hatalara yer olmayan ideal durumları tanımladığını, ancak yaşanan krizlerin bu modellerle çözülemeyeceğini ifade etmiş, gerçekte olanı önemsemiştir.

Keynes, iktisat teorisini geliştirirken beklentilere ayrı bir önem vermiş, firmanın davranışlarının, firmanın sahip olduğu beklentiler tarafından belirlendiğini ifade

²⁰ Para yanılsaması, işçilerin, klasik ekonominin varsayımının aksine, son dönemdeki nominal ücret kesintilerine duyarlı olduklarını ve çalışma kararlarını bu doğrultuda verdiklerini ifade eden önermedir (Rabin, 2002, s. 659). İşçiler, enflasyonun maaşlarında yol açtığı azalmayı dengeleyecek bir ücret artışı için uğraşmazlar, çünkü para yanılsaması içerisindeki işçiler reel ile değil, nominal ücret ile ilgilenirler (Akerlof ve Shiller, 2009, s. 67).

etmiştir. Beklentilerin davranışları değiştirilebilmesi ve karar birimlerinin değişime uyum sağlaması için zamanı gerekli görmüş, değişime hemen tepki verilmeyeceğini ileri sürmüştür. Tabii bu önerme, iyi bir beklenti söz konusuysa süreç bu şekilde işleyecek, kötü bir beklentinin varlığında ise karar birimi tepkisiz kalacak ya da ancak uzun dönemde değişikliğe uyum sağlamayı tercih edebilecektir (Keynes, 2010, ss. 49-50). Dolayısıyla Keynes'in hem iyimser ve kötümser beklentilere ağırlık vermesi hem de uyum sürecinin derhal gerçekleşmemesi iddiaları çerçevesinde de Neo-klasik İktisat ile farklı söylemlerde bulunmuştur.

Keynes (2010, s. 100), bireylerin gelirlerini harcarken tedbirli davranmalarının olası bir nedeni olarak akıldışı gördüğü, cimrilik güdüsünü tatmin etme çabasını öne sürmüştür. Bu akıldışı cimrilik tutumunu, para hırsı olarak tanımlamıştır. Bu da aslında bireylerin her zaman mantıklı davranacağını varsayılması yerine bazen akıldışı görülebilecek şekilde de davranabildiklerini destekleyen bir ifadedir.

Yeni Keynesyenler ve rasyonellik:

Yeni Klasik iktisatçılardan çok uzaklaşmadan, Yeni Klasiklerin mikro teorisi ve Keynes'in makro iktisadını bütünleştirme çabası içerisinde, talep yanlı teorileri rasyonelleştirmek için arz yanlı teorik temelleri kullanan iktisadi okul, Yeni Keynesyenlerdir. Yeni Keynesyenler, mükemmel piyasa kavramına ücret ve fiyat katılıkları nedeniyle karşı çıkmışlar; bu çıkışlarını ise iktisadi birimlerin rasyonelliği ile yumuşatmışlardır. İktisadi karar birimlerini rasyonel kabul ederek, her iktisadi bireyin kendi kişisel çıkarını, faydası ve/veya kârını maksimize etmeye çalışacağı görüşünü benimsemişlerdir. Ancak iktisadi birimler rasyonel olsa da eksik bilgi ve eksik rekabet nedeniyle piyasada koordinasyon problemleri ortaya çıkmakta, koordinasyonda yaşanan aksaklıklar ise piyasaların temizlenmesine engel olmaktadır. Mükemmel olmayan bu piyasalarda yaşanan ücret ve fiyat katılıkları, işlem maliyetlerine, işlem maliyetleri ise şoklara karşı değişimin yavaş ilerlemesine neden olmaktadır (Sarıpek ve Kesici, 2010, ss. 3-8). Ücret ve fiyatların katılığı, güven sorununa, işlem maliyetlerine ve sürpriz değişikliklere yavaş uyum sağlamaya yol açmaktadır. Bu sorunu açıklamak üzere sunulan açıklamalar menü maliyetleri, sözleşmeler ve zaman sorunu, eksik rekabet, koordinasyon problemi, içerdekiler-

dışardakiler ve histerisiz etkisi olguları ile ortaya konmuştur.²¹ Karar birimlerinin rasyonel beklentilere sahip olduğunu kabul eden Yeni Keynesyenler, rasyonel beklentilerin sadece parasal değişimleri öngörmeye yarayacağını, talep dalgalanmalarının ise öngörülemez olduğunu bu nedenle mükemmel piyasalar için rasyonelliğin yetersiz olduğunu iddia etmişlerdir. Rasyonel karar birimlerinin talepleri, toplam nominal talepten bağımsız, karar biriminin kendi fiyat ve maliyetlerince belirlenir. Tek tek karar birimleri dikkate alındığında, birinin toplam talep değişimlerine rasyonel tepkiler vermesi için diğer herkesin rasyonel davranacağına inancı olmalıdır. Aksi halde irrasyonel davranışlar, piyasa talebinin dalgalanmasına neden olacak, rasyonellik ve tam rekabet varsayımları sağlanamayacaktır (Büyükkın, 2007, ss. 22-29). Bu ifadeyi daha anlaşılır kılmak için Smith'i hatırlamak gerekir. Smith, rasyonel karar birimlerinin kendi çıkarına uygun davranmasının, tüm toplumsal amaçlara da uygun olacağını bu nedenle piyasaların kusursuz çalışacağını iddia etmişti. Öte yandan Yeni Keynesyenlerin rasyonellik anlayışında, diğer bireylere ilişkin beklentiler devreye girmekte bu nedenle de rasyonel bireyler, tamamen kendi değerlendirme ve kararları ile değil, karşı tarafa göre faaliyetini belirlemektedir. Bireysel çıkarın yarattığı irrasyonellik, sadece Smith'in tezini ihlal etmemekte, daha katı rasyonellik ve piyasa güveni olan Neo-klasik İktisadı da ihlal etmektedir. O halde Yeni Keynesyenlerde rasyonellik, piyasa faaliyetlerini her zaman dengede tutamaz. Karar birimlerinden biri bile karşı tarafın rasyonaliteye aykırı davranmasını bekliyorsa, kimse rasyonel davranmayacaktır. Yeni Keynesyenler, piyasa aksaklıkları için sundukları gerekçelerle rasyonelliğin sınırlarına göndermeler yapmış olmalarına karşın açıkça bir eleştiri yapmamış aksine karar birimlerini rasyonel olarak kabul etmiş olmaları nedeniyle de görüşleri yoruma açık kalmıştır.

Yukarıda bahsedildiği üzere Yeni Klasiklerin rasyonel beklentiler teorisinde politika sürprizlerinin sadece kısa dönemde etkili olabileceği ileri sürülmüştü. Bu sürprizlerin sadece kısa dönemde etkili olması ve öğrenme süreciyle uzun dönemde etkilerini kaybetmesi önermesini, Yeni Keynesyenler de benimsemiştir. Yeni Keynesyenler

²¹ Yaşanan bir şok karşısında ortaya çıkan işsizlik, şok geçtiğinde bile sürmektedir. Bu anlamda geçmiş işsizlik, cari dönem işsizliğini beslemektedir. İşsizliğin olduğu bir ekonomide işten çıkan işçiler ya verimlilikleri düştüğü için işsizliği sürdürecektir ya da çalışmaya devam eden içerdeki işçiler tarafından ücretlerin düşmesi engellenerek dışardakilerin işsiz kalması sürecektir. Yani içerdekiler-dışardakiler sorunu ile histerisiz etkisi birbirini etkilemektedir (Sarıipek ve Kesici, 2010, ss. 23-24).

politika sürprizlerinin sadece kısa dönemde etkili olacağını tıpkı Yeni Klasikler gibi kabul ederek, kısa dönem değişikliğini, siyasi ya da para otoritelerinin avantajı ile açıklamıştır. İktisadi ortamda geçerli olan asimetrik bilgi dâhilinde otoritelerin bilgi avantajına sahip olmaları, iktisadi ortamda etkili olabilmelerine yol açmıştır. Otoritelerin bu etki güçlerini ise iktisadi ortamların istikrarı için kullanmaları gerektiği ifade edilmiştir (Sarıpek ve Kesici, 2010, s. 5; Büyükakın, 2007, s. 26).

Yeni Keynesyen iktisadın temsilcilerinden Stiglitz, Savage'in büyük-küçük dünya ayırımına dayanarak küçük dünya teorilerini, büyük dünyaya uyarlamanın krizlere yol açacağını ileri sürer.²² Çünkü Savage, büyük dünyalarda karar birimlerinin optimal seçimi yapabilmesi için gereken tüm koşulların sağlanamayacağını ileri sürmüştür (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, s. 453).

Gerçek dünyada optimal karar için kaynakların eksikliğinden kasıt, eksik bilgi, hesaplama gücü ve zamanın sınırlı olması ve bilişsel sınırlardır. Bu unsurlar, kusursuz rasyonaliteden saparak doğruluk ve çaba arasındaki değişimi ifade etmektedir. Gerçek iktisadi yaşamda Keynesyen önermeler olarak ifade edilen çoklu denge, koordinasyon başarısızlıkları, asimetrik bilgi ve belirsizlikler, karar birimlerinin hayvani güdülere dayalı kararlara başvurmasına neden olmaktadır.²³ Yani sezgisel kısa yollar, davranışları etkilemektedir. Piyasaların mükemmel çalışmadığı yani kusurlu bilgi, belirsizlik ve teknolojiye bağlı piyasa değişimi nedeniyle karar birimlerinin en iyi tepkisi, sezgisel yöntemleri benimsemek olacaktır. Yeni Keynesyenlerin sezgisel kısa yolların kullanımını kabul etmesi ile karar birimlerini rasyonel kabul etmeleri arasında bir tezat yoktur çünkü bunların kullanımının rasyonel bir tercih olduğunu ileri sürmüşlerdir. Çünkü karar almanın

²² Küçük dünyadan kasıt, karar birimlerinin ilgili tüm alternatifleri, sonuçları ve olasılıkların bilindiği ve geleceğin kesin olarak öngörülebildiği durumdur. Böylece bir problem için en uygun çözüm tespit edilebilir. Büyük dünya ise rasyonel karar teorilerini ihlal eden ilgili bazı bilgilerin eksik olduğu bu nedenle tahmin edilmesi gereken ve geleceğin belirsiz olduğu durumdur (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, s. 453). Bu tanımlamalara bakıldığında Savage'in dünyalar ayırımı, büyük dünya ile gerçek dünyayı, küçük dünyalar ile de kusursuz rasyonellik modellerinin ütöpik dünyasını betimlemiştir.

²³ Hayvani güdüler (animal spirits) tabiri ilk olarak Keynes'in Genel Teori'sinde kullanılmış, Keynesyenler tarafından da benimsenmiştir. Bu terim, karar birimlerinin dinamik ve değişken düşünsel süreçleri için kullanıldığından, özellikle belirsizliğin olduğu durumlarda, sadece iktisadi motivasyonların etkili olmayacağını ifade eder. Hayvansal güdüler ekonomilerde güven, adalet, sosyal normlar, para yanılması ve toplumsallığın etkisini ifade eder. Kararlarda psikolojinin de etkili olduğunu bununla birlikte sezgilere dayalı karar stratejilerinin benimseneceğini de kabul etmek anlamına gelir (Akerlof ve Shiller, 2009, ss. 24-26).

maliyetlerini minimize etmek için sezgisellerin kullanılmasını makul bulurlar. Toplumsal anlamda da sezgisellerin kullanımı, öngörülebilirliği arttırdığı için heterojen etkileşimli karar birimlerinin koordinasyonuna izin vererek toplu dengeleyici olarak işlev görür (Dosi, vd., 2017, ss. 2-32).

Post-Keynesyenler ve rasyonellik:

Karar birimlerinin davranışlarını daha gerçekçi olarak ele almayı ve açıklamayı amaçlayan Post-Keynesyen iktisatçılar, karar birimlerinin rasyonel olduğunu kabul eder. Ancak bu Neo-klasik İktisadın rasyonelliğinden daha ılımlı bir derecededir. Post-Keynesyenlere göre göre Neo-klasik İktisat, insanı sonsuz kabiliyet ve bilgiyle donatılmış, duygusuz bir birim olarak tanımlar yani mükemmel rasyonelliğin aşırı ve dolayısıyla gerçek dışı bir varsayım olduğunu ileri sürerler (Esen ve Kostakoğlu, 2016, s. 104).

1.2.2.3. Kurumcu iktisat ve rasyonellik

Kökenleri 20'inci yüzyılın başlarına dek uzanan Kurumcu İktisat, bireyin davranışlarını ve iktisadi faaliyeti alışkanlık, içgüdü, inanç ve irade gibi unsurların oluşturduğunu öne sürmekte ve kurumların tüm bu unsurların ürünü olarak oluşturulduğunu vurgulamaktadır (Bilir, 2018, s. 11). Kurumcu İktisatçıların analizlerinin başlangıç noktası belirsizlik ve sınırlı rasyonelliktir. Ayrıca insanların sahip oldukları inançların, faaliyetlerini motive eden önemli unsurlardan olduğunu ileri sürmektedirler (Demir, 1996, s. 68).

Orijinal Kurumcu İktisadın temsilcileri Thorstein B. Veblen, Wesley C. Mitchell ve John R. Commons ve Clarence Ayres; Yeni Kurumcu İktisadın temsilcileri (Neo-kurumcular) ise John K. Galbraith, Gunnar Myrdal, Marc R. Tool, Paul D. Bush, Warren J. Samuels, Ronald Coase, Douglass North ve Oliver Williamson'dır. (Demir, 1996, s. 68; Orhan, 2011, s. 59).

Kurumcu İktisat kendi içerisinde Orijinal ve Yeni Kurumcu İktisat olarak ayrılır. Bu iki iktisadi okul, rasyonelliğe, belirsizliğin davranışlar üzerindeki rolüne ve Neo-klasik İktisada karşı farklı tavırlara sahiptirler. Orijinal Kurumcu İktisat, rasyonelliği tamamen reddetmiştir. Yeni Kurumcu İktisat ise bireylerin rasyonelliğinden ziyade, kurumsal uyumu esas alan bir rasyonellik tanımını benimsemiştir. Yeni

kurumculardan bazıları Neo-klasik İktisadın kişisel çıkar maksimizasyonu ve marjinalite ilkesini kabul etmiş (Dequech, 2006, ss. 109-111); bazıları da sınırlı rasyonelliğe daha yakın bir duruş sergilemişlerdir (Özcan, 2011, s. 298). Yeni kurumcular ideal rasyonellikten ayrılmaları nedeniyle bu tezde mükemmel olmayan rasyonellik sınıfında ele alınmışlardır.

Hem Orijinal hem de Yeni Kurumcu İktisatçılar, tarihselliğe önem verdiklerinden iktisadi yaşamı, dinamik bir süreç olarak değerlendirirler (Aktan, 2018, s. 218). Bu dinamik süreçten kasıt, bireylerin kurumlarla olan ilişkisidir. Neo-klasik İktisada önemli eleştiriler getiren iktisat ekollerinden Kurumcu İktisat, Neo-Klasik İktisadın soyut birey tanımlamasına karşı çıkarak, bireyin toplumun bir üyesi olduğu kültüre uygun davranacağını öne sürmüştür. Kurumcu iktisada göre davranışlar daha geniş bir bakış açısı ile değerlendirilmeli; toplumsal, tarihsel, kültürel etkenlerin rolü kabul edilmelidir. Çünkü bu unsurların meydana getirdiği kurumlar iktisadi faaliyetleri belirleyerek, iktisadi performansı etkilemektedir (Bilir, 2018, ss. 12-16). Dolayısıyla değişen kurumlar, iktisadi faaliyetleri de değiştireceğinden Neo-klasik teorinin evrensel yani her zaman her yerde geçerli olan yasaları, değişim içerisindeki bu dinamik yapıyı anlamakta yetersiz kalacaktır (Demir, 1996, ss. 65-67).

Orijinal ve Yeni Kurumcular arasındaki başka bir farklılık, kurumların rolü üzerinedir. Orijinal Kurumcu İktisat, sosyal normların oluşturduğu kurumların, iktisadi faaliyetlerin temel kaynağı olduğunu iddia ederken; Yeni Kurumcu İktisat kurumların tek etken olmadığını, ancak piyasada kurumların aktif olarak rol aldıklarından dolayı önemsenmesi gerektiğini iddia eder (Orhan, 2011, s. 62).

Orijinal kurumcu iktisat:

Orijinal Kurumcu İktisat, Neo-klasik İktisat ve aynı çizgideki iktisadi okulların, bireyci yaklaşımını ve rasyonellik varsayımını reddetmiştir (Küçükcalay, 2015, s. 406). Alman Tarihçi Okulu'ndan etkilenen Orijinal Kurumcu İktisadın felsefi dayanağını, Mill'in faydacılık felsefesinden etkilenen William James'in öne sürdüğü pragmatizm görüşü oluşturur (Aktan, 2018, s. 199).^{24 25}

²⁴ Alman Tarihçi Okulu, her toplumun kendine has değer ve süreçlere sahip olduğunu, bu nedenle ekonomik analizlerin gerçeği ele alabilmesi için tarihsel süreçleri dikkate alması gerektiğini ifade eder. Dolayısıyla bu okul somut olanla ve dinamik süreçle ilgilidir (Şenalp, 2003, s. 7).

Orijinal Kurumcu İktisat, tarihsel değişimi anlamak için ekonometrik teknikler kullanmakla birlikte daha çok antropologlar öncülüğünde toplulukların kültürlerine yönelik bilgi toplamanın daha yararlı olacağını düşünmüşlerdir. Orijinal Kurumcu İktisadın metodolojisine yön veren değerler, araçsal olmak, denge odaklı olmamak ve evrimsel süreçleri dinamik bir yaklaşımla ele almaktır (Parada, 2001, ss. 48-49).

Orjinal Kurumcu iktisatçılar, Darwin'in doğal seleksiyon görüşüne benzer bir fikir ortaya koyarak, kurumların da zaman içerisinde değişip, faaliyetlerin evrileceğini ifade etmişlerdir. Çünkü bireyin faaliyetlerini yönlendiren unsur, kişisel çıkar maksimizasyonu amacı değil; kurumlardır. Bu kurumlardan biri olan devlet ise doğal düzen fikrinin aksine uyumu sağlayacak en önemli güçtür (Aktan, 2018, ss. 202-210). Eğer bireyler kurumlardan fayda sağlamıyorsa yani kurumlar, piyasanın eksik ve asimetrik bilgi, asil-vekil, ahlaki tehlike ve ters seçim sorunlarını çözemiyorsa, bu kurumların yerini yenileri alacaktır (Hill ve Myatt, 2017, s. 408).²⁶

²⁵ Pragmatizm, bir şeyin pratik faydasının olup olmadığına bakılarak onun doğru olup olmadığına karar verilebileceğini esas alır. Gerçeğin ölçüsü, pratik faydanın olmasıdır (Aktan, 2018, s. 201).

²⁶ Asimetrik bilgi, piyasanın etkin işlememesine neden olan sorunların başlangıcıdır. Ters seçim ise asimetrik bilginin neden olduğu etkinsizliklerden biri olarak tanımlanır. Bu etkinsizlik, Limon Problemi olarak da anılmakta; ikinci el araba piyasaları üzerinden açıklanabilmektedir. İkinci el araba satın almak isteyen biri, bu arabanın kaza geçmişi ya da sorunları hakkında sadece mevcut sahibinin, ona verdiği kadarını bilecektir. Satıcı ise alıcının aksine bu arabanın geçmişini bilmekte ve fiyatı düşürmesinden korktuğu için bazı bilgileri kendine saklamak isteyebilmektedir. Böyle bir durumun olası olduğu piyasadaki tüm taraflar ise etkin olmayan işlemler yaratmış olacaktır; piyasada sadece kötü fiyattan satılmayı kabul eden araçlar ve kötü araçlar almayı kabul eden alıcılar buluşacak, iyi arabalar ise ya satılmayarak atılacak ya da değerinin altında satılacaktır. İsteddiği iyi arabalara ulaşamayan alıcılar ise satın alma sürecinden arzu edilen tatmini sağlayamamış olacaklardır.

Asil-vekil sorunu, tarafların sarf ettikleri çaba hakkındaki asimetrik bilgiden kaynaklanır. Bir şirket kazandıkça, varlığını sürdürecektir bu durumda hem şirket sahibi hem de yöneticiler kazanacaktır. Bu nedenle asil ve vekilin amacı bu şirketin karını maksimize etmesi gibi gözükmektedir. Ancak bu gözükendir. Gerçekte ise asil ile vekil, farklı motivasyonlar ile davranabilir. Asil kâr maksimizasyonunu amaçlarken, yönetici şirketin ayakta kalmasına yetecek bir kâr ile maaşı yattığı sürece yetinebilir. Risk almasına ya da çok çalışmasına gerek kalmadan kendi çıkarını zaten maksimize etmiş olacaktır. Ancak bu davranış, şirket sahibinin zararınadır. Kişisel çıkarlar, birbiriyle çatışmaktadır ve bunun sebebi, asimetrik bilgi kaynaklı olarak optimumun sağlanamamasıdır.

Ahlaki tehlike sorunu, borç alan ve borç veren tarafların riski paylaşımlarındaki asimetriyi tarif eder. Yatırım yapabilmek için kredinin gerekli olduğu bir durumda yatırım kazandırırsa, sermayedar girdiği riskin karşılığını alarak kazanacak, ancak başarısız olursa kaybedecektir. Öte yandan girişimci, kendi çıkarları doğrultusunda sermayeyi etkin kullanmayabilme güdüsüne sahipse, başarısızlıkta olası hale gelecek ancak bu başarısızlık onu, sermaye sahibi kadar etkilemeyecektir. Bundan çekinen sermayedarlar, kredi arzını kısarsa, ekonomi durağanlaşacak, başarılı olması olası yatırımlar ise engellenmiş olacaktır.

Orijinal Kurumcu iktisatçılar, bireyin rasyonel davranacağı varsayımına karşı çıkmış; Veblen, kurumların rasyonelliğe etkisini tanımlayarak, benimsediği Simon'ın sınırlı rasyonellik teorisinin gelişmesine katkı sağlamıştır (Parada, 2001, s. 49).²⁷ Ayrıca bireyin davranışlarını içgüdüler, alışkanlıklar, içselleştirilen toplumsal ve kültürel değerler üzerinden açıklamayı yararlı bulmuştur (Aktan, 2018, ss. 207-208). Orijinal kurumcu iktisadın diğer bir temsilcisi Mitchell, Neo-klasik İktisadın rasyonelliğini tümünden reddetmese de, abartılmış bir varsayım olduğunu ileri sürer. Çünkü Neo-klasik İktisadın rasyonellik varsayımının temelindeki kusursuz muhakeme yeteneğinin gerçekçi olmadığını, bireylerin genetik olarak gelen içgüdüleri ve kültürün yönlendirdiği rasyonellikle hareket edeceklerini, dolayısıyla rasyonelliğin de kurumsal bir ürün olarak var olduğunu iddia etmiştir (Bilir, 2018, ss. 24-25).

Birey, toplumsal ve tarihsel bir varlıktır. Bireyin iktisadi tarihi, kümülatif bir adaptasyon sürecidir. Bu nedenle alışkanlıklar, Veblen için önemlidir. Alışkanlıklar, içgüdülere dayanan düşünce alışkanlıkları olarak tanımlanmış ve bunların bilinçsizce alınabilecek kararlara izin vermesi, rasyonel işlemler yapmaktan da tasarruf etmenin bir yolu olarak ifade edilmiştir (Demir, 1996, s. 97). Kısıtlı yetenek ve kaynak sorununu çözmek adına başvurulmuş alışkanlıkların rol aldığı kararlarda ise rasyonellik, sınırlara tabi olacaktır (Pagano, 2007, ss. 28-29). Alışkanlıklar, rasyonelliği sınırladığı kadar öngörülebilirlik ve düzenlilik de tayin etmekte, toplumların akılcı tepkiler göstermesine yarar sağlamaktadır. Bu nedenle düzene, gelenek ve kurumlara ihtiyaç duyulur (Alada, 2012, s. 87).

Yeni kurumcu iktisat:

Yeni Kurumcu İktisat, Klasik İktisattan görünmez el kavramını alarak, dengeleyici güç kavramını ortaya koymuştur. Yeni Kurumcular, Neo-klasik İktisada Orijinal Kurumcu iktisatçılardan daha ılımlı yaklaşmış, Neo-klasik İktisadın veri olarak kabul ettiği tam bilgi, işlem maliyetleri ve mülkiyet haklarını iktisadi analizlere dahil ederek, idealize edilmiş modelleri daha gerçekçi olarak ele almıştır.^{28 29} Nitekim

²⁷ Kurum deyince akla ilk gelen bürokratik işlemlerin gerçekleştirildiğinin haricinde toplumsal yaşam içerisinde bireylerin alışkanlık olarak gösterdikleri yerleşik davranış biçimleri (kodları) de kapsamaktadır (Orhan, 2011, s. 82).

²⁸John K. Galbraith, iktisadi süreçte karşılaşılabilecek bir sorunun çözümünün söz konusu dengeleyici güç ile kendiliğinden çözülebileceğini öne sürmüştür (Aktan, 2018, s. 217).

değişken olarak kabul ettiği bu konular ile işlem maliyetleri iktisadı ve mülkiyet hakları iktisadı gibi alanlara zemin hazırlamıştır. Dolayısıyla hem bu iktisadi düşünceler hem de Yeni Kurumcular metodolojilerini, kurucu rasyonalizm temelinde şekillendirmişlerdir (Aktan, 2018, s. 217).³⁰

Yeni Kurumcu İktisat, mikro iktisadın fiyat teorisi ile makro iktisadın kalkınma ve büyüme konularını, kurumları kullanarak bütünleştirmiştir (Orhan, 2011, ss. 59-60). Yeni Kurumcular da Neo-klasikler gibi kurumların kısıtlayıcı faktörler olduğunu kabul eder ancak, bu kısıtlayıcı faktörler yani kurumlar toplum tarafından oluşturulduğu için yani bireyler bunların varlığına rıza gösterdikleri için de kurumları problem olarak göz ardı etmemekte, aksine iktisadi faaliyetleri nasıl etkilediklerini anlamaya çalışmaktadırlar. Bu açıdan kurumlara ait üç özellik öne çıkmaktadır. İlki kurumların kısıtlayıcı olmasıydı; ikincisi ise bu kurumların bilgi sağlama ve böylece karar birimlerinin bilişsel süreçlerini kolaylaştırmasıdır. Üçüncüsü ise kısıtlayıcı özelliğini hukuki zemine dayandırması böylece toplumun motivasyonlarını belirlemesidir.³¹ Kurumlar bahsedilen bu üç özelliği sayesinde faaliyetlerin öngörülebilir ve istikarlı olmasını dolayısıyla belirsizliğin azalmasını sağlar (Dequech, 2006, ss. 117-119).

Yeni Kurumcular, sınırlı rasyonelliğin ılımlı bir biçimini benimsemiş, sınırlı rasyonelliği, işlem maliyetlerine bağlı olan bilişsel bir varsayım olarak ele almışlardır. Çünkü işlem maliyetlerinin olduğu bir ortamda bilgide eksik ve asimetrik olacak, yapılan anlaşmalar da eksik kalacaktır. Dolayısıyla, optimal çözüm hesaplanamayacaktır ki bu da Yeni Kurumcular için sınırlı rasyonellik anlamına gelmektedir (Pagano, 2007, ss. 19-21).

Yeni Kurumcu iktisatçılar kendi içerisinde Beklenen Fayda Teorisi'ni ve sınırlı rasyonelliği kabul edenler olarak ikiye ayırılır. Sınırlı rasyonelliği kabul edenlerin

²⁹ Yeni Kurumcu İktisat, yerleşik iktisadi teorilere daha uzlaşmacı yaklaştığı için Oriijinal Kurumcu İktisadın aksine daha çok benimsenebilmiştir (Parada, 2001, s. 57).

³⁰ Bu bilgi, bir geneli temsil etmektedir çünkü bu okul içerisinde evrimci rasyonalizmi benimseyen iktisatçılarda mevcuttur (Aktan, 2018, s. 233).

³¹ Hukuki bir zeminde yer almasa da toplumun uyması beklenen ve davranışları yönlendiren yasalar, o toplumun kültürüne bağlı olarak ortaya çıkmış kurumlardır; bilgileri işlemek, yorumlamak, kullanmak, kültüre göre değişebilir. Yazılı olan ve olmayan kuralların tayin ettiği kurumlar, seçimleri etkilemektedir (Dequech, 2006, s. 119).

gerekçesi; işlem maliyeti, atalet, fırsatçılığın rolü, aşırı iyimserlik ve grup temelli kararlarda risk anlayışının farklılaşması (çünkü bireyler grup içinde risk almaya daha meyilli olmaktadır) gibi problemlerdir. Bu problemler, gerçek hayatta vardır ve bu problemlerin olduğu iktisadi ortamlar belirsiz ve karmaşık olacaktır. Bu yüksek belirsizlik ortamında sınırlı rasyonellik geçerli olabileceği gibi diğer Yeni Kurumcular, Beklenen Fayda Teorisi ve dolayısıyla ideale yakın rasyonelliği benimsemişlerdir. Çünkü iktisadi ortamlarda zayıf belirsizliğin geçerli olduğunu öne sürmüşlerdir.³² Kısaca belirsizlik ve rasyonellik arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Belirsizlik arttıkça rasyonellik azalır çünkü bireylerin bilişsel kabiliyetleri tarafından sınırlanır. Öte yandan belirsizliğe rağmen bu rasyonellik problemi, yaratıcılık ve özgünlük nitelikleri ile daha iyi hale de getirilebilir (Dequech, 2006, ss. 121-126).

Aslında bireylerin beklenen faydayı gözeterek karar alacaklarını varsayan bazı Yeni Kurumcuların da sınırlı rasyonelliği kabul ettikleri ileri sürülebilir. Çünkü bu teoriye uyan bireyler, bilgi edinmenin de marjinal fayda ve maliyetini mukayese ederek bir bilgi arayışına girecektir. Ancak burada bilginin değerini işlem sonuçlanmadan bilmek mümkün değildir. Bu da bireyleri, bilgi edinme sürecinden ve hesaplamadan kaçınmaya, sezgilerine dayalı olarak karar almaya yöneltebilir. Bu durumda bireylerin yanlış inançlara hapsolması mümkün hale gelmekte, optimal çözüme ulaşmaları engellenmektedir. Yeni Kurumcuların Neo-klasik İktisatta gördüğü en büyük kusur, kurumların rasyonelliğe etkisini ele almamış olmalarıdır (Pagano, 2007, ss. 23-33).

Yeni Kurumcu İktisattan doğan İşlem Maliyetleri İktisadı, Oliver Williamson (1987) öncülüğünde sınırlı rasyonelliği benimsemiştir (Demir, 1996, s. 223). Mülkiyet Hakları Ekonomisi ise her bireyin kendi çıkarına uygun olarak fayda maksimizasyonunu amaçlayacağını iddia ettiğinden, kişisel çıkar rasyonelliğinden yanadır. İşlem maliyetleri de dahil mülkiyet haklarının tahsisi, bilgi dağıtımı ve koordinasyon sorununun minimize edilmesi için sistemin işleyişinin sözleşmelerle belirlenmesi gibi politika önerilerinin içerisinde barındıran Yeni Kurumcu İktisat, bu politikalara kurumlar sayesinde işlerlik kazandırılabilceğini öne sürmüştür (Orhan,

³² Zayıf belirsizlik, Savage'in belirsizliği olarak da ifade edilir. Savage'in belirsizlik kavramı, Keynes ve Knight'in aksine karar birimlerinin, beklenen fayda maksimizasyonuna uyacakları varsayımı altında, ölçülebilir olasılık olarak tanımlanır. Savage, olasılığın ise inançlar ve bilgiler tarafından oluşabileceğini öne sürmüştür (İğdeli ve Sever, 2018, s. 2).

2011, ss. 70-76). Dolayısıyla Yeni Kurumcular, risk ve belirsizliğin azaltılmasına dolayısıyla güvenin iyileştirilmesine ve dışsallıkların minimize edilmesine yönelik politikalarla kurumsal rasyonelliğin iyileştirilebileceğini iddia eder. Bu nedenle etkin kurumlara yani bireyler arası etik kurallara, organizasyonlara, sözleşmelerle belirlenmiş sınırlara ve regülasyonlara ihtiyaç duyulmuştur.

Yeni Kurumcu İktisattan sonra ortaya çıkan, hem Yeni Kurumculardan hem de Darwin ve İskoç aydınlanmasının isimlerinden etkilenen başka bir alan da Evrimci Kurumsal İktisattır.³³ 1960-70 yıllarını kapsayan dönem, hukuk ile iktisat işbirliğinin önemsendiği ve literatürde yer edindiği dönemdir (Orhan, 2011, s. 81). Bu işbirliğinden doğan Evrimci Kurumsal İktisat, Evrimsel İktisat ile Kurumsal İktisadın ortak çabası olan yani iktisat-biyoloji ve iktisat-hukuk alanlarının işbirliğinin ürünüdür.³⁴ Eksik bilgi nedeniyle rasyonelliğin sınırlı olduğu görüşünü benimsemişler, bu nedenle tercihlerin optimize edilemeyeceğini kabul etmişlerdir (Aktan, 2018, ss. 239-270).

³³ İskoç Aydınlanmasının önde gelen isimleri Hume, Smith ve Ferguson'dur (Aktan, 2018, s. 239).

³⁴ Evrimci ifadesinin kullanılmasının sebebi, Darwin'in doğal seleksiyon iddiasına benzer bir kurumsal değişim sürecinden bahsediliyor olmasıdır. Etkin kurumlar varlığını sürdürürken, teknolojik gelişme, inovasyon, yenilik ve yaratıcılıktan uzak kalan kurumların yerini yenilerinin alacağı öne sürülmüştür (Aktan, 2018, s. 273).

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Amacı

Yerleşik iktisat kuramı, 1930'lar ve 1970'lerde yaşanan büyük krizler ve en son yaşanan 2008 Küresel Krizi ile büyük bir sarsıntı yaşamıştır. Yaşanan iktisadi ve finansal krizlere yönelik getirilen en büyük eleştiri, formel mantık kurallarına dayanılarak hazırlanan modellerin kullandığı varsayımların, gerçek hayattan kopuk olmasıdır (Güvel, 1998, s. 1). Gerçeği ele almayan modellerle de gerçek problemlerin çözümü mümkün olmamakta ya da sadece etkileri hafifletilerek daha büyük sorunların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Yerleşik ekonominin günümüz iktisadi problemlerini yani iktisadi ve finansal krizleri öngörmede başarısız olması ve açıklamadaki zayıflıkları ile Davranışsal İktisat gibi yeni iktisadi okulların önü açılmıştır. Yerleşik iktisadi modeller, düzenli ve zarif olarak nitelendirilmiş ancak tahmin modellerinin başarısızlığı, bu iyi niteliklerini geride bırakmıştır. Davranışsal İktisadın temel unsurları, sınırlı rasyonelite ve sezgisel karar alma olarak ifade edilir. Sınırları ve hataları kabul eden Davranışsal İktisadın bu yeni yaklaşımı, daha geniş bir analiz yapmaya da imkan tanımıştır. Davranışsal İktisadın ortaya çıkışı her ne kadar iki ayrı dönem olarak ele alınsa da esas gelişim dönemi 20'inci yüzyılın sonu olarak gösterilmiştir (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 3).

Yerleşik iktisatta, insan psikolojisi, kararları etkileyen bir unsur olarak dikkate alınmaz; insanlar rasyoneldir ve yalnızca ekonomik teşviklerle faaliyet gösterirler. Bunun aksine Davranışsal İktisat, homo-economicusu sorgular, piyasadaki tüm birimlerin kararlarının rasyonellik aksiyomu ile açıklanamayacağını iddia eder (Gazel, 2015, s. 419). Amacı, rasyonelite varsayımının yerine psikolojik temeller doğrultusunda geliştirilen, Beklenen Fayda, Bayesyen Teori, zamanlararası faydanın üssel iskontosu ve denge kavramlarının özel durumlar olduğunu gösteren matematiksel modeller geliştirmektir (Camerer, 1999, s. 10575).

Davranışsal İktisat, iktisat teorisini daha gerçekçi hale getirmek için psikolojik temeller doğrultusunda iktisadi faaliyetleri anlamaya çalışan yeni bir alandır. Yeni terimi son dönemdeki popülerliği için kullanılmakla birlikte Davranışsal İktisadın temelleri, yani psikolojik unsurların teoride bahsedilmesi daha eskiye dayanmaktadır

(Hatipoğlu, 2012, s. 27). Davranışsal İktisat, yeni bir disiplin olarak görülse de temelini Neo-klasik İktisada dayandığı görüşü önemlidir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 5).

Hatta Neo-klasik İktisattan da öncesine geriletmek mümkündür. Camerer (1999), Davranışsal İktisattan, iktisat ve psikolojinin tekrar buluşması olarak bahsetmiş, Davranışsal İktisadın, 1980 sonrası artan popülerliğinden önce de bir varlığı olduğuna atıfta bulunmuştur. İktisat ve psikoloji birlikteliğine A. Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı" isimli çalışması en sık verilen referanstır. Yine Smith ile yakın ilişki içerisindeki Hume, Bentham ve Jevons da, iktisat ve psikoloji birlikteliğinin erken dönemlerinde adı geçen isimlerdir (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 6). İktisadın bu bağı koparması esasen Bentham'ın geleneğinin izlerini taşıyan Mill ile başlamıştır. Sonrasında bir paradigma değişimi yaşanmış, ekonomi politik yerine, Marshall tarafından, diğer her alandan bağımsızlaştırılan bir alan çerçevesinde sadece ekonomi olarak adlandırılmıştır (Akdere, 2011, s. 243). Samuelson, Arrow ve Debreu gibi isimlerle birlikte ise iktisat, matematiksel bir görünüm kazanma uğraşısında mekanikleşmiş, psikolojiden uzaklaşmıştır. Model kurmada iktisadın matematiksel tutarlılığa, psikolojinin ise deneysel görünüme ağırlık vermesi, iki disiplin arasında bilgi ve yöntem ayrışmasına neden olmuş, bu iki disiplinin ortak bir zeminden uzaklaşmasıyla sonuçlanmıştır. Özellikle Milton Friedman ile birlikte iktisadın mantıksal pozitivizmi benimsemesi ve bununla paralel olarak rasyonellik, kişisel çıkar maksimizasyonu, Bayesyen olasılık değerlendirilmesi gibi psikolojik gerçekliği olmadığı kanıtlanmış ilkelere, analitik tutarlılık sağlamak adına tutunulmasına, Friedman'ın çabası nedeniyle "F Bükümü" de denmiştir (Camerer, 1999, s. 10575).

Davranışsal İktisat terimini ilk kullanan isim olarak Boulding (1961) gösterilmiştir. Boulding'in yine 1958 yılındaki çalışmasında iktisatçıların davranışsallığa yönelmeleri gerektiği ifadesi aktarılmıştır. Aslında Davranışsal İktisat disiplini, psikolojinin içerisindeki bilişsel eğilimlere odaklı olduğundan Davranışsal İktisadın, Bilişsel İktisat olarak adlandırılmasının daha doğru olacağı ifade edilmiş; çünkü psikoloji literatüründeki davranışsalcıların, bilişsellere karşı olduğu aktarılmıştır. Bu konu hakkında yapılmış önemli bir girişim olarak Russell Sage Foundation Başkanı E. Wanner, bilişsel bilimlerin iktisadi karar ortamına uyarlanmasını temsil eden

Davranışsal İktisadın bir alt disiplini olarak bilişsel iktisadı tanımlamıştır (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 6).

İktisadi karar birimlerinin kişisel refahlarını maksimize etmelerini sağlayacak en iyi eylem seçimlerinin sürekliliği ve bunları anında hesaplayabilme kabiliyetine karşılık gelen rasyonellik sorgulanmaya başlamıştır. Son dönemde sınırlı rasyonellik, sınırlı irade ve sınırlı bencillik kavramları Davranışsal İktisat ile birlikte ders kitapları içerisinde yer almaya başlanmıştır. Belirsizlik dahilinde psikolojik güdülerle davranma ve bilişsel eğilimlere dayanan sistematik hatalar ile birlikte psikolojik realizmi içeren bir iktisat anlayışı yer edinmeye başlamıştır (Hill ve Myatt, 2017, s. 407). Bu bağlamda sistematik hataları açıklamaya çalışan Davranışsal İktisat, iktisadi kararların psikolojik gerekçeleri ile ilgilenmektedir (Santos ve Chen, 2009, s. 84).

Davranışsal İktisadın bir amacı, rasyonalite varsayımlarına sağlam psikolojik temelleri olan matematiksel alternatifler önermektir. Deneysel çalışmalarla ortaya çıkardığı bilişsel eğilim ve kısa yolların tanınmasının önemi, politika yapıcılara gerçek insanı tanıtmaktır. Yerleşik iktisadın savunduğu varsayımlardan sapmaların fark edilmesi ve bu sapmaların sistematik olduğunun kabul edilmesiyle birlikte gelecekte iyi bir iktisat yaratılabileceği umudu oluşmuştur. Daha gerçekçi bir yaklaşım benimseyerek, insan doğasına dahil olan psikolojik unsurları iktisadi analizlere dahil eden alan, Davranışsal İktisat olarak isimlendirilmiştir. Davranışsal İktisat, Neo-klasik İktisadın doğru anlayışlarını terk etmez ancak bunları daha gerçekçi kanıtlarla tamamlar (Rabin, 2002, ss. 657-659). Bu eğilimleri göz önünde bulundurarak yapılacak politikaların sonuçlarının da bu sayede daha öngörülebilir ve istenen yönde olması sağlanabilir.

Yerleşik ekonominin varsayımlara bağlı iktisadi analizi, varsayımların öngördüğü sınırlar içerisinde geleceğe yönelik öngörülerde bulunur. Ancak gerçek karar alıcılar, modern ekonominin bu yüksek standartlarına aykırıdır. Davranışsal İktisat ise gerçek insanın, standart iktisadın varsayımlarını sistematik olarak ihlal ettiğini kanıtlamıştır (Santos ve Chen, 2009, s. 82). Normatif temelli iktisat ile Davranışsal İktisat arasındaki en önemli ayrımlardan biri de yerleşik iktisadi modellerin oluşumunda tahmin yeteneğinin; Davranışsal İktisatta ise gerçekçi olmanın önemsenmesidir (Demir, 2013, s. 24).

Bilimsel kuramın öngörme başarısı ne kadar yüksekse o kuram o denli başarılı olacaktır (Güvel, 1998, s. 18), 2008 Küresel Krizi'nin Neo-klasik İktisat modelleriyle öngörülememesi ve açıklanamaması, bu modellerin pratik karşılığının olmadığını göstermiş, uygulama yönü güçlü olan modellere ihtiyaç duyulmuştur (Corr ve Plagnol, 2019, s. 61). Pratikte uygulanabilir modellerin geliştirilmesi de Davranışsal İktisadın gelişmesini sağlamıştır. Yetersiz bulunan mevcut iktisat kuramlarını savunmak ya da reddetmek yerine, öngörme yeteneğini geliştirmek için neler yapılabileceğine çabalamak daha yararlı olacağından Davranışsal İktisadın bulguları neticesinde teorileri revize ederek güçlendirmek ve başarılı sonuçlar elde etmek mümkün olarak görülmüştür (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 4).

Davranışsal İktisat, modern iktisadın en popüler gelişen trendi olarak görülmektedir. Bu başarısının sebebi, iktisadi analizi, psikolojik bulgular dahilinde gerçekleştirmesidir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3). Davranışsal İktisadın bugünkü haliyle öne çıkmasında etkili olan isimler ise Simon (1956) ve onun Sınırlı Rasyonellik Teorisi ile Leibenstein'in (1966) X Etkinliği Teorisidir³⁵. Kahneman ve Tversky ise 1979 yılındaki "Prospect Theory" ile Davranışsal İktisadın yerini sağlamlaştırmıştır. İlaveten Thaler'in 1980 yılındaki "Toward a Positive Theory of Consumer Choice" isimli çalışması ile Davranışsal İktisadın varsayım ve yöntemlerini açıklayan bir temel olarak kabul edilmesi de etkili olmuştur. Davranışsal İktisat, mikro temelli bir disiplin olarak değerlendirilse de Akerlof ve Shiller gibi isimler ile makro iktisat içerisinde de Davranışsal İktisadın yeri olduğu gösterilmiştir (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 6).

2.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi

2.2.1. Erken dönem davranışsal iktisat

Davranışsal İktisat ilk olarak 1958 yılında ortaya çıkmış, erken dönem Davranışsal İktisatçılar, Neo-klasik İktisada karşı çıkarak ampirik yasaları bulmaya çalışmış ve gerçek davranışların nedeni olan psikolojik ilkeleri kapsayan alternatif modeller kurmayı amaçlamışlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 297).

³⁵ Leibenstein'in X Etkinliği Teorisi, mükemmel piyasa ve işlemleri konu edinen mikro iktisat teorisine eksik bilgi, eksik rekabet, fiyatla uyumsuz marjinal maliyetler, eksik istihdam ve rasyonellik gibi etkinsizlik yaratan unsurları dahil ederek, piyasanın gerçek doğasına uygun bir teori yaratma çabasıdır (Şimşek, 2018, s. 24).

Erken Davranışsal İktisat birkaç gruba ayrılarak incelenmiştir. Bu şekilde bir ayırım yapılması hangi konular üzerinde odaklandıklarını da daha kolay görme imkanı vermiştir. Erken Davranışsal İktisatta birinci grup, Carnegie araştırmacılarıdır. Bu grup, firma davranışlarına odaklanmıştır. Bu grup içerisinde R. Cyert, J. March ve H. Simon vardır. Çalıştıkları konular, sınırlı rasyonellik, tatmin ve simülasyon uygulamalarıdır. Carnegie araştırmacılarına bağlı diğer bir alt grup, Yale Üniversitesi araştırmacılarıdır. Bunlar, S. R. Nelson ve S. Winter'dır. Erken Davranışsal İktisat içindeki ikinci grup, Michigan'lı akademisyenlerden oluşmakta ve G. Katona bu grubun yönetici pozisyonunda bulunmaktadır. Katona, tutumlar ve psikolojik iktisat ile ilgilenmiştir. Bu ikinci grup genel olarak tüketici davranışları ve makro iktisadi konular üzerine yoğunlaşmıştır. Erken dönem Davranışsal İktisadın üçüncü grup temsilcileri, W. S. Andrews, D. M. Lambertson, H. Malmgren, J. Marschak, G. B. Richardson, G. L. S. Shackle'dır. Bu isimler, belirsizlik ve koordinasyonun önemli olduğu durumları araştırmışlardır. Son olarak dördüncü grup ise Stirling araştırmacıları olan N. Kay, B. Loasby, R. Shaw, J. Sutton, A. Tylecote ve P. Earl'dür. Eklektizm ve entegrasyonun önemini vurgulayan bu isimler, kar maksimizasyonu, fayda ve dengenin merkez olduğu trendi reddederek; alternatif bir yaklaşım geliştirmeye uğraşmışlardır (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 8).

G. Katona, H. Leibenstein, T. Scitovsky, W. Edwards ve H. Simon Davranışsal İktisat disiplinde önem taşıyan isimlerdir. Bu isimlerin öne çıkmasında, psikolojik ölçütleri dikkate alarak rasyonelliğin olası sınırlarını araştırmaları etkili olmuştur. Yaptıkları çalışmalar hakim ekonomik modelleri ortadan kaldırmaya yetmemiş olsa da dikkat çekmeyi başarmıştır (Camerer, 1999; Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 6; Hatipoğlu, 2012, s. 28). Özellikle sınırlı rasyonellik teorisi ile yakın dönem Davranışsal İktisat için de önemli olan, 1950'li yıllarda Nobel ödülü sahibi Simon, birbirinden uzak duran iktisat ve psikoloji arasında tekrar bir işbirliği yürütülmesine uğraşmıştır. Bireyselliğe dayalı iktisat teorilerini, bilişsel mekanizmalar ve sınırlı rasyonellik hipotezlerini modelleyecek psikolojik tabanlı algoritmalar ile şekillendirmeye çalışmıştır. İktisadi bireylerin eksik bilgi nedeniyle mükemmelliğe elverişli olmayan şartlar altında faaliyet gösterdiklerini, bilişsel mekanizmalarla sınırlı rasyonel davrandıklarını öne sürmüştür. Simon'ın bu hipotezi başta olmak üzere eski Davranışsal İktisatçıların girişimleri, geleneksel ekonomide istenilen

değişimin yaratılmasında başarısız olmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011, s. 298). Daha sonra yakın dönem Davranışsal İktisat, daha ılımlı davrandığı için yer edinmeyi başarmış, bazı isimleri ekonomi ve psikoloji ortaklığında Nobel Ekonomi Ödülü'ne bile sahip olmuştur.

2.2.2. Yakın dönem davranışsal iktisat

1970'li yıllarda ise bilişsel psikologların yargı ve iktisadi karar alma konularında yaptıkları çalışmalar, fayda maksimizasyonu ve mantık kurallarına uyan olasılık yargısını ihlal eden sistematik eğilimleri konu edinmiş, psikolojik bulgularla güçlendirilen iktisat modelleri oluşturma çabası ile birlikte Davranışsal İktisat ikinci kez ortaya çıkmıştır. Tversky, Kahneman, Fischhoff, Slovic ve diğerleri tarafından psikolojik bulgular, sınırlı rasyonelliğin modellenmesi için kullanılmıştır. İktisadi gerçekçi bir hale getirme çabası, gittikçe artan sayıda taraftar bulmayı başarmıştır (Camerer, 1999, s. 10575).

Yakın dönem Davranışsal İktisat temsilcileri ise C. Camerer ve G. Loewenstein'i takip edenler olarak isimlendirilmiştir. Bu yeni Davranışsal İktisatçılar, normatif Neo-klasik öğretinin rasyonellik varsayımının, bir ideali tanımladığını; yerleşik teorinin, bireylerin gerçek davranışlarına odaklanmadığı için bireylere nasıl davranmaları gerektiği konusunda bir tavsiye verme yetisinin olmadığını ileri sürmüşlerdir. Yakın dönem Davranışsal İktisat, yaptığı çalışmalarını çoğunlukla deneylerle doğrulamaya çalışmaktadır. Ayrıca deneylere ek olarak, saha verileri, bilgisayar simülasyonları ve beyin görüntüleme tekniklerinden de faydalanır (Mazur-Wierzbicka, 2018, ss. 8-11).

Yakın dönem Davranışsal İktisat, mevcut iktisadi varsayımların sorunlu olduğunu iddia etmenin ötesine geçerek, yerleşik yöntemleri ve standart mikro ekonomik araçları kullanmaya devam etmektedir (Rabin, 2002, s. 658). Yakın dönem Davranışsal İktisat, yerleşik öğretiyi tamamen reddetmek yerine gerçeğe uygun hale getirmekten yanadır. Çünkü yerleşik öğreti teorik bir çerçeveye sağlamaktadır, bu nedenle yerleşik teorileri revize etmek daha kullanışlıdır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3).

Neo-klasik iktisatçılara bakıldığında öne çıkan isimlerin matematikçi ya da mühendis olduğu görülürken, Davranışsal İktisat alanındaki öncü isimlerin de psikologlardan

oluştugu görülür. Neo-klasik dönemdeki temsilciler bildikleri işi iktisada uyarlamış, matematiksel bir dille analitik, mekanik ve tutarlı bir iktisat ortaya koymuşlardır. Bu çaba mantıksal olarak tutarlı ama gerçeğe aykırı olduğu gerekçesiyle sonraları eleştirilere uğramış; Davranışsal İktisat içerisinde bu kez aynı şekilde psikologlar davranmış; anlama çabasını iktisadi faaliyetlere yöneltmiş; iktisada, gerçek faaliyetlerin altında yatan karar etkenlerini ortaya çıkarma çabası yüklemiştir. Davranışsal İktisadın bu faaliyetini disiplinlerle işbirliği içerisinde gerçekleştirmesi, bulguların değerini ve davranışsal iktisadı daha da güçlendirmiştir.

2.3. Davranışsal İktisadın Metodolojisi

Davranışsal İktisat, tümevarımsal bir yöntemle ilerlemektedir. Bilgi kullanıcısı olan bireylerin, gerçek davranışlarına ilişkin bu yolla çıkarımda bulunmaktadır. Ortaya koyduğu teorilerde ise iktisadi aktörlerin kültürlerini, değer sistemlerini, kişiliklerini, özel bilişsel süreçlerini yani insanın sosyal ve psikolojik gerçeklerini önemsemiş; teorilerinde gerçeğe yer vermiştir. Davranışsal İktisadın herhangi özel bir araştırma yöntemi olmadığı, incelediği sorunun özelliği ne ise ona göre bir yöntem benimsediği ifade edilmiştir (Mazur-Wierzbicka, 2018, ss. 7-8).

Davranışsal İktisat, basit, izlenebilir, yararlı, açıklayıcı ve tutarlı hipotezler ile gerçekle uyumu gözeten, genel ve yaygın eğilimleri araştırarak, iktisadi davranış modelleri hazırlar (Rabin, 2002, s. 673). Davranışsal modeller, dinamik ve stratejik etkileşim sayesinde standart modellerin rasyonel varsayımlarından daha kesin olabilir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 4).

Davranışsal İktisadın kullandığı metodun standart iktisat öğretisinin kullandığı metottan bir farkı yoktur. Davranışsal İktisat başlangıçta tamamen deneysel sonuçlara dayanmaktaydı. Ancak sonraları deneyselliğe ek olarak saha çalışmaları, deneysel bilgisayar simülasyonları, beyin görüntüleme teknikleri gibi pek çok araştırma yöntemi ile hareket etti. Davranışsal İktisat da ilk olarak normatif varsayımlar üzerine modeller kuruldu. Bunlar, bireylerin Beklenen Fayda Modeli'ne göre karar alacaklarını, Bayesyen Güncellemeyi kullanacaklarını ve indirgenmiş faydaya göre davranacaklarını varsayan modellerdi. İkinci olarak, bunların karşısında duran anomaliler belirlendi. Bu anomaliler, normatif modellerin ihlallerini göstermekteydi. Üçüncü olarak normatif kuralların dışında kalan konulardan

beslenerek alternatif teoriler kuruldu. Dördüncü olarak ise oluşturulan davranışsal varsayımlar doğrultusunda iktisadi davranış modelleri hazırlandı. Yeni çıkarımlar elde edildi ve bunlar test edildi (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 7).

2.4. Davranışsal İktisadın Etkileşimde Bulunduğu Disiplinler

Davranışsal İktisatta, araştırma tekniklerinin bu denli gelişmesi, Davranışsal İktisadın diğer disiplinlerle işbirliğini çeşitlendirdi. İktisat ve psikoloji işbirliğinin yanı sıra sosyoloji, biyoloji, nöroloji gibi pek çok disiplin ile işbirliği içerisinde, iktisadi durumlardaki güçlü eğilimleri arayan alan olarak tanımlanan Davranışsal İktisat, iktisadi aktörlerin tercihlerindeki eğilimlerin, fonksiyonel biçimini anlayamaya çalışarak, bu eğilimleri iktisadi analize dahil etmeye uğraşır ve Neo-klasik iktisadi modellerin başarısızlıklarını düzeltmeyi amaçlar (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 7; Santos ve Chen, 2009, s. 84).

2.4.1. Psikoloji

Neo-klasik İktisat ile Davranışsal İktisat arasındaki en önemli farkın psikolojik gerçekçiliğe yönelmek olduğu ifade edilmiştir (Santos ve Chen, 2009, s. 84). Yerleşik iktisat, psikolojik olarak gerçekçi bulunmadığı için eleştirilere maruz kalmıştır. Dolayısıyla gelişmekte olan davranışsal ekonomi disiplini bu yoksunluğun giderilerek, iktisadi modellerin iyileştirilmesini amaçlamıştır (Rabin, 2002, s. 657).

Kararlar, kişisel ve teknik faktörler olarak iki faktöre dayandırılmıştır. Psikolojiyi dahil eden modeller ise karmaşık karar verme sürecini, daha basit ve gerçekçi kılarak, arabuluculuk yapabilmeye yarar (Chandra, 2008, s. 3). Psikoloji, insan doğasının ayrıntılarına daha derinlik kazandırır ki kazandırılmalıdır. Ayrıca bulguların matematiksel kesinliği, genelliği ve ampirik uygulanabilirliği ile takıntılı değildir ve de olmamalıdır (Rabin, 2002, s. 672).

2.4.2. Deneysel İktisat

Davranışsal ekonominin araştırma yöntemleri hem psikolojik gerçekçiliği hem de ekonomik uygulanabilirliği göz önünde bulundurarak geniş kapsamlı sonuçlara ulaşmada deneylerden faydalanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 9). Deneysel İktisat, hem mikro hem de makro iktisadi gelişmelere de öncülük yapar. Bu nedenle Davranışsal İktisadın ilk başlarda kendini kanıtlanması için deneysel

çalışmalara ağırlık vermesi önemliydi. Ürettiği öngörülerini deneylerle test ettiği için de davranışsal öngörüler, yerleşik iktisat öğretisinden daha gerçekçi bulunuyordu. Deneysel İktisat, iktisadi ortamı, laboratuvar ortamına uyarlayarak iktisadi insanın anlama, öğrenme ve bilişsel süreçlerini açıklamak için kontrollü deneyler uygulayan alandır. Kontrollü ortamda deneklere araştırma konusuna uygun sorular yönelterek alınan kararların hangi etkenlere maruz kaldığını tespit etmeye çalışır. Tümevarım yöntemi aracılığıyla deneyden yola çıkarak iktisadi kararlara yönelik genellemeler yapılmaktadır. Deneysel İktisattan elde edilen bulgular doğrultusunda rasyonellik varsayımının gerçek insanın iktisadi kararlarını yansıtmadığına ulaşılmıştır (Erkan, 2016, s. 33).

Yerleşik iktisat, Davranışsal İktisadın iyileştirme bahanesiyle teoriden çıkarmak istediği varsayımların, tüm teoriyi çökertebileceğini savunarak bu girişime karşı çıkmaktadırlar. Yerleşik iktisatçılara göre gerçekte bilişsel eğilimler, istatistiksel hatalara yol açmadığı için önemsiz bulunmuştur. Yerleşik iktisatçılar, Davranışsal İktisatçılarının kullandığı araştırma tekniklerine güvenilmemesi gerektiğini iddia etmişler; deneylerin gerçek kararları yansıtmayacağını, deneklerin deneyi anlamamış olabileceğini, deneye katılanların gerçek kararlarına uygun davranmayabileceğini ya da deneklerin deneyi uygulayanın etkisi altında kalabileceğini ayrıca deneylerin öğrenmeye izin vermediğini savunmuşlardır. Yaratılan deney ortamının yapay olduğu için genel çıkarımlar yapmaya izin veremeyeceği, deneklerin maruz bırakıldığı etkilerin gerçek-doğal koşullardan farklı olduğu savunulmuştur. Davranışsal İktisadın yeterli ampirik veriye sahip olmadığını ayrıca yaptıkları çalışmaların gerçek piyasa koşullarını yansıtamayacağı da iddiaları arasındadır (Mazur-Wierzbicka, 2018, ss. 14-15).

Davranışsal ve Deneysel iktisatçılar arasındaki işbirliği, Davranışsal İktisadın Deneysel İktisada öykündüğu yorumlarını da getirmiştir. Bu nedenle aralarındaki farkı şöyle tanımlamak uygun olacaktır: Davranışsal İktisatçılar, metodolojik eklektikler olarak iktisada, psikolojik öngörülerini ekleyenlerdir. Deneysel iktisatçılar ise talimatları hazırlar, yazılımları yaparlar ve verileri arşivlerler. Deneysel iktisatçılar, kontrolü korumak adına katılımcılara bir teşvik olarak paranın yararını vurgularlar ve aldaticı olabilecek konuları saptayarak deneyden uzaklaştırırlar. Bu nedenle Davranışsal iktisatçılar, Deneysel iktisatçılarını kısıtlayıcı ortamlar

tasarladıkları gerekçesiyle de eleştirmiştir. Çünkü yapılan psikolojik araştırmalarda bağlamın, kararlar üzerindeki etkisinin önemli olduğunu görülmüştür. Davranışsal İktisatçıların çoğunlukla başvurduğu; demografik veriler, kişisel raporlar, tepki süresi verisi, diğer bilişsel ölçütler, deneysel iktisatçılar tarafından nadiren toplanır. Deneysel ortam, iktisat teorisinin bağlamını çok fazla önemsemediğinden dış dünya ile bir tutulmamalıdır, böyle bir ortamın soyut olduğu bilinmelidir. Deneysel İktisatta bu yüzden bağlamın etkilerini araştırmaya koyulmuştur. Konuyla ilgili bir bağlamın, sorunlu değişken olarak alınıp alınmaması tartışmalı bir konudur. Bağlamsal ipuçlarının yer aldığı deneysel tasarımların denekler üzerinde nasıl bir karara yol açacağı da tartışmalıdır. İktisadi deneylerdeki tekrarlı durumlardan edinilen veriler, laboratuvar dışındaki ortamda, denge davranışlarına yönelik bir sonuç almaya yönelik kullanılır. Öte yandan deneyin son değil ilk periyotlarından da önemli veriler elde edilebilir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 8).

2.4.3. Nöro-iktisat

İktisat ve biyoloji arasında geçmişte bir ilişki söz konusu olmakla birlikte bu ilişkinin davranışsal, deneysel, Nöro-iktisat alanında yapılan çalışmalarla daha da arttığını söylemek mümkündür (Doğru, 2018, s. 40). Nöro-iktisat, iktisat, psikoloji ve nöroloji disiplinlerinin işbirliğinin ürünü olarak kabul edilen yeni bir disiplindir. Nöro-iktisat, iktisadi davranışların arkasındaki nöro-biyolojik mekanizmaları anlamak ve daha kapsamlı modeller sunmak adına yeni araçlar sağlar (Glimcher ve Rustichini, 2004, s. 447).

Psikiyatriden türeyen nöroloji biliminin tekniklerinin iktisatta yer almasıyla doğan bu yeni alan, fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (f-MRG) ve tomografi tekniklerini kullanarak, karar alımı esnasındaki beyin faaliyetlerini, beyinde aktif olan bölgeleri izlemeyi mümkün kılmıştır. Bu teknikler, standart öğretilerden sapan davranışların ve eğilimlerin nöral temeline odaklanan araştırmalara yardımcı olmuştur. Nöro-iktisat yeni bir alan olmasına rağmen tıpkı Davranışsal İktisat gibi disiplinlerarası bir alan olduğu için hızla kendine sağlam bir yer edinmeyi başarmıştır. İktisadi davranışların gerçeğini öngörmede kullanılacak potansiyel davranış deneyleri için nöro-fizyolojik temellerin sağlamlaştırılmasının gerekli olduğu ifade edilmiştir (Santos ve Chen, 2009, s. 90).

Beyindeki nöronların hareketini izleyebilme kolaylığı, bireyler arasındaki tutum farklılıklarını da anlamayı kolaylaştıran bir imkân sunmuştur. Yapılan çalışmalar neticesinde elde edilen bir bulguya göre bir bireyin hem rasyonel hem sınırlı rasyonel hem de irrasyonel olabildiği görülmüştür. Yerleşik iktisadın sınırlarını zorlayan Nöro-iktisat, bireysel kararlara ve ruhsal değişimin rasyonelliğe etkisine odaklıdır. Açıklanmış tercih teorisi ile hislerin etkisi göz ardı edilmek zorunda kalmış ancak Nöro-iktisat ile hislerin etkisini doğrudan ölçmek mümkün hale gelmiştir. Nöro-iktisat alanında yapılan çalışmaların seçtiği konular, riskten kaçınma eğilimi, zamanlararası tercih, altruizm (fedakarlık), rasyonellik, paranın doğrudan faydası, motivasyon, memnuniyet ve bilişsel kısıtlardır. Nöro-iktisat, duyguların da rasyonellik ya da sıralı bilişsellik kadar kararlar üzerinde etkili olabileceğini savunur. Bireysel kararları doğrudan izleme imkanı vermesinin yanı sıra çoklu denge analizlerinde de yardımcı olması açısından önemlidir (Eren, 2011, ss. 43-44).

2.4.4. Davranışsal finans

Finansal piyasaların değişkenliği, kırılganlığı, finansal ürünlerin sayısının artışı, işlemlerin karmaşıklaşması ve soyut hale gelmesi, rasyonel karar varsayımının ihlal edilmesini daha olanaklı ve kolay hale getirir ki piyasadaki hareketleri ve yatırımcıların tercihlerini inceleyen çalışmalar ile rasyonellik sorgulanmış, Davranışsal Finans devreye girmiştir. Davranışsal Finans, varlık fiyatlandırma modelinde psikolojinin rolünü araştıran disiplindir (Gazel, 2015, s. 419).

Geleneksel finans modelleri, yatırımcıların karar alma süreçleri ile ilgili olarak daha çok matematiksel ve mantıksal hareket noktalarına sahiptir. Ancak bunların kullanımı gerçek finansal kararlar üzerinde sınırlı olduğundan, matematik ve psikolojiyi bir araya getiren Davranışsal Finans disiplini, gerçek yatırım kararlarını anlama ve modelleme üzerine uğraşmıştır (Seiler vd., 2008, s. 461).

2.4.5. Oyun kuramı

İktisadın yaşadığı değişimle birlikte formel matematik terk edilerek, uygulamalı matematik yöntemlerine yönelme yaşanmıştır (Eren, 2011, s. 31). Bu yönelme neticesinde iktisadın ilgi alanına giren Oyun Kuramı, her oyuncunun faaliyetlerinin, diğer oyuncuların elde edeceği sonuçları etkilediği bir ortamdaki seçimleri modelleyen genel bir dildir (Camerer, 2009, s. 193). İktisadın Oyun Kuramı

kullanımı, oyuncuların karşılıklı etkileşimde bulunduğunu dikkate alması sayesinde güçlü bir ekonomik teori aracı haline gelmiştir (Melé ve Cantón, 2014, s. 27). Oyun Kuramının gelenekselden evrilerek Davranışsal İktisat ile birlikte yol alması, ana akım iktisadın eleştirisinde önemli bir hizmet sağlayabilmiş; çünkü bu yeni alan, bilhassa Neo-klasik İktisadın göz ardı ettiği meseleleri ele almıştır (Kara, 2011, ss. 92-104).

Oyun Kuramının başlangıcı olarak 1713 yılı gösterilmekte, Oyun Kuramının iktisada ilk uyarılmasının ise Cournot'un Düopol Modeli ile başladığı aktarılmaktadır. Oyun Kuramının tamamen ayrı bir disiplin olarak ortaya çıkışı ise J. von Neumann ve O. Morgenstern tarafından 1944 yılındaki "The Theory of Games and Economic Behavior" çalışmaları ile başlamıştır (Eren, 2011, s. 32).

Oyun Kuramı, pazarlık eden tarafların ne zaman geri adım atacaklarını, yeni piyasaya sürülen bir ürünün hangi fiyattan pazarlanacağını ve fiyat-miktar kararını neye göre belirleyecekleri konusunda, stratejileri bağımlılık içerisindeki oyuncuların rekabet içerisindeki davranışlarına dair öngöründe bulunmayı sağlar (Yalçıntaş, 2015, s. 250).

Analitik Oyun Kuramı, oyuncuların rasyonel davranması ve tüm oyuncuların var olan tek bir dengeye yönelmesi, karmaşık ilişkileri basite indirgeyerek gerçek olguları modelden dışlaması ve çalışmanın iyi-kötü yanlarını ve etik değerlerinin etkisini göz ardı etmesi nedeniyle eleştirilmiştir (Elibol, 2017, s. 1).³⁶ Bu eleştiriler, Nash dengesinin, karar birimlerinin davranışları öngörmek konusunda başarısız olmasını da kapsamaktadır (Aktan, 2018, s. 374). İşbiriksiz oyunlarda stratejik dengenin var olduğunu gösteren Nash dengesinin eleştirilmesinin devamında rasyonelliğin değil, işbirliğinin daha iyi sonuçlar ortaya çıkardığı ise mahkûm ikilemi oyunu ile gösterilmiştir. Analitik Oyun Kuramı, oyuncuların, maksimizasyon stratejisini seçeceklerini ve diğer oyuncularında kendi maksimizasyon seçimlerini yapacaklarını varsayar (Camerer, 2009, s. 194). Öte yandan mahkûm ikilemi oyunu,

³⁶ Oyun Kuramının ortaya koyduğu denge kavramları şöyledir: Nash dengesi, alt-oyun mükemmelliği, Bayes-Nash dengesi, titreyen el dengesi, ilişkili denge, ardışık denge, kusursuz benzeri denge ve evrimci durağan denge olarak ifade edilen bu dengelerin yer aldığı oyun kuramı içerisinde pek çok strateji de geliştirilmiştir. Bu stratejiler, dominant strateji, karma strateji, vahşi strateji, kısasa kısas stratejisi olarak aktarılmıştır. Oyun kuramı literatüründe yer alan oyunlar olarak mahkûmlar açmazı, tavuk avlanma oyunu, ultimatòm oyunu, diktatör oyunu, eş-güdüm oyunu, yazı-tura oyunu, azınlık oyunu, korsan oyunu, taş-kağıt-makas oyunu olarak sıralanabilir (Eren, 2011, s. 33).

rasyonelliğin temellerinden olan çıkarıcı davranışın, maksimum kazancı sağlayamadığını göstermektedir³⁷. Mahkûmlar arasındaki duygusal bağ ve etkileşim sıfır kabul edilerek, mahkûmların rasyonel davranışları varsayımı altında, her mahkûmun kendi çıkarı maksimizasyonunu gözetmesi beklenir; oyunda ikisi için de baskın strateji, itiraf etmektir ki oyunun Nash dengesi de burada oluşur. Ancak her iki oyuncu da birbirine güven duyarak baskın strateji yerine işbirliğini seçseydi, daha az ceza alacaklar ve oyun, daha kazançlı sona ermiş olacaktı. Bu sonuç, rasyonellik varsayımının alınan kararlarda geçerli olduğu kabul edilse bile her zaman maksimizasyonu garanti etmediğini gösterir (Kamber, 2018, s. 177).

Hem rasyonelliğin sınırlı olması hem de Analitik Oyun Kuramının yetersizlikleri, Davranışsal Oyun Kuramı'nı doğurmuştur. Davranışsal Oyun Kuramı, karar alıcıların nasıl davrandıklarını ortaya çıkarmaya çalışır. Bu disiplin için tanımlanan dört bileşen anılmıştır. Bunlar; temsil etme, sonuçları etkileyen sosyal tercihler, başlangıç koşulları ve öğrenmedir (Camerer, 2009, s. 194).

Rasyonel çıkarı maksimizasyonuna uğraşan bireylerin aksine Davranışsal Oyun Kuramı'nda en çok bahsedilen karşılıklık, adelet ve eşitlik unsurlarına ültimatı, diktatör ve güven oyunları başlığı altında tekrar değinilecek, rasyonelliğin bu oyunlarca nasıl ihlal edildiği daha anlaşılır kılınacaktır.

2.5. Sınırlı Rasyonellik

Yerleşik iktisadın bireyi olan homo-economicus, Davranışsal İktisat tarafından gerçek dışı bulunur (Corr ve Plagnol, 2019, s. 59). Gerçekçi olan ise karar birimlerinin sınırlı rasyonelliğe daha uygun olduklarıdır. Davranışsal İktisatçılar, yerleşik iktisadın araçsal rasyonelitesinin, bireylerin hesaplama ve uygulamada tabi olduğu sınırlar nedeniyle geçersiz olduğunu iddia etmişlerdir (Mazur-Wierzbicka, 2018, s. 12). Sınırlı rasyonellik ise prosedürel belirsizliğe dayanmaktadır (Dequech,

³⁷ Mahkum ikileminde seçenekler şöyledir: İki mahkum da suçlarını itiraf etmezlerse 1 yıl, ikisi de suçlarını itiraf ederse 5 yıl ceza alacaktır. Mahkumun biri itiraf ederek diğer mahkûmu ele verir ama diğeri sessiz kalırsa bu durum itiraf edenin lehine olacak ve sessiz kalan 20 yıl ceza alırken o hiç ceza almadan kurtulacaktır. Bu seçenekler altında, mahkûm A bilmektedir ki mahkûm B içinde itiraf etmek baskın stratejidir ve her iki mahkûmda karşı tarafın baskın stratejisini oynayacağını düşünerek en iyi cevabı verdiğini zannetmiştir. Oyun sonucunda ise her ikisi de 5'er yıl ceza almıştır. Eğer ikisi de itiraf etmeselerdi 1'er yıl ceza alarak daha iyi durumda olabilirdi.

2006, s. 125).³⁸ Sınırlı rasyonellik teorisinin temelinde bireyin, mantıksal kurallara uymaması fikri söz konusudur. Ancak bu kurallara uymamak tamamen irrasyonellik olarak da değerlendirilemez. Çevresel etkiler ve bireyin doğuştan sahip olduğu kısıtlar, soyut bir mükemmel rasyonellik önermesinin geçersiz olduğunun ifadesi olarak değerlendirilebilir. Bireyin eksik bilgi, kısıtlı zaman ve hesaplama yeteneğinin sınırlarıyla başa çıkması gerektiği ifade edilmiştir. Kararın sonucundan ziyade karar sürecine yönelik analizler gerekli görülmüştür (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 108).

Simon (1972), geleneksel rasyonellik ilkesinin veri koşullar, kusursuz yetenekler ve tam bilgi altında çalışabileceğini, bu varsayımların ise gerçek hayatta alınan karar ortamını yansıtmadığını, kendi rasyonellik önermesinin, pratikliğe ihtiyaç duyan karar birimlerinin seçimlerini açıklamak konusunda daha uygun olacağını ileri sürmüştür. Geçerliliğine karşı çıkmakla birlikte, rasyonellik teorisinin kullandığı basitleştirmelerin, karşılaştırma yapmak ve teoriden farklılıkları tespit etmek amacıyla kullanılabilirliğini de ifade etmiştir.

Rasyonellik teorisinin iktisadi karar birimlerine atfettiği amaç, fayda-maliyet hesabı üzerinden fayda maksimizasyonunun sağlanmasıdır. Geleneksel modellerin varsaydığı rasyonellik ilkesi, optimizasyon koşulunun sağlanabilmesi için bir araçtır. Ancak bireyler her zaman maksimum kazanç sağlayanı seçmek yerine minimum kazanç sağlayan alternatiflere yönelebilirler. Bilgi eksikliği, hesaplama yeteneğinin kısıtlı olması, öngörü becerisindeki kısıtlar gibi fizyolojik ve psikolojik sınırlar optimize etme becerisini sınırlar ki bu açıdan gerçeklerin göz ardı edilmemesinin gerekli olduğundan bahsedilmiştir (Simon, 1955, s. 101).

Simon, karar birimlerinin bilgiyi optimal olarak işlemede kısıtları olduğunu öne sürerek mükemmel rasyonelitenin mümkün olamayacağını öne sürer. Bireylerin faaliyetlerinin tatmin edici prensibiyle açıklanabilmesi, faydayı çoklaştırıp, maliyeti azaltmayı reddetmez; sadece optimaliteyi ya da maksimizasyon-minimizasyon faaliyetini gerçekçi bulmaz (Corr ve Plagnol, 2019, s. 82). Yani Simon, rasyonelliği

³⁸ Hatırlanacak olursa Herbert Simon, sınırlı rasyonellikten önce prosedürel rasyonellikle karşımıza çıkmıştı. Prosedürler, karşılaşılan problemlerin evrensel çözümleri yerine koşula özgü olarak önceden geliştirilen hazır tepkilerdir. Yani rasyonel davranış, belirlenen bu prosedürlere uygunluğu ile değerlendirilir. Ancak prosedürler yoksa ya da hanginin kullanılacağı bilinmiyorsa bu durumda birey, sezgisel davranmaya yönelecektir.

reddetmez, ama rasyonelliğin sınırlara tabi olduğunu kabul ederek mükemmel rasyonalityeyi reddeder çünkü bireyin seçim yaptığı ortamı tanımlamakta eksiklikleri vardır (Simon, 1955, s. 100). Bireyin sahip olduğu çevre, bireyin karakteristiğinin bir özelliğidir ve bu karakteristiklerin sahip olduğu genel eğilimleri, varsaymak yerine gerçekçi bir şekilde tanımlamak, daha iyi modeller için gereklidir.

Simon (1972), rasyonelliği, verili sınır ve koşullar altında hedeflere uygun davranış biçimi olarak tanımlamıştır. Bu açıdan rasyonel davranış teorisi, bireylerin veya organizasyonların belli koşullar altında belli amaçlar için nasıl davranması gerektiğini belirleyebilirler ya da gerçekte nasıl davrandıklarını açıklamak üzere uğraşabilirler. Organizasyonel rasyonellik teorisi, çatışan hedefleri uyumlu hale getirmelidir, bireysel rasyonelliğin ise böyle bir misyonu yoktur.

Simon, yapılan rasyonel tercihlerin bazı kurallara göre tasarlandığını aktarır. Bu kurallar sırasıyla şöyledir: İlki, maksimum-minimum kuralıdır. Buna göre birey, kazancını maksimum yapanı ya da zararının minimum yapan seçimi yapar. Ancak yeni nesil oyun teorisinin yaptığı çalışmalar sayesinde artık bireylerin güven ve adalet duygusuyla en çoğa yönelmeyebileceğini ya da sırf adil bulmadığı için bir teklifi cezalandırmanın maliyetine katlanabildiği görülmüştür. İkincisi olasılık kuralıdır. Bayesyen Güncellemenin yapılacağı varsayılsa da bireylerin yeni gelen bilgiye aşırı ağırlık verdiği ya da buna göre bir güncellemeye gitmediği durumlar mevcuttur. Üçüncüsü, kesinlik kuralıdır. Yani bireyin kendi çıkarını gözeteceği önceden bilinmektedir. Çünkü bireyin sonuçları net bir şekilde kazanç ya da kayıp ve bunların miktarları olarak sıralayabileceği varsayılır. Yani bireyin hangisinin daha iyi ya da daha kötü olduğunu bilebiliyor olduğu varsayılmıştır. Tüm bu hatalı varsayımlar ve karşıt görüşleri, bilişsellikler bölümünde daha ayrıntılı olarak ele alınacaktır (Simon, 1955, s. 103).

Rasyonel seçim modeli, açıklayıcı ve evrensel eğilimlere ilişkin doğru bilgi sağlayıcı olarak görülmemelidir. Simon'a göre bu modeller normatif ve rasyonellik ilkesi geçerli iken sadece rasyonel olduğu varsayılan bireyin yapacağı optimizasyon ile ilgili tanımları ortaya koyabilir. Simon, ev satışı üzerinden kendi iddiaları ve geleneksel akımın iddialarını açıklamıştır. Şöyle ki, satışa çıkardığı bir ev için birey, 15.000 \$ kabul edilebilir bir kayıtsızlık sınırı belirlemiş olsun. Bu eve 16.000\$ ve

25.000\$ tekliflerinin ikisi de tatmin edici fiyatlar olmakla birlikte rasyonel bireyin çoğu aza tercih edeceği bilindiğinden 25.000\$'lık tekliften yana olacağı söylenebilir. Ancak bu tekliflerin aynı anda gelmeyeceği; önce gelen teklifin kabul ya da red sürecine tabi olduğu düşünüldüğünde iki teklif bu kadar kolay kıyaslanamayabilir. Önce gelen düşük tekliften sonra yüksek bir teklif geleceğinin bir garantisi yoktur. Bireyin bu teklifi reddedeceğini varsaymak bu nedenle hatalıdır (Simon, 1955, ss. 101-105).

Simon, rasyonel seçimin yaşadığı süreçleri şöyle aktarır: Öncelikle bireyin tüm alternatiflerinin farkında olması; ikincisi bu alternatiflerin sağladığı fayda-kazanç-haz düzeylerini bilmesi ve son olarak da en yüksek kazanç sağlayan alternatifi seçmesidir. Sahip olduğu tüm alternatifler ve çevre hakkında tam bilgi sahibi, seçimiyle alakalı iyi organize olmuş, tutarlı seçimler yapan ve gelişmiş bir hesaplama yapma kabiliyeti olan, rasyoneldir. Rasyonel birey, bilgisayara benzetilmiştir. Simon, homo-economicusun bir iktisadi model kurmak için sağlam bir varsayım olduğu konusunda bazı şüphelere sahiptir. Bu nedenle evrensel bir geçerliliğe sahip olduğu savunulan bu rasyonel bireyin tüm bilgiye erişiminin ve mükemmel bir hesaplama kapasitesinin mümkün olup olamayacağı konusunda psikolojik bulgulara başvurmuştur. Klasik karar teorisi, verili alternatifler arasında seçim yapmakla ilişkilidir. Alternatif teori tasarısı ise alternatiflerin keşfi ve detaylandırılması ile ilgilidir. Karar birimi, tüm olası stratejileri değerlendirip, en iyisini seçmeyecektir. Simon bu sürece karşı çıkarak, insanların karmaşık süreçlere uyacağını varsaymanın hatalı bir yaklaşım olduğunu öne sürmüştür; bireylerin hangi koşul ve ölçülerde basitleştirme kullandıklarının ampirik olarak belirlenmesini ise kullanışlı modeller için zorunlu görmüştür (Simon, 1955, ss. 99-104; Simon, 1972, s. 172).

Rasyonelliğin sınırlarını ifade eden eksik bilgi, sınırlı yetenek, karmaşıklık, işlem maliyeti gibi unsurları önemseyen Simon, optimizasyon-maksimizasyon teorisinin yerine tatmin edici prensibini benimsemiştir (Simon, 1972, s. 164). Sınırlı rasyonelliğin temel unsurları, arama ve memnuniyettir. Belirsizlik koşullarında bir çözüm aramak maliyetli olduğundan bireyin karar kriteri, optimizasyona uygunluk değil; tatmin edecek alternatifi bulmak ve seçmek üzerinedir. Birey ihtiyaç ve hedeflerini yeterince karşılayan bir alternatif bulduğunda arama sürecini

sonlandıracaktır (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 107). Sınırlı rasyonellik varsayımı, bireyin sınırlı kaynaklarından beslenir (Hill ve Myatt, 2017, s. 51).

Sınırlı bencillik:

Neo-klasik İktisat merkezli iktisadi okulların tanımladığı rasyonellik varsayımı, kişisel çıkar maksimizasyonuna dayanır. Öte yandan diğerkamlık, bu rasyonellik kıstasının ihlal edildiğini gösterir. Bu ihlallere verilen 3 farklı yanıt mevcuttur. İlkine göre bireylerin diğerkam davranmalarını, irrasyonel olarak değerlendirmek hatalıdır çünkü bireyler, diğerkam davranarak ileriye dönük olarak kişisel çıkar sağlama gayesinde olabilir. Yine bu eleştirilere getirilen başka bir açıklama, diğerkam davranışın karar biriminin fayda fonksiyonu içerisinde yer aldığı, bu nedenle irrasyonel davranışa örnek olamayacağı yönündedir. Üçüncü olarak diğerkam davranmak genetik kodlar tarafından sağlanmış olabilir. Ancak bu üçüncü savunma diğer ikisinden farklıdır. Çünkü genetik kodlar nedeniyle bazı bireylerin kendilerini hiçe sayarak diğerkam davranabilecekleri dolayısıyla irrasyonel olabilecekleri sonucunun çıkarılmasına izin vermektedir (Doğru, 2018, s. 47). Genel bir ifade ile diğerkamlığın, standart iktisat öğretisini ihlal eden bir gerçeği temsil etmesinin nedeni, fedakarlık yapmanın maliyetine özgeci birey katlanırken; faydasını başkasının görmesidir (Silk, 2009, s. 270).

Neo-klasik yaklaşıma göre bireyler, adil olup olmamaya önem vermezler (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3). Standart iktisat teorisi, karar birimlerinin adil paylaşım eğilimini dikkate almadıkça iktisadi ilişkileri örneğin, sendikaların ücret talebi ve diğer firmalarda çalışanların ücretlerinin nasıl belirlendiği konularını da anlamayacaktır. Ekonomik kararlar da adaleti ve eşitliği göz ardı etmesi ve verimlilik için sadece ekonomik unsurları ele alması, yerleşik iktisadın bir eksikliği olarak görülmüştür. Yerleşik iktisat, finansal teşvikler ile diğerkamlığın azaltılacağını iddia etse de henüz kesin bir sonuç elde edilememiştir (Hill ve Myatt, 2017, ss. 52-53).

Kan bağışını arttırmak için yapılan teşvik ödemeleri, bağışları arttırmanın aksine yapılan bağışları azaltmış ayrıca bağışlanan kanların kalitesini düşürmüştür (Dawney ve Shah, 2005, s. 6). Yine parasal ödemelerin bireyleri beklendiği yönde etkilemeyebileceği, kreşlere çocuklarını geç almaya gelen ailelere temsili olarak verilen parasal cezaların, geç kalma sorununu çözememiş olması ile görülmüş

amacın aksine aileler, ödeme yaptıklarından dolayı geç kalmayı kendilerine hak sayarak suçluluk duygusundan sıyrılmış, daha sorumsuz davranabilmişlerdir. (Gneezy ve Rustichini, 2000, s. 1). Yani ekonomik teşvikler, gerçek bireyler için beklenen etkiyi yaratamamıştır.

Sınırlı irade:

Sınırlı irade nedeniyle bireyler, erteleme eğilimi gösterirler (Hill ve Myatt, 2017, s. 51). Diyetle ya da spora yarın başlamak gibi tasarruf yapmaya gelecekte başlama kararı almak da bu eğilime örnektir. “Yarın daha fazla biriktir” programı, bireylerin bu eğilimini dikkate alarak oluşturulmuş, erteleme tercihinden yararlanılmıştır (Thaler ve Sunstein, 2017, ss. 138-151). Tasarruf etmek, çoğu insan için istenir olsa da bugünkü gelirin tamamından vazgeçmek genellikle ertelenir yani tasarruf kararı bugün verilmiş olsa da tasarruf eylemine gelecekte herhangi bir günde başlanacaktır. Bunun farkında olan seçim mimarları, tasarrufları, gelecekteki gelir artışlarından sağlayarak erteleme eğiliminin önüne geçmeyi sağlamış ve karar birimlerini dürterek, tasarruf ve katılımı arttırmıştır. Çünkü bireyler gelecekteki gelirleriyle tasarruf ederken bugünkü gelirlerinden vazgeçmek zorunda kalmamış bu nedenle de erteleme eğiliminin devreye girmesinin önüne geçilebilmiştir.

Sınırlı bilgi ve sınırlı hesaplama:

Simon, bireylerin mükemmel rasyonel ajanlar olmaları için mükemmel bilgi sahibi olmaları gerektiğinin ancak bireylerin gerçek hayatta mükemmel bilgiye ulaşmasının mümkün olmadığını ifade etmiştir. Daha da önemlisi bireyin sahip olduğu tüm alternatifleri bilmesi ve analiz etmesi mümkün olmayacağı için sınırlı rasyonel olan bireyin, yeterince iyi alternatifini arama amacında olduğu ve bu yönde karar alacağı iddia edilmiştir. Bilginin eksik olduğu bir ortamda ki bu noktada emristlerin görüşleri de hatırlanacak olursa, elde edilen her hangi bir veriye, bilgi olma niteliğini kazandıran deneyim olduğundan, her bireyin erişebildiği bilgi düzeyi de farklı olacak; farklı yorumlar, tek bir rasyonel davranışı tanımlamaya engel olacaktır (Nowakowski, 2018, s. 213).

Simon, bilgi toplama sürecinin alınan kararın bir unsuru olabilmesi için maliyetinin düşük olmasının gerektiğini ileri sürer (Simon, 1955, s. 107). Öyle ki bireylerin maliyete ve çabaya katlanarak bilgi arayacağını varsaymak pratik gerçeklerle ters

düşmektedir. Birey için istediği nitelikleri karşılayabilecek kadar bilgi sahibi olması yeterlidir. Simon'a göre olmayacak bir en iyi için bilgi arayışına girmeye gerek yoktur (Simon, 1955, s. 107).

Karar birimlerinin beklenen fayda maksimizasyonu gerçekleştirebilmesi için tüm alternatifleri hakkında bilgi sahibi olması ve her bir alternatifin faydası ile maliyetini karşılaştırabilmesi gerekir. Buna göre tercihleri belirleyen esas unsur, hangi alternatiflerin mevcut olduğu ile ilgilidir. Bir tercihte bulunmak başka bir alternatifi reddetmek anlamına geldiğinden, reddedilen alternatifin yol açacağı kayıp ve kazançların toplamı, bir tercihin fırsat maliyetini verir yani fırsat maliyeti, vazgeçmenin maliyetidir. Rasyonel bir bireyin fayda hesabını, alternatif maliyete göre yapması gerekir (Aktan, 2018, ss. 334-336).

Eğer bireyin seçiminin sonuçlarının fayda ya da parasal cinsten ifade edilebildiği gibi en iyi seçimi yapmanın maliyeti de ifade edilebilseydi, bireyin tutarlı seçimler yapan rasyonel birey olduğunu söyleyebilmek daha kolay olabilirdi. Ancak bireyin nasıl ağırlıklandığı bilinemeyeceği için maliyetlerin ifade edilmesi zordur dolayısıyla evrensel açıklayıcılığı olan bir rasyonellikten bahsedilmesi doğru değildir. Bu nedenle Simon, sınırlı rasyonel modelleri daha anlamlı ve yararlı bulmaktadır (Simon, 1955, s. 112).

Simon, geleneksel modellerin bir ifadesi olarak, bireylerin her seçimi bağımsız olarak gerçekleştirmediğini, önceki seçimlerinden edinilen yargılara da bağlı kalabileceğini ifade etmiştir (Simon, 1955, s. 113). Ancak bu sürecin rasyonel bir şekilde istikrarı için bireyin ilk tercihinde rasyonel bir optimizasyon koşuluna sadık kalması gerekir. Ancak kısıtları olduğu kabul edilen birey için bunu söylemenin anlamsız olduğu düşünülmektedir.

Tam bilgi sahibi olma ve mükemmel bilgi işleyicisi olma, optimumun hesaplama kabiliyeti ve mükemmel problem çözme yeteneği, rasyonel karar biriminin nitelikleridir. Bu varsayımları gerçeğe daha yakın bir şekilde revize ederek de rasyonelliğin sınırlarının görülebileceğini savunan Simon için risk ve belirsizlik de alınan kararların rasyonelliğini sınırlandıran etkenlerdir (Simon, 1972, s. 163).

Standart iktisadın fayda fonksiyonu, kayıtsızlık eğrileri ve olasılık yargıları, Simon'a göre işe yaramaz, gerçekle uyuşmayan tanımlamalardır. Simon, fayda fonksiyonu

yerine tatmin edici prensibini, kayıtsızlık eğrileri yerine alternatiflerin kazanç-istek düzeylerinin karşılaştırılmasını ve Bayesyen olasılık değerlendirmesi yerine minimum kazancın temin edilebileceği alternatiflerin yani garanti kazancın tercih edileceği önermelerin, standart iktisadın problemleri gördüğü teorilerinin yerine kullanılmasını amaçlamıştır (Simon, 1955, s. 110).

Psikolojide uyumsuzluk teorisi olarak da anılan grup davranışı olarak, gruba üye bireylerin amaçları arasındaki farklılık önemlidir (Simon, 1972). Ayrıca bireyin tecrübelerinde yaşanan bir değişim tercihlerini ve istek düzeylerini bu nedenle karar fonksiyonunu değiştirecektir. Yeni alternatiflerin dahil edilmesiyle birlikte, bireyler önceki seçimleri ile tutarsız olmayan kararlar alabilir. Simon (1955, s. 113) bu fikre yönelik “... *Peynir yiyene kadar ne kadar hoşlandığınızı bilemezsiniz*” ifadesini kullanmış ki bu ifadeyle bireylerin kendi hoşlarına gidebilecek her alternatifi bilemeyeceği mesajı verilmiştir.

Rasyonelliğe alternatif bir yaklaşım geliştiren Simon, gerçek hayatta alınan karmaşık ve belli bir sıraya tabi olmayan kararları, satranç oyununa benzetmiş, gerçek hayattaki seçimlerin en azından ufak bir kesitini bu yolla değerlendirmeye çalışmıştır. Karar birimini temsil eden bir satranç oyuncusunun iyi bir hamle bulduğunda daha zorunu (optimalini) aramak yerine yeterli hamleyi yapacağını iddia etmiştir. Bireyin yapacağı seçim karmaşıklaştıkça, olasılık ile alternatiflerin sayısı arttıkça bilgiyi aramak maliyetli olurken, uygun bilgiyi seçmek ve bireyler için optimumu aramak zorlaşacak, hevesi kırılan birey, seçim yapmaya isteksiz hale gelecektir. Bu nedenle tatmin edici prensibi birey için daha kullanışlı olacaktır (Simon, 1955, s. 111; Simon, 1972, s. 165).

Bireyin mükemmel bilgisi ile yaptığı karar sürecini Simon şöyle ifade eder: Birey, tüm alternatiflerini bilir. Bu alternatiflerden ilgili olanlardan bir alt küme oluşturur. Bu alternatiflerin sağlayacakları muhtemel sonuçları bilir. Bu sonuçlar fayda ya da kazanç olarak yerleştirilir. En çok kazanç sağlayan seçilir ve bu seçimden elde edilen sonuçlarla bilgi güncellenir. Bu varsayımların aksine Simon’a göre bireyin tahminleri en iyiye yönelik değil, yaklaşık olarak iyiye yöneliktir. Çünkü birey, karmaşık bir hesaplama sürecinin üstesinden gelmeye çalışır. Burada bireyin genel

davranış prensibi rasyonellik değil, basitlik araması ve yaklaşık prosedürünü uygulamasıdır. (Simon, 1955, ss. 101-102).

Tatmin edici prensibine göre birey, kayıp, kazanç ya da berabereyi değerlendirmek yerine, makul gördüğü bir pozisyona ulaşmak için en iyi yolu değil, sadece iyi olan yolu arar; kazandıracak ya da kaybettirmeyecek bir hamle onun için açıkça üstün ya da belirsiz alternatifler için yeterlidir. Optimali bulmak için yapılacak hesaplamaların birey tarafından uygulanabilirliği, tatmin edeni bulabildiği ölçüde kullanılır. Tatmin eden seçeneği bulduktan sonra daha iyisini aramaya çalışmak gereksizdir (Simon, 1955, s. 108). Tatmin edici yaklaşımının çoğunlukla sezgisel kısa yollar ve deneme-yanılma modelleriyle birlikte çalıştığı ifade edilmiştir (Simon, 1972, s. 176).

2.6. Beklenti Teorisi

Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman, iktisadi modelleri ele alarak psikolojik modellerle karşılaştırmışlardır. Tversky ve Kahneman 1974 yılında çalışmalarında bireylerin, olasılıklı karar alternatifleri arasında yaptıkları seçimlerde, standart istatistikî ilkelerden saptıklarını ortaya koymuşlar ve gerçekte, bilişsel eğilim ve kısa yolların kullanıldığını öne sürmüşlerdir. Kahneman ve Tversky 1979 yılındaki çalışmaları olan Beklenti Teorisi ile Beklenen Fayda Modeli'nin geçersiz olduğu noktaları kanıtlamış, aksiyomatik bir teori yerine, gerçekçi bir teori önermişlerdir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 6).

Karar birimlerinin risk altında aldığı kararlar, yerleşik iktisat içerisinde Beklenen Fayda Teorisi ile açıklanmaktadır. Bu modele göre karar birimi, seçeneğin muhtemel sonucunu, olasılığına göre ağırlıklandırarak hesaplar ve elde edilen beklenen faydayı, her bir alternatif için tekrarlayarak, en yüksek beklenen faydaya sahip olan alternatifi seçer (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453). Beklenen Fayda Teorisi'ne göre karar birimleri, varlık değişimleri ile değil, nihai varlık durumu ile ilgilenir. Bireylerin, sonuçların değerini-faydasını, alternatifin getirdiği mal-servet düzeyine göre belirleyeceği varsayılır, yani referans noktası dikkate alınmaz. Oysa Beklenti Teorisi, kayıp ve kazançların yani statüdeki bir değişikliğin değerinin, referans noktasına göre belirlendiğini göstermiştir (Baker vd., 2012, s. 7).

Belirsizlik altında dahi insanların rasyonel davranacağını öngören ve buna bağlı aksiyomlarla model kuran Neumann ve Morgenstern (1947) ile Savage ve

diğerlerinin (1954) bu iddiasının aksine, belirsizlik altında karar alan bireylerin, rasyonel davranışı temsil eden aksiyomları ihlal ettiği görülmüştür (Loomes ve Sugden, 1982). Bu nedenle Beklenti Teorisi'nde gösterilen Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlali ve bilişsel eğilimler, Kahneman'a (2018) göre karar birimlerinin, Sistem 1 ile karar aldıklarını gösterir. Karar birimlerinin düşünce tarzını anlamak için yaklaşımlar ikiye ayrılmıştır. Bunlardan biri, sezgisel karar almayı tarif eden Sistem 1, diğeri ise mantıksal düşünce sistemi olan Sistem 2'dir. Sistem 1, bireylerin en az çaba ve denetimle, otomatik karar alma mekanizmalarını tanımlar. Bu sistemin kontrollü, çabalayan, hesaplayan, düşünen ve yavaş hali ise Sistem 2'dir. Dolayısıyla karar birimlerinin sezgisel ve çağrışımsal tepkileri Sistem 1'in; mantıklı, tündengelimci yöntem ile düşünmesi ise Sistem 2'nin faaliyetidir. Beklenti Teorisi'nin ilgili olduğu bilişsel eğilim ve kısa yolların rasyonelliği ihlal etmesi, otomatik, sezgisel ve pratik kararlardan ileri gelir. Bu tutum ise bireylerin, Sistem 1 ile karar almasının sonucudur (Kahneman, 2018, ss. 26-27). Sistem 1'in faaliyetleri beynin ilkel (en eski) bölümlerinde gerçekleşir ki bu faaliyetlerin gerçekleştiği yeri, insan, birçok hayvanla da paylaşır. Sistem 2 ise gelişime açıktır (Thaler ve Sunstein, 2017, ss. 34-35). Bireyler eğer sadece Sistem 1'den gelen otomatik tepkilere uyuyorsa, hata yapmaya müsaitlerdir. Ancak eğer Sistem 1'i ve Sistem 2'yi işbirliğine sokar, Sistem 1'den gelen yanıtları, Sistem 2 ile değerlendirirse, doğru bir karar alma süreci içerisinde rasyonel davranmış olacaktır.

Kahneman ve Tversky'nin (1979) teorisi, iktisadi faaliyetlerde ihmal edilen psikolojinin değerlendirilmesine izin vermektedir. Bu teorinin amacı, karar birimlerinin davranışlarını olduğu haliyle tanımlamak ve gerçeğe uygun çıkarımlarda bulunmaktadır. Beklenti Teorisi, karar birimlerinin çeşitli bilişsel eğilimlere maruz kalmaları nedeniyle tamamen rasyonel olarak karar alamayacaklarını öne sürer (Gazel, 2015, s. 419). Neo-klasik yaklaşıma göre karar birimlerinin, sonuçlara ilişkin risk tutumları doğrusal bir ağırlıklandırmayla yapılacaktır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3). Risk tutumları için yapılan bu standart iktisadın açıklaması yanlıştır. Çünkü bireyin riske yönelik tutumunu öncelikle refah-servet değişimi yönlendirir (Rabin, 2002, s. 664). Genel fayda fonksiyonu üzerinden bir analiz yapmanın eksik olduğunu öne süren Beklenti Teorisi, seçeneklerin değerini yani algılanan kazanç ve kaybın referans noktasına göre değerlendirildiğini, seçimlerin rasyonel olmadığını

ileri sürer (*Commentary*, 2014, s. 1). Bireylerin kaybetmeye karşı daha duyarlı davranması, kayıp ve kazançları irrasyonel olarak çerçevelemeye yol açabilir. Bireyin kayıp algısı içerisinde risk almaya, kazanç algısı içerisinde ise riskten kaçınmaya eğilimli olduğu keşfedilmiştir. Beklenti Teorisi, Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlalini gösterirken, karar birimlerinin değişen risk tutumlarını öne çıkarır. Tversky ve Kahneman (1981, s. 454) yaptıkları çalışmada karar birimlerine iki karar problemi sunmuş, kesin kazanç ile olası kazanç ve kesin kayıp ile olası kayıp problemlerinde risk tutumlarının değiştiğini, alternatifler için sırasıyla kesin kazanç ve olası kayıp alternatiflerinin seçildiğini görmüşlerdir. Beklenti Teorisi'nden, finans, işgücü arzı, tüketici tercihleri gibi alanlarda yaygın olarak faydalanılmaktadır (Santos ve Chen, 2009, s. 84).

Beklenti Teorisi, yapılan tercihlerin nedenini anlatarak, sonraki tercihleri öngörmeye yarar. Genel bir tanım kullanmak gerekirse yatırım kararları, yatırımcının risk ve getiri tutumuna bağlı olarak belirlendiğinden riskten kaçınma ve kesin kazanç eğilimleri, finansal piyasadaki hareketleri yorumlarken daha sağlıklı bir bakış açısı sunar (Chandra, 2008, s. 3).

Beklenti Teorisi, üç ilke ile tercihleri açıklamaktadır. İlki, bireyler alternatifin kazanç ya da kayıplarını, referans noktasına göre değerlendirirler. İkincisi, varlık değişimleri için azalan duyarlılık ilkesi geçerlidir. Buna göre, bireyin sahip olduğu 100 TL varsa edineceği ilave 100 TL ile 900 TL'ye sahipken edineceği aynı 100 TL farklı değerlendirilecek, ilk değişim daha mutlu edecektir. Çünkü referans noktasına göre ilk değişim, daha büyük bir kazanç olarak algılanmaktadır. Sonuçta rasyonel olmayan şekilde, 100 TL'nin değeri her zaman aynı değildir; servet büyüdükçe ilave kazanca duyarlılık azalmaktadır. Beklenti Teorisi'ni açıklayan üçüncü ilke ise riskten kaçınmadır. Çünkü bireyler için kayıplar, kazançlardan daha çok önemsenir (Kahneman, 2018, ss. 325-326). Beklenti Teorisi'ni daha anlaşılır kılmak için dayandığı ilkelere daha yakından bakmak gerekir ki ilgili unsurlar aşağıda sunulmuştur.

2.6.1. Referans noktası

Beklenti Teorisi'nde karar birimleri yaptıkları değerlendirmede iki aşamayı uygularlar. Bunlar düzenleme ve değerlendirmedir. Düzenleme aşaması da kendi

içerisindeki üç işlevi temsil eder. Bunlar, kodlama, birleştirme ve ayırmadır. Kodlama işlemi, olası sonuçların referans noktasına göre kayıp ve kazanç olarak kodlanmasıdır. İkinci düzenleme işlemi, birleştirmedir. Buna göre bireyler iki ayrı alternatif aynı olası sonucu veriyorsa bunu, tek bir sonuç olarak değerlendirebilmektedir. Örneğin, %25 olasılıkla 200 TL kazanç ve ikinci aşamada %25 olasılıkla 200 TL kazanç, birleştirilerek oyunun alternatif sonucu %50 olasılıkla 200 TL kazanç biçiminde hesaplanabilir. Düzenleme aşamasının üçüncü işlemi ise ayırmadır. Bu işlemde riskli alternatiflerden risk ayrılarak, kesin sonuçlar elde edilebilir. Buna örnek olarak %80 olasılıkla 300 TL kazanç ve %20 olasılıkla 200 TL kazanç senaryosu olan bir alternatifte kişi her halükarda minimum 200 TL kazanç sağlayabileceğinden, 200 TL'yi kesin kazanç, ilave 100 TL'yi ise %80 olasılıkla kazanmak şeklinde ayırabilir (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 274).

Bireyler sadece mutlak getirilere göre karar almaz; değişikliklere karşı da duyarlı davranır yani tercihler doğrusal değildir. Öznel belirsizlik ve onun bir yansıması olan objektif nesnel riske karşı bireylerin duyarlılıkları farklıdır. Örneğin iyi hissetmeyi sadece toplam tüketim düzeyi ile değil, bu düzeyin, bireyin alışkanlıklarıyla karşılaştırılmasına bakarak şekillendirmek mümkündür. Çünkü bireyin bir şeye olan bağımlılığı ya da yeni bile olsa artık sahip olmuş olması hazzını etkilemektedir. Tercihlerin referans noktasına göre yapılmasında kayıptan kaçınma, statükoya bağlılık gibi eğilimler belirleyicidir. Kaybetme duygusu, kazanma duygusundan da daha etkilidir. Bu durum kayıp ve kazançların değerlendirilmesinde görüldüğü gibi finansal riske yönelik tutumlarda da görülebilir (Rabin, 2002, ss. 661-662).

Referans noktası, kayıp ve kazançları değerlendirirken ölçüt olarak alınan önceki durumdur. Referans noktaları, alternatifleri değerlendirmede etkili olsa da karar birimi çoğu zaman bunun farkında değildir (Kahneman, 2018, ss. 324-325). Çünkü insanlar, deneyimlediklerine adapte olur ve yeni statükoları, referans noktası haline gelir (Camerer, 1999, s. 10576).

Referans noktasının alım-satım kararlarını nasıl etkilediği ile ilgili olarak, piyasaya benzer bir ortam yaratarak yapılan deneyde, referans noktasının yapışkan olduğu görülmüştür. Baucells ve diğerleri (2011) yaptıkları deneyde katılımcılara bir fiyat serisi vermişlerdir. Elde ettikleri sonuca göre yatırımcı rolündeki katılımcılar, alım

yaptıkları yani referans noktası olarak atadıkları fiyat düzeyine, fazla ağırlık vermişlerdir. Referans noktasına ek olarak, zaman serisindeki en yeni fiyat da, referans noktasının kazanç-kayıp olarak değerlendirilmesinde kullanıldığından, etkili olmuştur. Şunu belirtmek gerekir ki bilgi yani fiyat serisinde, en yeni fiyat dışında kalanlar, bu iki fiyat düzeyine göre görece önemsizdir. İnsanlar, fiyatların süreç içerisindeki değişimleri ile değil, aldıkları fiyat ile satım kararını verdikleri andaki fiyatı dikkate almakta, referans noktasına bağlı olarak bir karar vermektedir. Birey, fiyat değişimlerine dair güncellemelerde bulunmaz, en yeni fiyata, referans noktasına göre karar verir (Baucells vd., 2011, s. 517). Referans noktasının rasyonelliği ihlal etmesinin nedeni budur; aradaki zaman serisi, göz ardı edilir. Referans noktaları genellikle rasyonelliğin ihlalini temsil etmek için öne sürülen sezgisel bir değerlendirme yaklaşımı olsa da aksi fikirler de mevcuttur. Bu görüşler, referans noktalarının rasyonelliğe hizmet edebileceği görüşünü paylaşır. Buna göre kararlar, sadece bireysel olarak verilememekte, pek çok insana göre de bir değerlendirme yapmak gerekmektedir. Ancak tüm bu bireysel tercih setlerini hesaba katmak zordur. Bu nedenle rasyonel sıralama elde etmek karmaşıktır. Klasik karar analizleri de bundan dolayı genellikle bireysel amaçların öznel sıralaması üzerine yoğunlaşır. Wierzbicki (2007) ise referans noktası yaklaşımı ile objektif sıralama yapılabileceğini ileri sürmüştür. Bu nedenle sezgisel bir yöntemin rasyonelliğe faydalı şekilde kullanılabilmesi de mümkündür.

Referans noktası, sadece bireysel satım kararlarını değil, firmaların hissedarlarını ve teklifçilerini de etkilemektedir. Yukarıda Baucells ve diğerlerinin (2011) çalışmalarında ilk fiyatların dikkate alındığı, daha geleneksel bir referans noktasından bahsedildi. Baker ve diğerlerinin (2012) çalışmalarında ise bireysel maliyet tabanlarından farklı olarak, hissedarların ortak referans noktası olduğu ve bunun, firma bünyesindeki anlaşmalarda, belli bir zaman serisi içerisindeki en yüksek fiyata karşılık geldiği öne sürülmüştür. Gözlenen sonuca göre yakın zamandaki en yüksek fiyat, referans noktası ve yargılayıcı çıpa olarak kullanılır. En yüksek fiyat, zayıf bir psikolojik çıpa değil, tüm zaman serisi içerisindeki en yüksek veriye göre bir ayarlama yapması sebebiyle yeterince önemlidir. Çeşitli haftalık fiyat serilerinde, zirve fiyat seviyelerine göre teklif fiyatının yoğunluğuna bakıldığında, en yüksek fiyatın, ortak referans noktası olduğu, özellikle 52 haftanın en yüksek

fiyatının daha yoğun olarak kullanıldığı görülmüştür. Ancak en yüksek fiyatın referans noktası olarak kullanılması, anlaşmaların başarısını makul olmayan fiyat nedeniyle etkileyebilmekte olsa da daha uygun bir fiyat belirlenebilmesine de kesin bir referans noktası sağlayarak yardımcı olabilmektedir (Baker vd., 2012, ss. 55-70).

2.6.2. Riskten kaçınma

Beklenti Teorisi, Beklenen Fayda Teorisi'nde tespit ettiği sorunlar için riskli seçimleri açıklayacak alternatif bir model olarak riskten kaçınmayı, yansıma etkisini, olasılık sigortasını ve ayırma etkisini kapsar (Kahneman ve Tversky, 1979, s. 263-275; Kahneman ve Tversky, 1984, s. 342). Birincisi, gerçek seçimlerin beklenen fayda teorisine uygun olmadığını ileri süren Allais Paradoksu (1953) ile benzer olan kesinlik etkisidir.³⁹ Kesinlik etkisi, tutarsız tercihler üzerinden gözlenen bir psikolojik eğilimdir. Yapılan çalışmada katılımcıların iki alternatiften biri kesin kazançlı ama daha düşük beklenen faydaya sahip olsa bile tercih edildiği öte yandan iki alternatifte riskli getiriye sahip olduğunda bireylerin çoğunun bu kez beklenen faydası daha yüksek alternatifi seçtikleri görülmüştür. Bu sonuç, Beklenen Fayda Teorisi'nin, risk altında yapılan seçimleri açıklayamadığını ve kesinlik etkisini göstermiştir (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 265-267). Karar birimlerinin risk tutumları, Beklenen Fayda Teorisi'ne göre tutarlı olmalıdır. Beklenti Teorisi'nde ise Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlal edildiği, riskli alternatifler söz konusu olduğunda bireylerin, kesin kazanç ve kayıp için farklı risk tutumları sergilediği görülmüştür. Kesin kazanç ihtimalinin olduğu bir seçimde riskten kaçan bireyler, kesin kazançla yönelerek, daha fazla beklenen faydaya sahip olan alternatiften vazgeçebilirken; kesin kayıp söz konusu olduğunda risk tutumu tersine dönmekte, risk almaya yönelmektedir. Bireylerin bu tutarsız tavırları, rasyonel olmadıklarını söylemek için yeterli bulunmayabilir. Ancak zaten sorun teoriyi ihlal etmektir; Beklenen Fayda

³⁹ Allais Paradoksu (1953), Kahneman ve Tversky'den önce Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlal edildiğini gösteren durumlardan biridir. Allais Paradoksu'nda karar birimlerinin Beklenen Fayda Teorisi'nin bağımsızlık ilkesini sistematik olarak ihlal ettiği gösterilmiştir. Yapılan çalışmada katılımcıların beklenen faydası daha yüksek olan alternatifin yerine, daha az getirili ama daha olası alternatifi de seçtiği görülmüş, daha sonra bu eğilim Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi'nde kesinlik etkisi olarak anılmıştır. Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlalini gösteren bir başka durum da Ellsberg Paradoksu (1961) olarak anılmaktadır. Ellsberg Paradoksu, karar birimlerinin Beklenen Fayda Teorisi'ni sağlayan tamlik ve monotonluk ilkelerinin sistematik olarak ihlal edildiğini gösterir (Taşdemir, 2007, ss. 312-315).

Teorisi, gerçek seçimleri açıklayamamaktadır. Beklenen Fayda Teorisi'ne uygun karar alan bireylerin, beklenen faydaya uygun seçimleri, tutarlılık ilkesi ile kesinleştirildiği için de Rasyonel Seçim Teorisi ihlal edilmektedir.

Bireyin risk olasılığı düşük olan ancak kazancı önemli derecede yüksek olan seçeneğin yerine daha az kazançlı ama kesin olan seçeneğe yönelmesi durumunu niteleyen kesinlik etkisi bir problemdir; çünkü riskten kaçınmak ve kesin seçeneğe yönelmek maliyetlidir (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332).

Katılımcılara benzer getiri ile oyunu bitirebilecekleri iki soru sorulmuştur. İlkinde sahip oldukları servete ek olarak katılımcılara 1.000 \$ verilmiş ve devamında %50 olasılıkla ek 1.000 \$ daha ya da kesin 500 \$ elde etmek arasında tercih yapmaları istenmiştir. İkinci tercihlerinde de yine önce sahip oldukları servete ek olarak bu kez 2.000 \$ verilmiş, buna ek olarak %50 ihtimalle 1.000 \$ kayıp ve kesin 500 \$ kayıp arasında tercih yapmaları istenmiştir. İki soruda da riskten kaçınan bireyler, 1.500 \$ ile risk alan bireyler ise birinci oyunda %50 ihtimalle 1.000 \$ ve ikinci oyunda %50 ihtimalle 2.000 \$ ile oyunu bitirebilecektir. Varlığın faydası, Beklenen Fayda Teorisi'nde iddia edildiği gibi aynı yani referans noktasından bağımsız olsaydı, iki soruda da olasılıklı ya da kesin ifadelerin tutarlı olarak seçilmesi gerekirdi. Ancak elde edilen sonuca göre risk tutumları tersine dönmüş; katılımcılar, aynı getiriye sahip olan sorulardan ilkinde riskten kaçınıırken, ikincisinde risk almışlardır. Kısaca Beklenen Fayda Teorisi, katılımcılar tarafından ihlal edilmiştir (Kahneman, 2018, ss. 323-324).

2.6.3. Yansıma etkisi

Beklenti Teorisi'nde risk altında alınan kararlar için başka bir bulgu, yansıma etkisi olarak da ifade edilir. Bireylerin kesin kayıp söz konusu olduğunda risk almaya, kesin kazanç söz konusu olduğunda ise riskten kaçınmaya eğilimli olmasını ve bu iki durumun birbirinin yansıması olduğunu ifade eder (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332). Yansıma etkisine göre pozitif olasılıklar yani kazançlar, negatif olarak yani kayıp olarak yansıtıldığında tercihler, tersine dönmekte, karar birimlerinin kazanç ve kayıpta farklı risk anlayışına sahip olduklarını göstermektedir. Kesin kazançta, riskten kaçmanın yansıması, kesin kayıpta risk alma davranışdır (Kahneman ve

Tversky, 1979, s. 268). Referans noktası ise risk tutumunun kayıp ve kazanca göre yansımadır; kırılma referans noktasında gerçekleşir (Camerer, 1999, s. 10576).

Katılımcıların kazanç ve kayıplar ile kesin ve olası sonuçlar için ayrı ayrı yaptıkları seçimlerde tercih edilen ve edilmeyen alternatiflerin birleştirilerek yeni bir karar problemi olarak sunulmasının sonucunda, önceki popüler yanıtların tersine döndüğü görülmüştür. Gerçek hayatta karar birimlerinin de hayatın karmaşı içerisinde eş zamanlı olarak karar almak durumunda olmaları, kararların tersine dönen tercih problemine maruz kalarak rasyonelliğin ihlal edilebileceğini göstermektedir. Bireyler, seçeneklerin ayrı ayrı ya da birleştirildiği durumda hangisinin rasyonel seçim olabileceğini hesaplamadan, sezgisel olarak davrandığında tutarsız tercihlerde bulunmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 455).

Olasılık sigortası:

Sigortanın satın aldığı güvence, maliyetinden daha düşük olduğu halde bireyler, küçük negatif olasılıkları abartılı ağırlandırarak, fayda maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonunu ihlal eder şekilde davranabilmektedirler. Bu davranış, Beklenti Teorisi'nde olasılık sigortası olarak ifade edilmiştir. Beklenen Fayda Teorisi'nin ihlali ve diğer sigortalardan farkı, olasılık sigortasının, tüm riskleri ortadan kaldırmaması, sadece olasılığı azaltmasıdır.⁴⁰ Olasılıkçı sigorta, şansa bağlı, dar kapsamlı ve kaybetme riski düşük olası sonuçlar için bir önlem olduğundan, para harcamak için makul görülmemektedir. Beklenen Fayda Teorisi'nin eksiği ise sezgisel risk kavramına yer vermemesinden kaynaklanmaktadır. Yapılan çalışmada katılımcıların olasılık sigortasına karşı olan isteksizliği ise anlamsız olarak yorumlanmıştır.⁴¹ Çünkü tüm sigortalar, esasen olasılıklı yani risklidir; primler

⁴⁰ Olasılık sigortasının diğer sigortalardan farklı olmasının sebebi, paranın fayda fonksiyonunun iç bükey şeklini kaybediyor olmasından kaynaklanmaktadır. Sigorta kapsamının, hasar maliyetini karşılayamaması ve sadece olasılığı azaltması sebebiyle normal sigortadan sezgisel olarak daha riskli olduğu Kahneman ve Tversky tarafından ileri sürülmüştür. Bu nedenle rasyonel bir tercih olarak gözükmemektedir (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 269-270).

⁴¹ Olasılık sigortası tercihini görmek amacıyla sorulan soru şu şekildedir: "Sigorta şirketinin olasılık sigortası olarak adlandırılan yeni bir program sunduğunu farz edin. Bu programda olağan primin yarısını ödersiniz. Kaza durumunda iki alternatif var: İlkinde %50 olasılıkla kalan yarı primi de ödersiniz ve hasarın tamamı sigorta tarafından karşılanır. Ya da %50 olasılıkla priminizi geri alırsınız ve hasarı kendiniz ödersiniz. Örneğin ayın tek günlerinde kaza gerçekleşirse primin diğer yarısını da ödersiniz ve kaybınız karşılanır. Eğer kaza ayın çift günlerinde gerçekleşirse sigorta prim ödemeleriniz iade edilir ve zararınız karşılanmaz. Primlerin de sigorta masarfını hemen hemen

ödendiği halde bir zararla karşılaşılabilir (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 269-270).

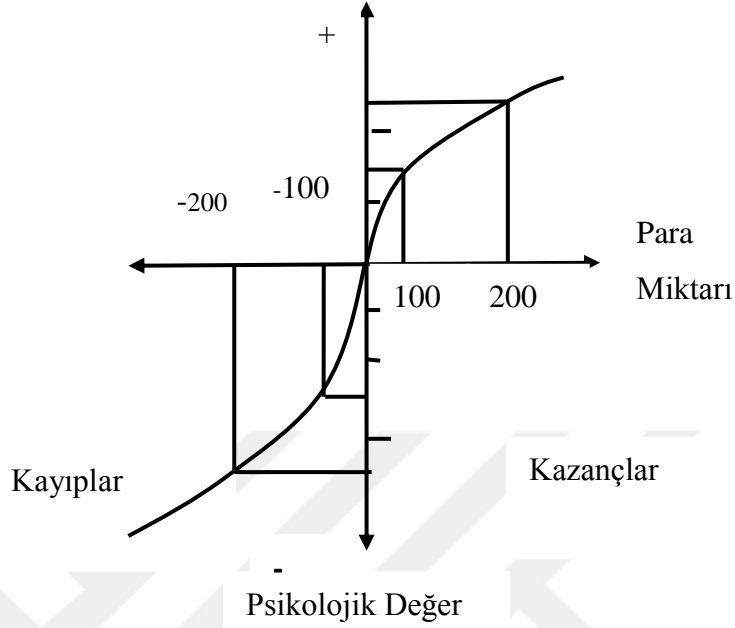
Ayırma etkisi:

Karar alma sürecini basitleştirmek amacıyla yapılan ayrıştırma ve göz ardı etmelerin, tutarsız tercihlere yol açması, Beklenti Teorisi'nde ayırma etkisi ile de açıklanmıştır. Ayırma etkisi, bireyin alternatifleri detaylı olarak incelemeksizin, alternatiflerin ortak özelliklerine bakmaksızın, alternatiflerin farklılıklarına odaklanması ile ilgilidir (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332). Bireyler basitleştirmek adına farklı alternatiflerin ortak bileşenlerini göz ardı ederek, farklılıklarına odaklanır, bu farklılıklara göre riski ve kesini ayırırlar. Yapılan çalışmada katılımcılar, iki aşamalı bir oyunda tercihlerini belirlemişler, sonuçta oyunun ilk aşamasını görmezden gelmişlerdir. Oysa dikkate aldıkları sonuçlar, yani oyunun sonundaki olası kazançları, oyunda ikinci aşamaya geçebilmelerine bağlıdır ve ikinci aşamaya geçme olasılıkları sadece %25'dir. Aynı soru, oyunun aşamaları ortadan kaldırılarak sadece tek seferlik alternatifler arası seçime dönüştürüldüğünde katılımcıların tercihleri, tersine dönmüştür. Bunun sebebi olarak ardışık karar düzeni ve olaylar arasındaki bağımlılık durumu sunulmuştur (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 271-272).

Beklenti Teorisi, referans noktasına göre değerlendirme, azalan duyarlılık ve riskten kaçınma üzerine kurulmuştur. Bu üç psikolojik ilke göz önüne alınarak Beklenti Teorisi'nin değer fonksiyonu ve Bayesyen Teori'yi ihlal eden karar ağırlık grafikleri, Şekil 2.1 ve Şekil 2.2'de gösterilmiştir. Şekil 2.1'de de görüldüğü üzere karar birimlerinin risk tutumunun kazanç ve kayıpta farklı olması, orijin noktasında değeri temsil eden fonksiyon eğrisinin eğiminin farklılaşması ile de gösterilmiştir. "S" şeklinde olan bu değer fonksiyonu eğrisi, hem kazanç ve kayıp tanımlamasının referans noktasına göre yapıldığını hem de parasal miktar artışında büyüklük arttıkça duyarlılığın da azaldığını gösteriyor. Öte yandan bu eğrinin eğimi, referans noktasında değişiyor, kazanç ve kayıp için bir asimetri olmasının nedeni ise karar birimlerinin kazançlara kıyasla kayıplara, daha duyarlı olmasından kaynaklanmaktadır ki bu neden, kayıptan kaçınma eğilimidir (Kahneman, 2018, s. 327).

karşılığını unutmayın. Bu alternatifler geçerliken olasılık sigortası satın alır mısınız?" Katılımcıların %80'i hayır cevabını vermiştir (Kahneman ve Tversky, 1979, ss. 269-270).

Şekil 2.1. Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu



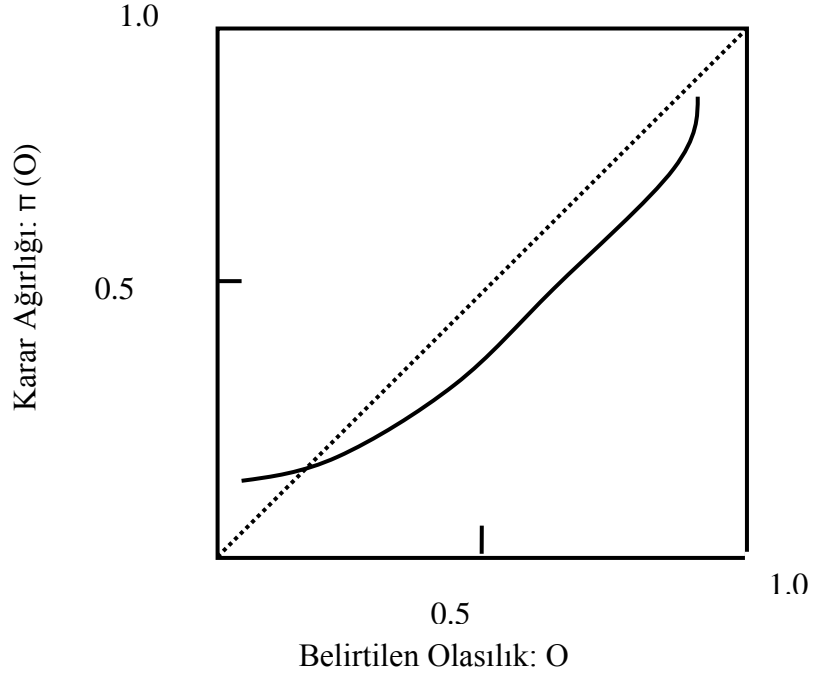
Kaynak: Kahneman, 2018, s. 326'dan alınmıştır.

2.6.4. Kesinlik ve olabilirlik etkisi

Şekil 2.2'den görüleceği üzere karar birimleri Bayesyen Olasılık Teorisi'ne aykırı davranarak, olasılıkları doğrusal ağırlıklandırmazlar (Camerer, 1999, s. 10576). Karar birimleri, uçlardaki olasılıkları daha fazla ağırlıklandırmaktadır. Kesinlik ve olabilirlik etkisi olarak anılan bu psikolojik değerlendirme aşağıdaki Tablo 2.1'den de görülebilir. Karar birimleri, alternatif sonuçları ağırlıklandırırken olasılıkları, karar ağırlıklarına göre değerlendirirler. Kesinlik ve olabilirlik etkisi, karar ağırlıklarının, olasılıklardan farklı olmasına yol açar. Bu durum, bireylerin bilişsel eğilimleri nedeniyle iyi istatistikçiler olmadığını gösterirken, Bayesyen Teori'yi de ihlal etmelerine, davranışlarının standart teori ile açıklanamamasına neden olur.

Kesinlik ve olabilirlik etkisi, Tablo 2.1'den de görülebileceği üzere olasılıkta değişimin, karar ağırlığında aynı değişimi yaratmamasına yola açar. Örneğin, olasılık, 1 birim arttığında, karar ağırlığı, 5.5 birim artmıştır. Bu veriler olabilirlik etkisini gösterir. Yine olasılık %99 iken %100'e çıkması, 1 birimlik bir değişikliktir. Ancak bireylerin bu değişimi ağırlıklandırması, 1 birimden fazla olmuş, 8.8 birimlik bir karar ağırlığı değişimi ile kesinlik etkisi görülmüştür.

Şekil 2.2. Beklenti Teorisi ve Olasılık Yargısı



Kaynak: Kahneman, 2018, s.511'den alınmıştır.

Tablo 2.1'den görüleceği üzere standart teorinin aksine karar birimleri olası sonuçları, olasılıklarına göre ağırlıklandırılmamış, olasılıkların doğrusal olmayan dönüşümleri ile karar ağırlıkları tarafından ağırlıklandırılmıştır. Düşük olasılıkların, karar birimleri tarafından aşırı ağırlıklandırılması, kazanma ihtimalini abartarak piyango bileti satın almayı ve kayıp olasılığı abartılarak felaketlere karşı sigorta satın alma davranışını açıklar (Camerer, 1999, s. 10576).

Tablo 2. 1. Karar Ağırlıkları

Olasılık (%)	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Karar Ağırlığı	0	5.5	8.1	13.2	18.6	26.1	42.1	60.1	71.2	79.3	87.1	91.2	100

Kaynak: Kahneman, 2018, s.364

Beklenti Teorisi'nin iktisadi literatüre katkılarını, “Dörtlü Model” ile özetleyebiliriz. Tablo 2.2'den de görüleceği üzere bu tabloyu oluşturan iki husus vardır: Biri referans noktasına göre algılanan kayıp ve kazançlar, diğeri ise karar ağırlıklarının olasılıklardan farklı olmasıdır. Tablo 2.2'de sol üst köşe, kesin kazanç eğilimi gereği, bireylerin daha azına sahip olmayı kabul ettiklerini, 10.000 TL'den daha az kesin kazanca kaybetme korkusuyla razı olacaklarını ifade eder. Sol alt köşe ise olabirlik etkisini tanımlar. Bireyler, çok yüksek bir ödül söz konusu olduğunda, kazanma olasılığının ne kadar küçük olduğuna aldıriş etmeksizin kazanma umudu ile risk alır. Dolayısıyla sol alt köşe bireylerin neden piyango bileti satın aldıklarını açıklar. Sağ alt köşe ise sigorta satın alma kararını açıklar. Bireyler ufacık bir kaybetme ihtimaline de aşırı ağırlık verdiklerinden beklenen değerden daha fazlasını ödemeyi kabul ederler. Umutsuzluk duygusunun bir yansıması olarak da yorumlanabilecek olan sağ üst köşe ise 9.500 TL'lik bir kesin kayıp yerine bireylerin küçük bir kayıptan kaçınma olasılığını abartarak %95 olasılıkla 10.000 TL kaybetmeyi göze aldığını gösterir ki bu seçim, azalan duyarlılık ilkesi ve olasılıkların doğrusal olmayan ağırlıklandırılması ile açıklanmıştır. Bireylerin kaybedecekleri parasal büyüklüğün miktarı arttıkça, birey, kesin miktara duyarsızlaşarak, risk almaya daha meyilli hale gelmektedir.⁴² Ayrıca Tablo 2.1'den de görülebileceği üzere %95'lik bir kaybetme olasılığının karar ağırlığı, %79,3 gibi daha küçük bir olasılığa sahip olduğundan birey bu riski üstlenerek, büyük kayıplarda kumarı seçebilmektedir.

⁴² Azalan duyarlılık ilkesi, kazançlar için de geçerlidir. Kayıplar söz konusu olduğunda azalan duyarlılık ilkesi nasıl kumarın çekiciliğini arttırıyorsa, kazanç söz konusu olduğunda da kesin çekiciliğini arttırmaktadır. Kazanç durumunda kumarın parasal büyüklüğüne karşı birey görece duyarsızlaşmaktadır (Kahneman, 2018, s. 369).

Tablo 2. 2. Dörtlü Model

	Kazançlar	Kayıplar
Yüksek Olasılık ve Kesinlik Etkisi	%95 Olasılıkla 10.000 TL Kazanmak	%95 Olasılıkla 10.000 TL Kaybetmek
	Hayal Kırıklığı Endişesi	Kayıptan Kaçınma Umudu
	Riskten Kaçınma	Risk Yanlısı
	Beklenen Faydanın Aksine Uygunsuz Çözümü Kabul Etmek	Daha Düşük Beklenen Maliyet Mümkün Olsa Bile Uygun Çözümü Reddetmek
Düşük Olasılık ve Olabilirlik Etkisi	%5 Olasılıkla 10.000 TL Kazanmak	%5 Olasılıkla 10.000 TL Kaybetmek
	Abartılı Kazanç Umudu	Abartılı Kayıp Korkusu
	Risk Yanlısı	Riskten Kaçınma
	Uygun Çözümü Reddetme	Uygun Çözümü Kabul Etme

Kaynak: Kahneman, 2018, s. 367'den alınmıştır.

Beklenti Teorisi'nin özünde, olasılıkların ağırlıklandırılmasında hata yapılması, kayıptan kaçınma eğilimi ve çerçeveleme etkisi vardır. Beklenti Teorisi, Nöro-iktisat çalışmaları ile doğrulanmaya çalışılmakta, bu sayede daha çok veri elde edilebilmekte ve anomaliler doğrulanabilmektedir. Ancak bu alanda yapılan nöro-bilimsel çalışmaların dikkat etmesi gereken hususlar da mevcuttur. İlk olarak farklı fayda türlerinin birbirinden ayırt edilmesi, ikinci olarak ise riskten kaçınma ve kayıptan kaçınmanın azalan duyarlılıkla açıklanmasında risk ve kaybın birbirinden ayırt edilmesi gerekli görülmüştür. Aksi takdirde olasılık düzeyi ve risk tutumları arasındaki ilişkiyi gösteren değer fonksiyonunun eğimi yanlış yorumlanacaktır. Son olarak da beyin görüntüleme tekniklerinden edinilen bilgilere ilişkin zihinsel durumlara yönelik çıkarsamalar yaparken dikkatli olunmalı, hipotez üretirken bu tekniğin sınırları tanınmalıdır (Fox ve Poldrack, 2009, ss. 169-170).

2.7. Bilişsel Eğilim ve Kısa Yollar

Bireylerin aldığı kararların çoğunda bilinçsizce irade ve sezgilerden uzaklaşarak, otomatik zihinsel süreçler aracılığıyla karara vardıkları iddia edilmiştir. Sezginin sabit bir mantık faktörü olarak tanımlanması, onun belirsizlikten etkilenmeyeceği ifade edilmiştir. Sabit bir akıl yürütme algısı ise uyumsuz değerlendirmelere yol açabilmektedir. Akıl yürütmeyi bulanık hale getiren unsurlar, bilginin miktarı ve niteliği, dikkatte seçicilik, hafızanın sınırları, duygular ve sınırlı bilişsel kapasitedir (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 110).

Kararların nasıl alındığına dair üç alternatif açıklama mevcuttur: İlki, kararların akla, mantığa başvurarak alınması; ikincisi, istatistiksel çıkarımlara dayandırılması; sonuncusu ise sezgisellere başvurulmasıdır. Bunlardan ilk ikisi, rasyonel akıl yürütme ile ilişkilendirilmiş, bu yöntemlerden saparak alınan kararlar ise bilişsel eğilim ve kısa yolların kullanımı ile açıklanmış, Sistem 1 ile ilişkilendirilmiştir (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, s. 452). Bu sezgiseller, tam gelişmiş bir hesaplamanın kısa yolunu sağlayan, araştırma sürecini kısaltan alternatiflerdir. Bu nedenle belirsiz ve karmaşık karar problemlerinde daha çok kullanılırlar. Karar birimlerinin sezgiselleri kullanarak rasyonelliği ihlal etmelerinin sebebi, bu alternatiflerin yanlı olmasından kaynaklanır. Bu nedenle farklı sezgisellerin kullanımı, birbiri ile çatışan sonuçlara da yol açabilmektedir ki bu durum, seçimlerin tutarsız olmasının nedenidir (Schwartz, 2010, ss. 68-69).

Bireylerin aldıkları kararlara ilişkin olarak sosyal bilimlerin açıklama ve tahminleri, çoğu zaman, bireylerin rasyonel olduğu varsayımı üzerine kuruludur. Öte yandan uzlaşılabilir bir rasyonellik tanımı olmamasına rağmen rasyonel olan kararların bazı temel değişmezlik ve tutarlılık şartlarını yerine getirmesi gerektiği konusunda genel bir uzlaşma sağlanmıştır. Davranışsal İktisat ise kanıtladığı bilişsel eğilimler sayesinde bireylerin kararlarında rasyonellik için gereken aksiyomların ihlal edildiğini göstermektedir (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453).

Bilişsel kısa yollar karar almayı kolaylaştırdığı için pratik akıl olarak ifade edilmiştir (Aktan, 2018).⁴³ İnsanlar, eksik bilgi, yanlı hafıza ve belirsizlik nedeniyle sezgisel

⁴³ Burada kullanılan pratik akıl ifadesi, Hume'da olduğu gibi tecrübelerden çıkarsanmanın yanı sıra sezgisel olarak karar almayı tarif eder.

eğilimlere güven duyarlar. Bu sezgiseller kimi zaman pratiklik sağlayarak yardımcı olurken kimi zamanda sistematik hatalara yol açmaktadır (Sansar, 2016, ss. 140-141; Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1124).

Normatif tepkiden sapan sistematik bilişsel eğilim ve kısa yollar, normatif modeli sorgulayan, tanımlayıcı bulgu tipi olarak düşünülebilir (Stanovich, 1999, ss. 95-97). Sezgisel tutumların tanımlanması ve rasyonel seçim modeline göre bu ihlallerin kategorileştirilmesi, bilişsel eğilim ve kısa yolların kullanımını daha bilinçli hale getirmeye yarar (Schwartz, 2010, ss. 57-58).

Ekolojik rasyonellikte adı geçen sezgisel mekanizmalar, karar alımını daha karmaşık yöntemlerden daha hızlı, basit ve/veya doğru bir şekilde gerçekleştirmek amacıyla bilginin bir bölümünü yok sayan stratejidir. Bunların kullanımına dair iki farklı görüş mevcuttur. Bunlardan ilki, bilişsel eğilim ve kısa yolların kullanımının rasyonel bir strateji olduğunu ileri sürer. Bu görüşe göre her karar kendisine zaman ve çaba harcanmasını gerektirecek kadar önemli olmadığından dolayı maliyeti, kazancından yüksek olan önemsiz kararlar için sezgilere başvurmak, maliyeti azaltacağından rasyoneldir. İkinci görüş ise karar birimlerinin bilişsel sınırlarından kaynaklı kullanıldıklarını ileri sürer. Rasyonellik görüşünün aksine bilişsel kapasiteden kaynaklanan sınırlar nedeniyle, karar birimleri rasyonel davranamayacak; bu sınırlar, onları sezgisel kısa yolları kullanmaya zorlayacaktır. Sezgisel kısa yolların kullanılması, optimal çözümü sağlamayabilir, ancak doğru bir çözüm sunabilir. Yapılan ampirik çalışmalara dayanarak doğruluk düzeyi ile bilgi miktarı, hesaplama ya da zaman arasında “ters U” şeklinde bir ilişki gözlenmiştir. Bu sonuç, daha az, daha etkilidir önermesi olarak anılır. Bunun anlamı, karar birimlerinin optimal çözüm için fazla kaynak harcamasına gerek olmadan kısa yolları kullanarak da doğru kararlar alınabileceğidir. Buradaki doğruluk, bilişsel koşullara ve çevreye uygunluk prensiplerini benimseyen ekolojik rasyonellikle ilişkilidir (Gigerenzer ve Gaissmaier, 2011, ss. 454-457).

İnsanın aldığı kararlarda başarı stratejisi, karar alırken hızlı davranmak, rakiplerinin önüne geçmek ve mevcut bilgileri en etkin şekilde kullanmaktır. Bireylerin aldıkları kararın içeriğine bakıldığında, çoğunun hızlı ve basit stratejiler kullanarak alındığı gözlemi aktarılmıştır (Maldonato ve Dell'orco, 2010, s. 104). Davranışsal İktisadın

bilişsel eğilimleri açıklarken kullandığı Sistem 1 ve Sistem 2 düşünsel süreçlerini ifade eden bu iki farklı mekanizma gereği, hızlı davranmak için bilinçli ya da farkında olunmaksızın başvurulanan bilişsel eğilim ve kısa yollar, Gigerenzer ve Gaissmaier (2011) için doğru, geleneksel yorumlara göre yanlış kararlara neden olabilir. Genel olarak ise bilişsel eğilim ve kısa yollar, Rasyonel Seçim Teorisi'ni sistematik olarak ihlal eden davranışlara neden olurlar. Sistem 1'in hızı, sistem 2'nin mükemmel bilgi ve hesaplama analizi ile bütünleşmezse, standart iktisadi modellerin öngörü ve çözüm gücü kısıtlanır.

Davranışsal İktisat literatüründe yapılmış deneyler sonucunda ortaya çıkan bilişsel eğilimler, aşağıda sıralanmıştır. Bu eğilimlerin varlığı, bireylerin varsayıldığı kadar rasyonel olmadığını kanıtlar (Thaler ve Sunstein, 2017, s. 17). Yani bu bilişsel eğilimler mükemmel rasyonel bireylerin en azından bir çoğunluk olmadığını, rasyonelliğin genel bir eğilim olmadığını doğrular niteliktedir. Öyle ki bireyler kendi faydalarını yanlış algılayabilir ya da hatalı seçimler yapabilir. İnsanlar gelecekteki zevklerinin ne kadar değişebileceğini yanlış değerlendirir, çerçeveleme ve çevresel etkilere maruz kalır (Rabin, 2002, s. 662).

Davranışsal İktisadın bulgularının önemsenmesinin sebebi, standart teorinin rasyonel insan varsayımı üzerine geliştirdiği analizler gerçeği yansıtmamakta, bu da oluşturulan politikaların eksik görülmesine neden olmaktadır. Oysa Davranışsal İktisat ile anlaşılan insanın gerçek kararlarına dair yedi ilkenin dikkate alınması, aydınlatıcı ve politika tasarılarına yol gösterici olacaktır (Dawney ve Shah, 2005, s. 2).⁴⁴

Davranışsal İktisattan hareketle gerçeği konu edinen etkili politika tasarıları oluşturma hususunda seçim mimarisi alanından bahsetmek gerekir. Seçim mimarları, karar birimlerinin sadece ekonomik teşviklere tepki vermeyeceğini öne süren bilişsel eğilim ve kısa yolları dikkate alarak bireylere yardımcı olacak dürtme politikaları hazırlanmasını sağlar. Dürtme politikaları, ideal dünyayı kurmaya uğraşmaz, daha yaşanabilir bir ortam sağlama amacındadır. Böylesi stratejilerin ise iki unsuru vardır: Birincisi, karar birimlerinin serbestliği hiçbir şekilde kısıtlanmamalı, politika

⁴⁴ Bahsedilen yedi ilke sırasıyla; beklenti, kayıptan kaçınma ve statüko bağımlılığı, normlar, etkileşim, alışkanlıklar, doğru olanı yapma motivasyonu, kötü hesaplama ve kendini dahil ve etkili hissetme olarak aktarılmıştır (Dawney ve Shah, 2005). Her biri daha sonra ayrıntılı olarak ilgili bölümlerde incelenecektir.

öncesinde sahip olunan tüm alternatifler korunmalı ve bireyler karar alma, vazgeçme ve değiştirme haklarına sahip olarak özgür bırakılmalıdır. İkinci olarak ise dürtme politikaları ataerkildir yani karar birimlerini, tek başına verdikleri kararlardan, daha iyi duruma taşıyabilmelidirler. Ek olarak bu serbest ataerkil politikalar, karar birimlerine hiçbir maliyet yüklememelidir (Thaler ve Sunstein, 2017, ss. 16-20). Seçim mimarlarının tasarladığı politikalar, birer tavsiye olmanın ötesine geçerek, hükümetler tarafından da önemsenen alanlar haline gelmiştir (Soyer, 2015, s. 76).

Politikalardan evvel ise yerleşik iktisadın, iktisat derslerindeki hakim konumu da eleştirilmiştir. Çünkü yerleşik iktisat, piyasaların etkinliğini, rasyonel bireylere dayandırır. Rasyonel bireyler, karmaşık karar problemlerini anlama ve çözme konusunda son derece yeteneklidirler ve bu vasıfları sayesinde her koşulda optimizasyona uyacaklardır. Ancak gerçek kararlar, beklenen fayda ve etkin piyasalar hipotezini ihlal etmekte, bu anomaliler ise yerleşik iktisat modelleri tarafından açıklanamamaktadır.⁴⁵ Geleceğin uzmanlarına sadece ideal bir düzen sunulmakta, ancak gerçeğin karmaşık ve sezgisel tuzakları tanıtılmamakta ve dolayısıyla nasıl baş edilebilecekleri öğretilmemektedir. Bunun için ise iktisat ders müfredatlarına Davranışsal İktisadın dahil edilmesi önemlidir. Böylece mezun öğrenciler ya da potansiyel uzmanlar, Davranışsal İktisadın onlara kazandırdığı yeni bakış açısıyla, piyasayı yönlendiren psikolojik tuzakların farkına varabilecek; sistematik olarak biliş ve duygularının, mantığın önüne geçmesine engel olabileceklerdir. Bu durum önemlidir çünkü kaynakta bahsedildiği üzere uzman konumundaki yöneticiler, kurumsal yatırımcılar, analistler ya da politika yapıcılarının hepsinin bilişsel eğilimleri mevcuttur, bu nedenle bu konuda verilen eğitimler önemsenmiştir. Yani ekonomilerin sorunsuz işlemesi Davranışsal İktisadın gelişmesine ve bu doğrultuda gerçeği konu edinen ders müfredatlarına bağlanmış; piyasaları tanıma ve mücadele etme konusunda gerçekçi bilgiler sayesinde mesleki

⁴⁵ Etkin Piyasalar Hipotezi, 1970 yılında Fama tarafından ortaya atılmıştır. Fama, bu hipotezinde kaynakların etkin dağıtımında kullanılan fiyatların, hatasız sinyaller olarak görev yaptığını ve hisse senetleri, bono, tahvil gibi firmanın mülkiyetinin bir payını sunan kâğıtların fiyatlarının, mevcut tüm bilgiyi doğru bir şekilde yansıttığını varsayar. Fama, sermaye piyasalarının etkinliği için gereken koşulları şöyle tanımlar: Menkul kıymetlerin ticaretinde işlem maliyetleri bulunmamaktadır; mevcut bilgiye ulaşım, herkes tarafından masrafsız olarak mümkündür; mevcut enformasyon, menkul kıymetlerin şimdiki ve gelecekteki fiyatını düzenler (Fama, 1970, ss. 387-414).

gelişim ve tecrübe elde edilebileceği iddia edilmiştir (Yazdipour ve Howard, 2010, ss. 48-54).

Hem etkin politakalar hem de daha gerçekçi olması dolayısıyla uzmanlaştıran dersler için öncelikle hangi bilişsel eğilim ve kısa yolların var olduğunun bilinmesi gerekir. Bu doğrultuda aşağıda her birinden bahsedilmiştir. Davranışsal İktisadın araştırdığı karar alımlarına yönelik bulguları iki alt sınıfta, yargılama ve seçim olarak ayırmak mümkündür. Yargılama, bireylerin olasılıklı durumlarda yapacakları tahminlerle ilgili süreci temsil eder. Seçim ise yargılar göz önünde bulundurularak, alternatifler arasından birinin seçim süreci ile ilgilidir (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 9). Seçim ve yargı dışında daha geniş bir çerçevede üçüncü olarak, Pompian'ın (2006, ss. 49-50) yaptığı ayrıma dayanarak duygusal bilişsellikler de ele alınacaktır.

2.7.1. Seçimde etkili olan bilişsellikler

Bu başlık altında ifade edilen sezgisellerin ortak özelliği, Beklenen Fayda Teorisi'nin tutarlılık ve geçişlilik ilkelerinin ihlal edildiğini göstermeleridir.⁴⁶

2.7.1.1. Kayıptan kaçınma

Beklenti Teorisi'nin literatüre katkısı, yatırımcıların hatta daha genel bir ifade ile karar birimlerinin kayıptan kaçınma ve pişmanlıktan kaçınma eğilimlerini gündeme getirmiş olmasıdır (*Commentary*, 2014, s. 1). Karar birimlerinin kayıptan kaçınma eğilimi ve bu bağlamda düşük kayıp olasılıklarını olduğundan fazla ağırlıklandıklarını ileri sürer (Gazel, 2015, s. 422).

Kahneman ve Tversky, Beklenti Teorisi'nde kayıpların, kazançlardan daha yoğun hisler yarattığını dolayısıyla kaybetmemenin kazanmaktan daha önemli olduğunu göstermiştir. Riskli durumlarda kayıptan kaçınmak için kesin kazanca yönelen bireyler, olasılıkları orantısız bir şekilde değerlendirmekte; kaybetme olasılığı, aynı kazanç olasılığına kıyasla abartılmaktadır (*Commentary*, 2014, s. 1). İnsanlar kayıp ve kazancın ne kadar süre etkili olacağını abartırlar; oysa uzun dönemde diğer kazançlar, kayıpları aşacaktır. “*Kaybetmek kötüdür ama kaybetme hissi daha da kötüdür.*” (Rabin, 2002, s. 663). Bireylerin aynı parasal miktardaki kayıplarına, kazançlarından daha fazla önem vermesi, bireylerin kötü Bayesyenciler olduğunu

⁴⁶Kesinlik ve yansıma etkisi de seçimde etkili olan bilişselliklerdir. Ancak konunun bütünlüğünü bozmamak adına Beklenti Teorisi konusu içerisinde ele alındıklarından burada tekrarlanmamışlardır.

göstermektedir (Ritter, 2003, s.2). Bireysel yatırımcıların ve şirketlerin, riskli aktif varlıklarında bir kez kayıp yaşadktan sonra, belirsizlikten ve kayıptan kaçınma çabalarını arttırdıkları görülmüştür; yatırımcı, portföy içerisindeki riskli varlıklarını azaltarak bu varlıkların fiyatlarının düşmesine neden olmuştur (Barberis, 2011). Yatırımcılar aşına olmadıkları piyasalara yatırım yapmak istemezler, bunun karşılığında yüksek risk primi öngörerek, riskten kaçınma davranışı sergilerler ki bu davranışları, riski azaltmada kullanılan portföy çeşitlendirme stratejisine aykırıdır (Çitilci, 2015, s.69).

Kayıptan kaçınma eğiliminin bir sürekliliği olduğu ve servetin fonksiyonunun bu eğilim nedeniyle konkav yani iç bükey olduğu görülmüştür. Bu eğilim finans alanında önemli bir bulgu olarak karşımıza çıkar. Adil prim olarak bilinen öz kaynak prim yapısı-kâr payı tartışmalıdır. Standart iktisadi modelde, referans noktasında kazancın marjinal faydasının, kaybın marjinal faydasızlığına oranının 1 olduğu iddia edilse de Davranışsal İktisadın elde ettiği deneysel bulgular, bu oranının 1 olmasının bir istisna olduğunu öne sürer. Kayıptan kaçınma ayrıca fiyat esnekliklerindeki asimetriyi de göz önünde bulundurmaya yardımcı olur (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 4).

Standart teori, ticari olan ve olmayan malların alış ve satış fiyatlarının birbirine yakın olacağını ileri sürer. Yapılan bir çalışma ise bunun aksini göstermiştir. Katılımcılara, çevreyi kirletme hakkına karşılık, temizlenmesi için ne kadar ödemeye razı olacakları ve çevresel zararı kabul etmeleri için kendilerine ne kadar ödeme yapılması karşılığında kabullenecekleri sorulduğunda, verilen yanıtlar, öngörülenin aksine, 2 ile 10 kat arasında değişen bir farklılık göstermiştir. Bu sonuç, standart teori ile açıklanamazken, kayıptan kaçınma eğilimi açıklanabilmektedir (Camerer, 1999, s. 10576).

Riskten kaçınan bireylerin özellikle kayıpları önlemek için pozisyonlarını çok uzun süre ellerinde tutarak optimalin altında yatırım yaptıkları, potansiyel kazançlarını azalttıkları, bu hatalarını ise kabul etmekten kaçındıkları görülmüştür. Yani yatırımcılar Beklenen Fayda Teorisi'ni ihlal ederek, yatırım kararlarını nihai varlık değerine göre değil; yatırım portföylerini, referans noktasına göre değerlendirilen kayıp ve kazanç algısı ile oluştururlar (Gazel, 2015, s. 422).

Yatırımların kazanan ya da kaybeden olmasında yatırımın tahmini, yeni gelen bilgi ile değerlendirilmemesi, kazananın erken satılması ve kaybedenin uzun süre elde tutulmasına neden olarak sezgisel yatırımcılar portföylerinin risk-ödül profilini kötü yönde değiştirirler (Pompian, 2006, s. 227). Bu kayıptan kaçınma eğiliminin yarattığı olumsuzluk ile yatırımcılar, uzun vadede başarı gösterecek ve büyük kazançlar elde edilmesini sağlayabilecek yatırımlardan, riskten kaçınma eğilimi ile başarı olasılığını küçümseyerek, aslında kısa vadede, kârlı olmayan şekilde kaçınmaktadır (*Commentary*, 2014, s. 1).

Bu acıdan kaçınma fikri, batık maliyet yanılması, statüko yanlılığı ve pişmanlıktan kaçınma eğilimi ile de ilişkilendirilmiştir. İleride her bir sezgiselden bahsedilecektir. Ancak önce sunum şeklinin, kayıptan kaçınma eğilimini nasıl tetiklediğini görmek gerekir.

2.7.1.2. Çerçeveleme etkisi

Bir karar çerçevesi, karar biriminin belirli bir seçim ile ilgili eylemler, sonuçlar ve beklenmedik durumlar hakkındaki öznel anlayışıdır. Bir karar biriminin benimsediği çerçeve, kısmen seçimin ifade edilmesine ve kısmen de karar biriminin normları, alışkanlıkları ve kişisel özelliklerine bağlıdır. Çerçeveleme etkileri, tercihler çerçeveleme içindeki bazı değişikliklerin bir fonksiyonu olarak değiştiğinde meydana gelir (Pompian, 2006, s. 239). Çerçeveleme etkisi tercihlerde yarattığı değişim nedeniyle, tersine dönen tercihlerin de bir örneğidir. Dolayısıyla rasyonel seçim teorisinin de ihlali olarak görülen bir konudur (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 453).

Tversky ve Kahneman (1981), yaptıkları “Asya Hastalığı” olarak anılan çalışma ile çerçeveleme etkisinin tutarsız tercihlere neden olduğunu göstermektedir. İçerik olarak katılımcıların seçim yapacağı soru, aynı olmasına rağmen yapılacak seçime göre kaybedilecek ya da kurtarılacak yaşam sayısının çerçevesi, risk tutumunu değiştirmiştir. Katılımcıların çoğu, sonuçlar kayıp olarak çerçevesi risk almaktan kaçınmışlardır. Üniversite öğrencilerinden elde edilen bu sonuç, profesyonellerce de desteklenmiş, benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Çerçevelemenin bireylerin kararlarını etkileyebilmesinin en önemli nedeni hesaplamayı basit tutmaya yaramasıdır. Minimal hesaplama kullanarak karara varabilmeyi temin eden çerçeveleme, değerlendirme sürecini basitleştirerek bireylerin bilişsel baskıyı minimum tutmasına yarar. Ayrıca bireyler, sonuçları eylemlerle ilişkilendirerek bir bağlantı oluşturmaya meyilli olduklarından, çerçeve bu yönde bir ilişki kurmaya izin verdiği için de etkili olabilmektedir. Bunu birbirinden önce ve sonra sorulan aynı içeriğe sahip olan sorulara verilen farklı yanıtlardan da görebilmek mümkündür. Bireyler soru sırasından etkilenir. Çünkü sorular arasındaki nedenselliği sıralamaya göre farklı yorumlar. Son olarak çerçevelemenin hesap yapma gereğini minimize etmesi, bireylerin hedonik deneyimin özelliklerine göre eşleştirme yapmasına imkân tanımaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981, s.457).

İktisatçılar, çerçevelemeyi daha yakın tarihlerde keşfetmiş olmasına rağmen, reklamcılar ürünün bazı özelliklerini alıcı için çerçeveleyerek satıcının lehine bir karar yaratırlar (Hill ve Myatt, 2017, s. 51). Bireylerin yerleşik iktisadi varsayımlarda tutarlı tercih yapacağı varsayılmasına karşın aynı durumu tasvir eden farklı bağlamlar ya da ifadede değişiklik yapmak kayıp ya da kazanç olarak farklı algılar yaratmakta, alınan kararlarda tutarsızlıklara neden olmaktadır (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332).

Çerçeveleme sadece kazanç ya da kayıp etiketleri ile değil, sosyal çerçeveleme etkisi ile bireylerin işbirliği motivasyonlarını değiştirebilerek, farklı tercihlere yol açabilmektedir. Bu demek oluyor ki bireysel çıkar yerine toplumu çerçeveleyen etiketler, daha fazla işbirliğine yol açabilmektedir. Sosyal çerçeveleme deneyinde oyuncuların “topluluk oyunu” etiketi ile “borsa oyunu”na kıyasla, işbirliğinde bulunmalarının daha olası olduğu görülmüş, ancak oyunculardan biri davranışını kontrol altında tuttuğunda, asimetric bilgi durumunda ve oyunlar ardışık olarak oynandığında, sosyal çerçevenin yarattığı tercih-inanç farklılığının ve işbirliğinin ortadan kalktığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara ek olarak sosyal çerçevenin işbirliğine motive etme konusunda kısıtları olsa da koordinasyonu sağlamak konusunda etkili olduğu görülmüştür. Ellingsen ve diğerleri (2012) sosyal çerçeve üzerine yaptıkları bu deney çalışması ile mahkûm ikilemi deneyini hem destekler hem de reddeder sonuçlar sunmuştur. Yani sosyal çerçevelemenin bazı durumlarda etkili olduğu görülmüştür ancak bu, tercihlerin doğrudan durum çerçevelerine de

bağlı olduğu anlamına gelmemektedir. Öte yandan toplumsal itibarın önemsendiği durumlarda sosyal çerçeve etkisinin artacağı hipotezine destek sayılacak bir sonuç elde edilememiştir. Esasen tercihlerdeki farklılık terimi yerine inançlarda bir değişimin motive edici olduğu ifadesi uygun görülmüştür. Hatta tercihlerin modellenmesi yerine inançların modellenmesi önerilmiştir (Ellingsen vd., 2012, s. 128).

Bedavanın cazibesini de çerçeveleme etkisinde ele alabiliriz. Bireyler aynı oranda indirim yerine bedava olarak çerçevelenmiş alternatifini tercih edebilmekte, normalde ihtiyaç ya da istek duymadıkları bir ürünü sırf bedava olduğu için alabilmektedir. Bir fırsattan yararlanmak, irrasyonel olmak için yeterli değildir. Ancak hatırlanacağı üzere Neo-klasik İktisat bireylerin tanımlı tercih fonksiyonuna sadık kalarak istikrarlı tercihler yapacağını varsayar, bedavanın cazibesi ise bu varsayımı çürütmektedir. Burada bedava fırsatını değerlendirmek değil, bireyin faydasını maksimize edecek ürün sepeti içerisinde olmamasına rağmen, indirimli ya da bedava olduğu için bir ürünü satın alma davranışı rasyonel olmayan bir karar olarak yorumlanmıştır (Demir, 2013, s. 55). Ancak Ariely (2017) bireylerin bedavanın cazibesine kapılarak satın aldıkları her ürünün sistematik bir ihlal olduğunu ifade eder. Öte yandan bireylerin üründen değil de satın alma faaliyetinin kendisinden haz alma durumu söz konusu ise fayda, alışveriş yapmanın kendisinden elde edildiği için herhangi bir ürüne ihtiyaç duyulmadığı halde harcama yapmak tamamen irrasyonellik olarak yorumlanamaz bulunmuştur (Demir, 2013, s.55).

Tersine dönen tercihler:

Çerçevenin, tercihler üzerindeki etkisini gösteren bir başka konu, tersine dönen tercihlerdir. Bu konunun çerçevelemeden farkı, tercihlerin tutarsızlığında çerçeve kadar yanıt modunun yani prosedürlerin de belirleyici olmasıdır. Karar birimlerinin, Beklenen Fayda Teorisi'ni ihlal ettiklerini gösteren tercihlerin tersine dönmesi, standart teorinin geçişlilik ve tutarlılık ilkelerinin ihlal edilmesi anlamına gelmektedir. Yapılan çalışmada bireylere, fayda ve maliyetlere dair tüm bilginin mevcut olduğu iki alternatif sunulduğunda yapılan tercihler ile maliyet bilgisi verilmeksizin yapılan tercihler birbirinden farklı olmuş; bu çalışma pek çok kez

tekrarlanarak, sistematik bir sonuç olduğu anlaşılmıştır.⁴⁷ Bu sonuca göre bireyler, fiyatı belli olan alterantifler ile fiyatı olmayan alternatifleri aynı şekilde değerlendiremez; çünkü öngörülenin aksine tüm tercihleri önceden tanımlanmış değildir ve fiyatı-değeri belirlemek için kullandığı eşleştirme prosedürleri, bilişsel olarak çalışır ve hata yapmaya müsaittir (Tversky ve Thaler, 1990).⁴⁸ Bu nedenle alternatiflerin sunum çerçevesi ve sırası tercihleri değiştirebilmektedir. Modern karar teorisinin aksine tersine dönen tercihler, kararların sıralanmış fayda değerine göre değil, kullanılan prosedürlere göre alındığını göstermiştir. Zaten tercihlerin tutarsız olduğu bir ortamda her alternatife değer atamak da mümkün görülmemiştir. Belirsizliğin söz konusu olduğu bu durumda da en iyi çözüm, sezgisel prosedürlere başvurmak olarak öne sürülmüştür (Tversky vd., 1988). Basit kararlardan ziyade, karmaşık ve değeri belirsiz seçimlerde rastlanacağı iddia edilen bu tutarsızlığın, laboratuvar dışında da geçerli olduğu kanıtlanmıştır. Laboratuvar çalışmaları içerisinde kumar oynatılan üniversite öğrencileri ile Las Vegas'ta kumar oynayan bireylerin tercihleri arasında önemli bir fark gözlenmemiş; her iki grupta, bahis çifti arasında tercih yaparken başka, tekli bahislere değer biçerken başka tercihlerde bulunmuşlardır. Çünkü alternatiflere göre farklı yanıt modları kullanılmış; yanıt modlarının bir fonksiyonu olarak ifade edilen bilgi işleme faaliyeti ise bilişsel stratejileri kullandığından, tercihler tersine dönmüştür. Bu sonuçların sadece kumar kararları için geçerli olmadığı ayrıca konut alım-satım ve mahkemelerde belirlenen tazminat belirleme kararları için de geçerli olduğu iddia edilmiştir (Lichtenstein ve Slovic, 1973).

⁴⁷ Bir varsayımsal seçim yöntemi ile katılımcılara şu soru sorulmuştur: “*Küçük bir Orta Doğu ülkesinin kara yolu güvenliği programı seçimi konusunda Ulaştırma Bakanı'na tavsiyede bulunmanızın istendiğini varsayın. Şu anda söz konusu ülkede trafik kazalarında yaklaşık 600 kişi ölüyor. Ölüm sayısını azaltmak üzere uygulanması planlanan 2 programı değerlendirmelisiniz.*

A programı seçilirse kayıp sayısı 570'e düşürecek, bu programın uygulanmasının beklenen maliyeti ise 12 milyon \$'dır.

B programı seçilirse kayıp sayısının 500'e düşmesi bekleniyor, bu programın uygulanmasının beklenen maliyeti ise 55 milyon \$'dır.”

Bu ankete katılanların çoğu B programını seçerken, maliyet bilgisi –nin verilemediği ankette, A programı seçilmiş; bireyler, B programı için 55 milyon \$'dan daha düşük değerler belirlemiştir (Tversky ve Thaler, 1990).

⁴⁸ Eşleştirme prosedürleri, karar vericinin, seçenekler arasında bir denklik elde etmek için bir değişkenin değerini ayarlamasını ifade eder (Tversky vd., 1988, s.371).

2.7.1.3. Zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisi

İnsanlar kayıp ve kazançların parasal durumlarını birbirinden ayırır ki bu hatalı kararlar almalarına neden olur (Rabin, 2002, s. 664). Rasyonel karar birimleri, karar sürecinde batık maliyetleri değerlendirmek üzere dikkate almazken gerçek karar birimleri, batık maliyetten etkilenmektedir. Batık maliyet yanılması, karar birimlerinin daha önce katlandıkları bir maliyete dayanarak verimsiz kararları sürdürmelerini ifade eden bilişsel eğilimdir. Batık maliyet etkisi, bir kararın önceki döneme ait bakiyesinin negatif olduğu verisini değerlendirmeye alarak mevcut karar sürecindeki maliyet hesabı ile birleştirir. Yani karar birimi, çoktan harcanmış ve geri döndürülemez maliyetleri de dikkate alarak bir karar verir. Bu rasyonel olmayan maliyet hesabı, değerlendirme sürecinin doğrusal olmadığını ifade etmektedir. Doğrusal olmamaktan kasıt, birimlerin, minimum hesaplama ya da daha kapsamlı bir hesaplama kullanmasının farklı tercihlere yol açması durumunu tarif eder. Batık maliyetin dikkate alınmasının olası nedenlerinden biri, bireyin olumsuz sonuçtan sorumluluk hissetmesi ve bu nedenle bağlılığını arttırmasıdır. Bir başka olası neden, kayıptan kaçınma eğilimidir. Bireyler ilk yatırım kararını aldıktan sonra bir şey kazanmamışsa zaten kaybetmiş olduklarından ilave bir kayıp yani yatırımı sürdürmek için ödenen bedellerin değeri, birey için daha önemsiz kalmakta, ancak bu noktada olası ilave kazanma ihtimali, kazancın değerini olduğundan daha büyük şekilde algılamaya neden olmaktadır. Yine kararlı duruşu korumak ve kendini haklı çıkarma çabası da diğer olası nedenler olarak gösterilmiştir. İnsanlar harcadıkları emeklerin ve paraların boşa gitmemesine uğraşarak bazen kazanç sağlamadıkları halde bir projeyi devam ettirme yanlısı olabilmektedir. Batık maliyet yanılması, bireyin bir mal veya hizmete para ödediği durumda, söz konusu mal ya da hizmetten bir bedel ödemeksizin yararlanabilenlere kıyasla, kullanım ve katılım oranını arttıracığını ve indirimde alınmış kararını sonrasında da sürdürerek yüksek maliyetlere katlanacağını öngörmeye yarar (Arkes ve Blumer, 1985; Brockner vd., 1979; Freedman ve Fraser, 1966; Northcraft ve Wolf, 1984; Staw, 1976; Thaler, 1980).

Zihinsel muhasebe nedeniyle bireyler, aynı miktar parayı farklı hesaplarda değerlendirerek, farklı kararlar alabilmektedir. Tercihlerin farklılaşması, yapılacak ödeme kararını etkilediği gibi daha spesifik olarak indirimlere verilen tepkileri de

etkileyebilmektedir. 15\$'lık hesap makinesi için 20 dakikalık yol gidip, 5\$'lık indirimden faydalanmayı tercih eden bireyler, 125\$'lık hesap makinesi için 5\$'lık indirim teklifini kabul etmemektedir. Bu sonuçlar, indirimin, fiyatı düşük olan ürünleri motive edebileceği çıkarımını güçlendirmektedir. Paranın değerindeki zihinsel muhasebeden kaynaklanan paradoksal tercih farklılığı, tüketici davranışının rasyonel olacağı iddiası ile uyuşmamaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981, s. 457). Ayrıca Prelec ve Simester (2001), bireylerin nakit ya da kredi kartı ile yaptıkları ödemelerde, harcama davranışlarının değiştiğini görmüş; kredi kartının daha cömert tekliflere neden olmasına para ödemenin sancısı demişlerdir. Bu durumda nakit ile kıyaslanınca kredi kartı, para ödemenin acısını minimum, hazzını ise maksimum yapmaktadır. Bu sonuç, neden kredi kartı borçlularının, ödeme sorunuyla karşı karşıya olduğuna dair de bir bakış açısı sunmaktadır. Ayrıca nakit ve kredi kartı ile ödeme istekliliğinin olası bir farklılık göstermesi de ürüne ilişkin değer, bu yöntemleri çıpa alması suretiyle de açıklanmaya çalışılmıştır ki bu da haklı bir ifade olabilir. Nitekim nakit ile belirlenecek bir değer söz konusu olduğunda cüzdanda mevcut olan paraya göre karar verilirken, kredi kartıyla bir ödeme yapılacağı zaman kartta limit olup olmaması karar aşamasında göz önünde bulundurulur (Altunöz ve Altunöz, 2017, s.115).

Zihinsel muhasebe ayrıca, yerleşik makro iktisadın ömür boyu ve sürekli gelir hipotezlerinin yerine önerilen davranışsal bir modelin de temel konularındandır.⁴⁹ Davranışsal yaşam döngüsü modeli olarak adlandırılan bu alternatif, zihinsel muhasebenin yanında oto-kontrol ve çerçeveleme etkisini de modele dahil etmiştir. Örneğin bazı zihinsel hesaplarda bireyler, zenginliği, gelirden daha az cazip görürler, yani zihinsel muhasebe etkilidir. Bu durumda optimizasyon yerine, basit çözümler ve gerçekçi tanımlar geliştirme uğraşısındaki alternatif davranışsal modeller, gelirdeki artışı çerçeveleyen tasarruf politikaları ile makro iktisat üzerinde de iyileşme sağlamayı vaat etmektedir (Shefrin ve Thaler, 2004, s. 396). Zihinsel muhasebe, oto-

⁴⁹ Ömür-boyu gelir hipotezi, Modigliani tarafından ortaya atılmış; cari dönem tüketiminin, bireyin, tüm ömrü boyunca sahip olmayı beklediği gelire göre belirleneceği ileri sürülmüştür. Bu hipotezde bireylerin, ömür boyu pozitif tasarrufta bulunacakları iddia edilir. Sürekli gelir hipotezi ise Friedman tarafından ortaya atılmış; tüketimin, adaftif beklentiler tarafından güncellenen sürekli gelir tarafından belirlendiği öne sürülmüştür. Bu iki hipotezin temel farkı ise marjinal tüketim eğilimlerini farklı ele almalarıdır. İlk hipotezde marjinal tüketim eğilimi sabitken; ikincisinde beklentiler dolayısıyla marjinal tüketim eğilimi değişkendir (Kesbiç, İnci ve Topcuoğlu, 2012).

kontrol problemini çözebilmek adına bireylerin iç kontrol sistemleri olarak benimsedikleri bir yaklaşımdır. Bir yatırımdan kazanan yatırımcı, o parayla risk alarak başka yatırımlar yapmaya girişebilir ya da yapılan tasarruflar harcanabilir olmasına rağmen, sadece beklenmeyen bir parayı lüks tüketime harcamaları muhtemeldir. Zihinsel muhasebenin ayırt edici özelliği, her bir hesabın ayrı tutulmasıdır: Bireyler sahip oldukları düşük faizli tasarruf hesaplarından para çekerek yüksek faizli kredi kartı borçlarını kapatmaya sıcak bakmaz, onları birbirinden ayırarak arbitraj fırsatını geri çevirir. Tabii bu yeniden kredi kartı limitini zorlamaya yönelik başka bir oto-kontrol stratejisi olarak da görülebilir. Yetersiz tasarruf sorunu olan bir ülke, zihinsel hesaba yönelik para harcamasının kolay olmadığı alanları anlayarak, tasarrufları arttırabilir (Thaler ve Sunstein, 2017, ss. 72-73).

2.7.1.4. Aşırı güven eğilimi

Yatırımcılar, yeteneklerini abartarak, tahminlerini çok dar bir güven aralığında yapabilmekte, diğer her şeye körleşmektedir. Böyle davranan bir yatırımcı riskleri hafife alarak tahmin hatalarını küçümseyecek, çeşitlendirme stratejisinin aksine aşırı güvendiği hisse senedine ağırlık verecek ve yüksek işlem gerçekleştirecektir (Pompian, 2006, ss. 51-52). Aşırı güven eğilimi, yatırımcıların hep kazananı seçebilecekleri düşüncesiyle yüksek işlem hacmi anomalisine yol açan aktif bir tutum sergilemesi dolayısıyla rasyonel davranışı ihlal eder (De Bondt ve Thaler, 1994, s. 11). İşlemlerin rasyonel olarak görülmemesinin nedeni, nesnel verilerden değil, sezgisel nedenlere dayalı olarak yapılmasından kaynaklanır (Bayrak, 2012, s. 16). Erkek yatırımcıların, kadınlardan daha fazla yeteneklerine güvendiği ve buna bağlı olarak erkeklerin daha çok işlem gerçekleştirerek, daha çok hata yaptığı ampirik kanıtlardan elde edilmiştir (Ritter, 2003, s. 431). Çitilci (2015), piyasada profesyonel olarak yatırım faaliyeti içerisinde bulunanlara yaptığı çalışmada, karar birimlerinin aldığı kararlarda aşırı güven eğiliminden etkilendiklerini doğrulamıştır.

2.7.1.5. Kendine atfetme eğilimi

Aşırı güven ile başarıyı kendine atfetme, ilişkili iki bilişeldir. Bireylerin kendilerine olan öz saygılarını koruma güdüsüyle de açıklanabilecek bu bilişsel, karar birimlerinin başarısızlıklarını şans gibi dışsal unsurlara, başarıyı ise kendi öngörü yeteneklerine atfetmelerini ifade eder (Pompian, 2006, ss. 104-105). Çitilci'ye (2015)

göre, boğa piyasasında yatırım yapan yatırımcı kendini başarılı olarak görebilir oysa başarısının nedeni, yatırımın, boğa piyasasında yapılmasıdır,⁵⁰ gelecekle ilgili iyimser bir beklenti bu dönemdeki alımları arttıracığından, gelecekte hisse senetlerinin fiyatlarının artması hali hazırda kaçınılmaz bir sonuçtur.

2.7.1.6. Aşırı iyimserlik, kontrol ve bilgi yanılması

Yatırımcının, yatırım yapılan menkul kıymetin yüksek getiri sağlayacağı ihtimalinin abartılı olarak değerlendirmesi, aşırı iyimserlik olarak isimlendirilmiştir. Aşırı güvenli bir yatırımcının birbirini takip eden tesadüfi başarıları, yatırımcının güveninin daha da yükselmesine neden olmaktadır. Aşırı güven kazanımı sürecinin neden olduğu yatırımcı psikolojisi döngüsü; iyimserlik, kontrol yanılması, bilgi yanılması aşamalarından oluşmaktadır. Yatırımcının kararlarına, yeteneklerine ve bilgisine duyduğu güven, aşırı iyimserliğe neden olur. Aşırı iyimserlik ve miyopluk sonucunda da, kısa dönemli işlemlerin sayısı artmaktadır. Çünkü gelecekte elde edilecek kazanç ve kayıplar göz ardı edilmektedir. Kontrol yanılması aşamasında yatırımcı, piyasadaki tüm değerleri ve değişimleri kontrol edebileceğini öngörür. Bilgi yanılması aşamasında ise yatırımcı elde ettiği özel bilgi ile aşırı kazanç sağlayacağını düşünmektedir (Çitilci, 2015, ss. 47-48).

2.7.1.7. Zamanlararası faydanın hiperbolik indirgenmesi

Tersine dönen tercihler konusunun ilgili olduğu bir başka bilişsellik örneği de zamanlararası seçim ile ilgilidir (Corr ve Plagnol, 2019, s. 80). Zamanlararası seçim, karar birimlerinin yakın zaman ve uzak zaman tercihlerinin farklı olduğunu, yani tutarsız olduğunu temsil eden bilişselliktir. Standart iktisada göre bireyler, geleceği bugüne indirgerken üssel olarak ve sabit bir oranda bunu gerçekleştirirler (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 3). İnsanlar geleceği önemsedikleri için tasarruf edecek, emeklilik planlarını muhafaza edeceklerdir. Ancak oto-kontrol sağlamak bir çaba gerektirdiğinden yetersiz tasarruf ve aşırı borçlanma sorunu, karşılaşılan gerçek bir problemdir (Rabin, 2002, s. 659). Davranışsal iktisada göre bu problemin nedeni,

⁵⁰ Boğa piyasaları, iyimser beklentiler nedeniyle fiyatların artacağını düşündürterek, ucuza alıp, pahalıya satarak kâr elde etmek isteyen yatırımcıların, piyasayı canlandırarak, talep artışı nedeniyle fiyatların yükselmesine ve fiyatların balona dönüşmesine neden olan faaliyetlerini tanımlar. Keynes'in Genel Teori'sinde de bahsettiği gibi iyimser (ve kötümser) beklentilerin finansal kararlardaki etkinliğini gösteren bu tip faaliyetler, kendi kendini motive ederek, yatırımcıların sezgisel kararlarının neden olduğu anomalileri de açıklar.

tercihlerin yanlı olmasıdır. İnsanlar hazzı bugüne bırakırken, maliyetleri ve sabretmenin sonucunda elde edebilecekleri uzun dönemli kazançları yarına ertelerler. Bu, bireyler için rasyonel davranıştan sistematik olarak sapan hatalı bir eğilim olarak görülmektedir. Harcamaların bugün yapıp, ödemelerin sonraya ertelenmesi, bireyler için şimdinin cazibesini göstermektedir; karar birimleri, zevk alacağı bir şeyi bugün kullanmak istemektedir. Bu tercihin rasyonel olmadığını söylemek ise hatalı olacaktır. Çünkü gelecek, belirsizlik ve risk unsurlarını barındırdığından kazancı bugün elde etmek daha rasyonel bir tercih olarak savunulabilir. Ancak bu tercihin Davranışsal İktisat literatüründe bilişsel bir hata olarak ele alınmasının sebebi, şimdinin kararlar üzerindeki ağırlığının geleneksel iktisadi modellerin öngörüsünden daha fazla olmasıdır. Bireyler, gelecekteki bir kazancı bugüne indirgerken abartılı bir değerlendirme yapmaktadırlar (Soyer, 2015, s. 87).

Karar birimlerinin zamanlararası dinamik tercih tutarsızlığına göre bireyler, bugün ve yarınki kazanç arasında bugünü tercih ederken, 30 ve 31 gün sonrası kazanımlar arasında 31 gün bekleyip daha yüksek kazancı tercih edebilirler. Yine aynı şekilde birey bugünden yarına ile 90 günden 91 güne erteleme seçeneklerini aynı şekilde değerlendirmez; tercihler tutarsızlaşır. Çünkü gelecekteki bu durum aslında o zaman geldiğinde yine bugün ve yarın tercihine dönüşmüştür. Bu tutarsızlığın temeli ise geleceği bugüne indirgerken olması beklenenden daha yüksek bir iskonto oranı kullanılmasıdır. Zaman tutarsızlığının farkında olan Davranışsal İktisat, alternatif bir model geliştirerek üssel indirgeme yerine hiperbolik indirgeme modelini ortaya atmıştır (Frederick vd., 2002, s. 351; Rabin, 2002, s. 669). Faydayı şimdiye, maliyetleri yarına erteleme eğiliminin farkında olan bireyler ise taahhüt mekanizmasıyla kendilerini sınırlandırmaya çalışırlar (Laibson, 1997, s. 443). Zamanlararası faydanın hiperbolik iskontosu, yetişkenlerdeki bağımlılık ve erteleme davranışını açıklayabilmektedir (Camerer, 1999, s. 10576).

Frederick ve diğerleri (2002), zaman ufku ile iskonto oranı arasında ters yönlü bir ilişki gözlemlemiş, üssel indirgemenin geçersiz olduğuna dair elde ettikleri verilere ek olarak, kısa zaman analizden dışlandığı takdirde ise zaman ufku ile iskonto oranı arasındaki ilişkinin sıfıra yaklaştığını ifade etmişlerdir. Bu sonuca göre faydanın zamanlararası indirgenmesinde tutarsızlığın kaynağı, kısa dönemli kazanımlardır (Frederick vd., 2002, s. 361).

Camerer ve diğeri (1997) New York taksi sürücülerinin işgücü piyasalarında irrasyonel olarak, karar alımlarını sorgulamış; sürücülerin yağmurlu havalarda daha uzun süre çalışarak daha çok gelir elde etmek yerine, referans noktasına yani günlük hedeflerine eriştiklerinde çalışmayı bıraktıklarını görmüşlerdir. Bu sonuç, standart işgücü modellerine aykırıdır. Çünkü standart modelde, ücret artışının, daha uzun süre çalışmayı teşvik edeceği öngörülür. Oysa gerçekte, ücret artışı ile boş zaman birbirinin ikamesi olmamakta, ücretler arttıkça taksicilerin yaptığı gibi boş zaman kullanımını artmaktadır. Yapılan çalışmada zamanlararası ikame esnekliğinin, öngörülenin aksine pozitif olmadığı görülmüş; günlük gelir hedeflerini dikkate alan ve bundan daha fazlası için uğraşmaya gönüllü olmayan taksi sürücülerinin kısa zaman ufku için tercihlerde bulunduğu anlaşılmıştır. Karar birimlerinin miyopik tercihleri de zamanlar arası seçimlerin doğrusal iskonto edilememesinin bir örneğidir.

Berns ve diğerlerinin (2007) çalışmaları, zamanlararası seçimi etkileyen üç işlemi tanımlamaktadır. Birincisi, beklenti mekanizması sayesinde, beklenen tüketim olayı zamana yayılmış olsa bile, hedonik sonuçlar anında ortaya çıkacaktır. İkinci olarak oto-kontrol, sabırlı planları tersine çeviren ayartıcılara direnmek için kullanılır. Sonuncusu olan temsilcilikler ise gecikmiş ödüllerin önemini arttıran veya azaltan ve beklemeyi teşvik eden veya daha az caydırıcı hale getiren tercih sezgisellerini çağrıştırmaktadır. Bu üç unsurun her biri, zamanlararası seçimlerin açıklanmasında önemli görüldüğünden, zamanlar arası seçime dair kapsamlı bir açıklamanın, bu işlemlerin tümünü içermesi gerektiği öne sürülür.

Loewenstein ve Prelec (1992) alternatif zamanlararası fayda modellerinin, bireyin sahip olduğu tüm bilişsel eğilimleri kapsamasının zor olacağını ileri sürerek, iki ölçekli bir alternatif model oluşturmuşlardır. Hiperbolik iskontonun açıklanmasına yönelik seçilen söz konusu iki ölçek, zaman dilimi ve referans noktasını dikkate alarak oluşturulmuştur. İlkinde göre gecikme süreleri her ne kadar mutlak büyüklükler olsa da karar birimleri, daha yakın bir zamana veya daha uzak bir zamana göre ertelemeyi yanlış kodladıklarından, daha yakın zamana yönelik ertelemelerde, kayıplar daha büyük olarak algılanabilmektedir. Çünkü bireylerin, zaman dilimi içerisinde gecikme tarihi ilerledikçe, bu gecikmeye karşı olan duyarlılıkları azalmaktadır. İkinci olarak ise karar birimleri, marjinal tüketimden elde edecekleri

faydaları, mutlak tüketim seviyelerine değil, referans noktasındaki tüketimlerine göre değerlendirirler. Statükoları, referans noktası olarak işlev görür ve yeni tüketim alternatiflerini, mevcut planlarına dâhil etmek yerine, bilişsel bir çaba harcayarak, birbirinden ayırırlar. Her iki unsurda, zamanlararası faydanın, bireylerin içsel mücadelesi ile ilgili olduğunu gösterir. İçsel mücadele denmesinin sebebi, tüketim kararlarının, çoğu zaman dürtüsel olmasından kaynaklanmaktadır. Dürtüler harekete geçtiğinde karar birimleri, uzun vadeli kişisel çıkarlarını ihlal etmektedir. Zaman diliminin, standart (üssel ya da doğrusal iskonto) modele uygun olarak iskonto edilebilmesi, uzun vadeli planlar ihlal edilmeye daha açık olduğundan, kısa vadeli, anlık haz elde etmeye yönelik kararlar için daha uygulanabilir görülmüştür (Loewenstein ve Prelec, 1992, ss. 594-596).

Bu dürtüsel tercihlerden kaçınmak için iki mekanizma önerilebilir. Birincisi, tüm kategorilerdeki seçimleri bir araya getirerek, uzak gelecekteki kazanımları da önemsemek. İkincisi ise gelecekteki seçimleri, sanki mevcut durummuş gibi görerek, mevcut seçimi, gelecekteki seçimleri öngörmeye yarayan bir örnek olarak ele almak kullanışlı olacaktır (Ainslie, 2003, s. 2).

2.7.2. Olasılık yargısında etkili olan bilişsellikler

Bireyler, bazı kararlarını olası sonuçlar üzerinden vermek durumundadır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 9). Böylesi durumlarda rasyonel karar birimlerinin kullanacakları yöntem, Bayes Kuralı'dır. Bayes Kuralı'na göre karar birimleri, yargılanan olasılıkları, yeni bilgiler doğrultusunda güncelleyecektir (Camerer, 1999, s. 10577). Güncelleme işlemi, olasılıkları saptamak, değerlendirmek ve beklentilere bağlı olarak değerleri öngörmek gibi karmaşık süreçleri gerektirdiğinden insanlar bu karmaşıklık ile başa çıkmak için basitleştirici kısa yollara başvurabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1124). Davranışsal ve Deneysel İktisat ise Bayes Kuralı'nın ihlal edildiğini gösterirken, aşağıda yer alan sezgiseller, Bayes Kuralı'nın davranışsal alternatifleri olarak sıralanmıştır.

2.7.2.1. Temsil edilebilirlik

Temsiliyet kısa yolu, belirsizlik altında karar alabilmek adına başvuru olan sezgisellerden biridir. Bireylerden bir durumun olasılığını tahmin etmeleri

istendiğinde ya da bunun hangi alternatife dâhil olabileceği sorulduğunda, genellikle bu kısa yola başvurarak, olasılıkları ihmal eder ve temsil eden (benzeyen) özelliklere odaklanırlar. Birey, iki farklı olay arasında bir benzerlik gördüyse, bu iki olayın birbirini temsil ettiği yönünde bir değerlendirme geliştirecek ve bu olaylardan birinin nedeni olarak, ilişkili gördüğü diğer olayı gösterecektir. Eğer tam tersi geçerliyse yani birey, iki olay arasında bir benzerlik ve temsiliyet olmadığını düşünüyorsa; yüksek ihtimalle, biri, diğerinin nedeni olamayacaktır. Bu benzetme, temsil etme ya da stereotipleştirme bilişseli, karar birimlerinin sonuçların önsel olasılığını, örneklem büyüklüğünü, tesadüfiliği, öngörülebilirliği, geçerliliği göz ardı etmeleri ve regresyona dair yanlış saptamalarda bulunmalarıyla açıklanmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974, ss. 1124-1126). Temsil edilebilirliği açıklayan bu sezgisel hatalar şöyledir:

Temel oran ihmali:

Karar birimlerinin sonuçların önsel olasılığına olan duyarsızlığı, Davranışsal İktisatta temel oran ihmali olarak da anılmaktadır. Tversky ve Kahneman (1974) ve Tversky ve Kahneman'da (1983) bireylerin temel oran ihmalinde buldukları yani iyi istatistikçiler olmadığı doğrulanmıştır. Kütüphaneci Steve ve bankacı Linda başlıklı çalışmalarda katılımcılar, Steve ya da Linda'nın hangi meslekten olabileceğine dair bir karar verirken olasılıkları yani alternatif mesleklere sahip bireylerin yüzdelerini ele almak yerine, Steve ve Linda'nın verilen niteliklerini bir mesleğe benzeterek, yanlış karara varmışlardır. Daha da önemlisi bu benzerliğe dayalı tahmine güven duymuşlardır.

Temel oran ihmalinde bulunan yatırımcı, bir girişimi aşına olma ve kolay sınıflandırabilme planı çerçevesinde ele alarak stereotiplere (basmakalıp yargılar) güvenir ve bu yolla bir şirkete yapılan yatırımın potansiyel başarısını belirlemeye çalışır. Böyle bir yatırımcı, bu şirketi değerli hisse senedi olarak sınıflandırabilir ve bu kategorizasyona bağlı olarak riskler ve kazançlar hakkında çıkarsamalar yapabilir. Yatırımcılar sık sık temel oranı ihmal eder çünkü bu yöntem, bir yatırımı değerlendirirken ayrıntılı bir araştırmanın kolay alternatifi olarak görülür. Ancak bu yöntem, yatırımın başarısını önemli ölçüde etkileyebilecek diğer değişkenleri görmezden geldiğinden, kusurlu bir karara yol açar (Pompian, 2006, s. 83).

Dolayısıyla belirsizlik, bireylerin Bayesyen akıl yürütme yoluyla değil, sezgisel yöntemlerden etkilenen çarpık inançlar ile olasılık yargısında bulunmalarına neden olur (Rabin, 2002, s. 662).

Küçük sayılar kanunu:

Yatırımcılar bir karar merci olarak portföy yöneticisini ya da analistleri değerlendirirken önemli finansal hatalar yapabilmekte; son birkaç çeyreği, belki sadece son yılları inceleyerek yetersiz istatistiksel verilere dayanan bir fon performansı tahmininde bulunarak, başarılı bir gidişata inanma eğilimi sergilemektedirler. Böylesi bir çıkarsama, insanların, hızlı bir şekilde, mevcut veri noktalarından sadece birkaçına dayanarak sonuç elde etmeye çalışmasıdır. Küçük örneklemelerin, tüm popülasyonu temsil ettiğini varsaydıklarından, örneklem büyüklüğüne duyarsızlaşırlar ve hatalı çıkarsamalarda bulunurlar. Küçük bir grupla tüm popülasyon arasında benzerlik kurmanın açıklayıcılığına inanırlar. Oysa bir tahmin ya da hipotezin güvenilir olması için örneklem büyüklüğünün yüksek olması gerekir (Pompian, 2006, ss. 83-87).

Tversky ve Kahneman (1974), katılımcıların örneklem büyüklüğünü dikkate almadıkları sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç sadece üniversite öğrencilerine yapılan deneylerle de sınırlı kalmamış, profesyonel araştırmacıların bile küçük sayılar kanunu da denen bu bilişsele bağlı olarak yetersiz örneklem büyüklüğü ile yetinmek ve bulgulara gereksiz güven duymak gibi tutumlar sergilediği ifade edilmiştir.

Kumarbaz yanılığısı:

Peşi sıra yaşanan aynı durumların, koşulların tesadüfi olamayacağı düşünülür. Birey her şey üzerinde kontrol sahibi olduğunu varsayarak, tesadüflere bir neden atfeder (Dawney ve Shah, 2005, s. 11). Katılımcıların tesadüfliğe olan duyarsızlığı kumarbaz yanılığını tarif eder. İnsanlar genellikle tesadüflüğün değişik, düzensiz ve peşi sıra tekrarlanmayan şekilde sonuçlanacağına inanırlar. Tversky ve Kahneman (1974) katılımcıların yazı-tura sonuçları hakkındaki tahminlerini toplamış; katılımcılar, Y-Y-Y-T-T-T ve Y-Y-Y-Y-T-Y serilerine kıyasla Y-T-Y-T-T-Y serisini daha olası görmüşlerdir. Yine aktardıkları başka bir sonuç, rulet çarkında uzun süre kırmızı geldikten sonra siyahın gelme olasılığının abartıldığıdır. Çünkü insanlara göre bu bir şanstır ve şansın olduğu yerde tek düze sonuçlar olamaz. Hatırlanacak

olursa aşırı güven eğilimi sonucu alınan kararlardaki arka arkaya gelen tesadüfi başarılarında da kişi şansını görmemekte, kendi niteliklerine atfetmekteydi.

Rastgeleliğin sonuçlarda oynadığı rolü, karar birimleri bazen küçümsemekte, regresyona dair yanlış çıkarımlarda bulunabilmektedirler. Bu mesele karar birimlerinin ortalamaya doğru regresyonun farkında olmamasından kaynaklanmaktadır. Bunu açıklamak üzere Tversky ve Kahneman (1974), başarı ve başarısızlık için ödülün mü yoksa cezanın mı daha etkili sonuçlar yaratabileceği konusunda çoğunluğun cezayı daha etkili gördüğünü ifade etmiştir. Çünkü bir başarı sonrası verilen bir ödülün sonra başarısızlık gelirken cezadan sonra başarının geleceği düşüncesi yerleşmiştir. Oysa bu sadece tesadüftür. Bir başarıyı başarısızlığın izlemesi gibi cezayı da belli bir sapmayla başarı izleyebilir. Oysa bireyler bunun çoğu zaman farkında değildir.

Öngörü yanılması:

Karar birimleri bir yatırım kararından önce şirketlerin gelecekteki değerlerini tahmin etmelidir. Ancak bu tahmin için geniş bir enformasyon ve karmaşık hesaplamalar gerektiğinden birey, kolayca kaçarak kısa yollara başvurabilmektedir. Bunlardan biri de öngörü yanılmasıdır. Karar birimleri, hakkında olumlu tanımlamalar yapılan bir şirketin gelecek değerlerinin iyi olduğunu düşünmeye eğilimlidirler. Pek çok enformasyonu göz ardı ederek olumlu tanımlanan bir şirketi, iyi ve gelecek vaat eden şirkete benzetir ve onun gelecekte de iyi olacağına dair eksik bilgiyle bir çıkarımda bulunur (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1126).

Geri görüş yanılması:

Bir de öngörü yanılmasına benzeyen aslında karar birimlerinin öngörü kabiliyetlerini abartarak, gelecek bugün olduğunda “zaten böyle olacağını biliyordum” deyişi ile açıklanabilen geri görüş yanılması vardır. Geri görüş yanılması, bir olayın sonucunun, kişinin bilgisine entegre olmasıdır (Hawkins ve Hastie, 1990, s. 311).

2.7.2.2. Bulunabilirlik

Bayes Kuralı, bilişsel olarak doğru değildir. Çünkü Bayes Güncellemesinde bilginin edinilme sırası önemsizdir. Oysa edinilen bulgulara göre en eski ve oldukça yeni bilgiler, kararlar üzerinde daha etkilidir. Hafızada sıra ve yenilik etkisine göre son

bilgiler ve tekrarlanan hatıraların etkisi ile yerleşmiş olan eski bilgiler, hafızada daha fazla bulunabilir; bu nedenle de karar birimleri için daha kullanışlıdır. Bilginin sırası değişirse, olasılık yargısı da bozulacaktır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 10). Bulunabilirlik kısa yolu, bireylerin daha kolay canlandırabilmesinin ya da deneyimlediği için daha kolay hatırlayabilmesinin, yanlı olarak tercihlerini belirlediğini ifade eder (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332).

İnsanlara, bir durum ile ne kadar sık karşılaşabilecekleri ya da bazı gelişmelerin ne kadar makul olduğunu değerlendirmeleri istendiğinde genellikle bulunabilirlik bilişseline başvurdukları görülmüştür (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1127). Katılımcıların tahminlerini, etraflarındaki örneklere dayandırdıkları görülmüştür. Örneğin insanlar, trafik kazalarında ölmeyi bulaşıcı hastalıklardan daha olası görebilirler. Çünkü çevrelerinden ya da medyadan edindikleri yani bulabildikleri örnekler doğrultusunda yanıtlarını geliştirmişlerdir. Oysaki bulunabilirliği düşük olan bulaşıcı hastalık vakalarından ölenlerin sayısı daha fazladır.⁵¹

Yatırımcılar, reklamlar sayesinde aşına oldukları firmaları, belleklerinden daha kolay çağırabildiklerinden, bu firmaların hisse senetlerini değerli görürler. Birey, hafızada bulunan kategorik listeleri kullanma eğilimine sahiptir. Bulunabilirlik yanlılığı ile birey, kendi deneyimlerinden yola çıkma ve kendi özelliklerini abartarak, genelleme yapma gibi hatalı davranışlar sergilemektedir (Pompian, 2006, s. 99).

2.7.2.3. Doğrulama eğilimi

Bayes güncellemesi, inançları, olasılıklardan bağımsız tutar. Oysa inançları, kanıtlarla uyumlu hale getiren bilişsellik, doğrulama eğilimi, inançların bağımsızlığı varsayımını ihlal eder. Birey, inançlarıyla uyumlu olan verileri, gerçekte olduğundan daha güvenilir bulur (Camerer, 1999, s. 10577). Bu açıdan doğrulama eğilimi, algıda seçiciliktir; bireyler, inançlarına uygun, onları doğrulayacak verileri seçerler, inançlarına aykırı her şey ise bu durumda değersizleşir. Doğrulama bilişselliği, kişinin kendini ikna etme ve inançlarını ispat etme çabasıdır. Bu ispat için veri toplama faaliyeti, önyargılı olduğundan inançlar, uygunsuz bir biçimde desteklenmektedir. Doğrulama eğiliminin etkisindeki yatırımcılar, elindeki hisse

⁵¹ Trafik kazalarında ve bulaşıcı hastalıklardan ölen kişi sayıları <https://www.worldometers.info/tr/> adresi üzerinden ayrıntılı olarak görülebilir.

senedinin fiyatının yakında düşüşe geçeceğini göremeyebilir ve elden çıkarılması uygun olacak kâğıtların uzun süre tutulmasına yol açabilir ya da kendi çalıştığı şirketin hisselerine ağırlıklı olarak yatırım yapabilir (Pompian, 2006, ss. 187-191). Bu bilişsellik sadece bireysel kararları etkilemez; hükümetler de doğrulama eğilimine maruz kalarak uygulamaya giren politikalarını haklılaştıracak veriler kullanırlar ki bu, politikalarını rasyonelleştirmelerinde kullanılan bir sistematik yanlılıktır (Nickerson, 1998, s. 191).

2.7.2.4. Çıpalama

Sayısal bir çıkarım yapmak gerekli olduğunda, bir değer veri alınarak bu değere göre bir tahmin ayarlamasına gidilir. Bu tahmine yarayan değere, çıpa denir (Tversky ve Kahneman, 1974, s. 1128). Çıpa değer, konuyla ilgili olabildiği gibi çıpaya bağlı ayarlama, tamamen tesadüfi ve bilgidен yoksun olan referans noktalarından da hareket edebilmektedirler. Yani çıpalama, bilgilendirici başlangıç noktaları aşırı derecede etkili olduğunda veya bilgisiz başlangıç noktaları etkili olduğunda meydana gelir (Chapman ve Johnson, 1994, ss. 223-224). Çıpalama etkisi, düşünmeksizin, farkında olunmadan maruz kalınan bir durumu tarif eder (Wilson vd., 1996). Konuyla ilgili ya da ilgisiz keyfi olarak seçilmiş bir referans noktası yani çıpa, değer tahminleri üzerinde oldukça etkilidir, ancak çıpadan hareket ederek yapılan değer tahminleri, gerçekte kıyaslandığında yetersiz bulunmaktadır (Northcraft ve Neale, 1987, s. 85). Belirsizlik durumunda karara varmak için akla gelen bilgiye çıpa atmak ve makul bir tahmine ulaşılan kadar bu değeri ayarlamak, bilgi sahibi olunmayan durumlarda bir tahmin geliştirebilme açısından kullanışlı olabilir. Ancak birey, makul bir değere ulaştığında, ayarlama sona ereceğinden ek bir araştırma yapmaya karşı isteksizleşecek, yetersiz ayarlama yapılmasına ve yanılığa neden olacaktır (Epley ve Gilovich, 2006, s. 311).

Northcraft ve Neale (1987), acemi öğrenciler ve uzman emlakçıların konut fiyatlandırma kararını karşılaştırmak üzere satılık konutlara dair çeşitli bilgiler sunmuşlar ve teklifleri toplamışlardır. Konutlara ilişkin sunulan bilgiler, çıpa dışında tamamen aynıdır. Liste fiyatı, çıpa olarak belirlenmiştir. Sonuçta ise uzmanlığın, çıpa yanlısı hatalı yargıları önlemediği görülmüştür.

Tversky ve Kahneman (1974) katılımcıların, rasyonel değerlendirmenin aksine, ilgisiz verileri kullandığını göstermişlerdir. Çalışmada deneye katılanlardan çarkıfeleği çevirmeleri istenmiştir. Bu çarkıfelek sadece iki rakam gelecek şekilde ayarlandığından katılımcılara ya 10 ya da 65 değeri gelmektedir. Bu bağlamda aslında bu değerler, düşük ve yüksek çıpa değerleridir. Katılımcılar, çarkıfelek görevini tamamladıktan sonra Birleşmiş Milletler'e üye olan Afrika ülkelerinin sayısını tahmin etmişlerdir. Sonuçta ise çarkıfeleğin sağladığı değerler tamamen konuyla ilgisiz olmasına rağmen karar birimleri tahminlerini bu değerlere göre ayarlamışlardır. Yine Ariely ve diğerlerinin (2003) ödeme istekliliğini araştırdıkları çalışmalarında, katılımcıların sosyal güvenlik numarasının son iki hanesi, çıpa olarak kullanılmıştır. Konuyla ilgisiz olan çıpanın, kararları etkilediği görülmüştür. Bu sonuçlar, bireylerin kararlarının, göze çarpan çıpalardan etkilendiği iddiasının haklı olduğunu göstermektedir (Mussweiler, 2001, s. 431). Yani çıpa değerleri konuyla ilgili bir değer kullanıldığında tahmin yaparken, süreci kısaltmak ve işlemleri kolaylaştırmak konusunda faydalı gözükabilir ancak bilgi içermeyen rastgele çıpalar, hatalı kararlar alınmasına ve tahminlerin yetersiz düzeyde ayarlanmasına yol açabilir.

Chapman ve Johnson (1994) aşırı çıpaların, tahminlerdeki rolüne yoğunlaşmış; aşırı derecede yüksek olan çıpaların etkisinin sınırlı olduğu yani çok yüksek çıpaların büyüklükleriyle orantılı olmayan etkileri olduğu görülmüştür. Ayrıca çıpalama eğiliminin, çıpa ve tepki ölçeği arasındaki uyuma bağlı olduğunu ifade ederek, çıpa ve konu arasındaki uyumsuzluğun, çıpalamanın etkilerini azaltabildiği anlaşılmıştır.

Wilson ve diğerleri (1996), karar birimlerinin, tamamen tesadüfi olan sayılardan, mantıklı bir nedeni bulunmasa dahi etkilendiklerini doğrulamıştır. Ayrıca çıpa etkisinin, karar biriminin sahip olduğu bilgi düzeyine göre değiştiği görülmüştür. Çalışmada, karşılaşılan soru ile ilgili, daha düşük bilgi sahibi olanların, yüksek bilgi sahibi karar birimlerine kıyasla, daha fazla çıpa değerden etkilendikleri görülmüştür. Yine kendi içinde düşük bilgi sahibi bireylerin yaptıkları tahminler incelendiğinde ise çıpa değer, konuyla ilgili olduğunda yapılan tahminler yükselmiş yani çıpa değeri daha etkili olmuştur. Söz konusu konu hakkında bir karar birimi bilgi sahibi ise bir referans noktasına yani çıpa değere ihtiyaç duymaksızın bilgisine başvuracağından bu sonuç pek de sürpriz olmamıştır. Öte yandan, karar birimlerinin bir çıpadan etkilendiğinden bahsetmek için öncelikle karar birimlerinin tesadüfi bir sayıya dikkat

etmiş olması gerektiği ileri sürülmüş ancak bu dikkat etmenin ne düzeyde olması gerektiğine dair kesin bir sonuç elde edilememiştir. Yani çıpadan etkilenmek için çıpaya dikkat edilmesi gerektiği öne sürülürken, dikkatin düzeyine ilişkin belirsizlik söz konusudur. Çıpalama etkisinde kaldığı anlaşılan karar birimleri genellikle çıpa değerden etkilendiklerini kabul etmemekte, etkilense bile bunun yüksek düzeyde olmadığını iddia etmektedirler. Çıpadan etkilenmeyen bireylerden elde edilen raporlara göre çıpanın etkisi kasıtsız ve bilinçsiz bir şekilde işlediğinden, ne doğru karara yönelik sunulan bir motivasyon ne de çıpalama hakkındaki uyarılar, kararları çıpa etkisinden tamamen arındırmaya yetmemektedir.

Son zamanlarda yargılayıcı olarak çıpanın etkisinin uzun ömürlü olduğu öne sürülmüş; bu fikri destekleyen deney sonuçlarına da ulaşılmıştır. Yargılayıcı olarak bir çıpanın büyüklüğünün 1 hafta geçmesine rağmen kararları etkilediği, çıpanın büyüklüğünün azalmadan sürdürüldüğü tespit edilmiştir. Çıpanın etkisinin uzun sürmesi demek, bilginin ulaşılabilirliğinin de sürmesi demektir. Çünkü karar çıpası, hedeflenen karara uygun olan bilgiyi ulaşılabilir hale getiren bir aracı konumunda değerlendirilir (Mussweiler, 2001, ss. 439-440).

2.7.3. Duygusal eğilimler

2.7.3.1. Statükoya bağımlılık

Yerleşik iktisatta tarif edilenden farklı olarak gerçek kararlarda bir statüko alternatifi vardır. Statükodan kasıt, karar birimlerinin ya tepkisiz kalması ya da önceki kararı sürdürmeleridir. Bu bağlamda Samuelson ve Zeckhauser (1988), yatırımcıların statüko yanlılığı ile karar alıp almadığını araştırmak için yaptıkları çalışmada, bir grup katılımcıya dört farklı yatırım alternatifi sunmuştur. Bu yatırım araçları risk ve getirilerine farklılık taşımaktadır. Bu katılımcı grubu, kontrol grubu olarak seçilmiş, araştırmanın ikinci versiyonunda ise katılımcılara kendilerine miras olarak geçen orta riskli bir şirkete ait hisselerin kaldığını ancak bunu değiştirerek, çeşitli risk düzeyindeki diğer üç alternatiften birini seçebilecekleri bilgisi verilmiştir. Sonuçta ise katılımcıların çoğu miras olarak devraldıkları yatırımı sürdürmüş, bu sonuç ise statüko yanlılığını doğrulamıştır. Statükonun sürdürülmesinin olası nedenleri, karar birimlerinin risk almaktan kaçınması, sahiplik etkisi ve pişmanlıktan kaçınma ile açıklanabilir. Pişmanlık duygusunu önemseyen yatırımcıların genellikle agresif

davranmasının gerekli olduğu durumlarda pasif kaldığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla pişmanlıktan kaçınma eğilimindeki bireyler, pozisyonlarını koruma eğilimindedir (Pompian, 2006, s. 228); yani statükoya bağlılık, pişmanlıktan kaçınan bireyler için de tanımlanabilecek bir bilişselliktir (*Commentary*, 2014, s. 2).

Statüko yanlısı bireyler, mevcut durumlarını koruma niyetiyle, hatta mevcut alternatiflerinden hoşnut olmadıklarında dâhi, sunulan daha iyi bir alternatifi seçmekten kaçınır; değişikliğin yaratacağı olası bir pişmanlık yaşayacak olmak birey için oldukça önemsenir. Bunun bir başka ifadesi de sahiplik etkisinde görülebilir. Değişen koşullara uyum sağlayarak portföyde yapılacak değişimlere mani olan bu eğilim, sahip olunan hisselerin, olması gerekenden daha değerli algılanmasına ve kaybeden hisseleri de elden çıkarmaktan kaçınmaya yol açar (Sansar, 2016, s. 143).

Statüko yanlılığından yarar sağlamak üzere kullanılan bir uygulama, varsayılan seçenektir. Çünkü bir seçeneğin statüko olarak tanımlanması, o seçeneğin istenilir olduğunu ima etmekte, karar birimlerine bu yönde bir motivasyon sağlamaktadır (Pompian, 2006, s. 249). Varsayılan seçeneğin plana dâhil olmak olarak düzenlediği pek çok uygulama sayesinde kan bağışları, emeklilik ve tasarruf planlarına katılımlar artmıştır. Karar birimlerine varsayılandan çıkma serbestisi de sağlanmasına rağmen bireyler, kendileri için uygun görülen, işaretlenmiş yani varsayılan alternatifi koruyarak, statüko yanlılığını sürdürürler. Özetle, bu planların içeriğinde herhangi bir değişiklik olmamasına rağmen kararları etkileyerek, katılımları arttırmada etkili olmuşlardır (Soyer, 2015, ss. 73-75).

Madrian ve Shea (2001), 401 (k) olarak adlandırılan tasarruf planlarına katılımda varsayılan seçeneğin etkisini incelemişler; varsayılan seçeneğin, hem katılımı arttırdığını hem de varsayılan olarak sunulan katkı oranları ve fon dağılımının, karar birimleri tarafından sürdürüldüğünü görmüşlerdir. Varsayılan seçenekte sunulana yapışan tercihler, karar birimlerinin statüko yanlısı olma eğilimini doğrulamıştır. Karar birimleri için hem eksik bilgi hem de karmaşıklık sorunlarını, varsayılan seçenek (öneri) sayesinde pozitif yönde teşvik etmenin mümkün olduğu anlaşılmıştır.

2.7.3.2. Sahiplik etkisi

Standart iktisat teorisinin ihlallerinden olan başka bir duygusal bilişsellik de, sahiplik etkisidir. Sahiplik etkisine göre standart iktisat teorisinin aksine karar birimleri, sahip

olduklarına, aşırı değer verirler (Nagaj ve Žuromskaitė, 2018, s. 332). Yani karar biriminin sahip olduğu malı elden çıkarmaya istekli olduğu fiyat ile söz konusu malın karşılığı olan fiyat, birbiriyle örtüşmemektedir. Dolayısıyla satış ve alış teklifleri dengede değildir (Pompian, 2006, s. 139).

Bu dengesizliğin sebebi, potansiyel alıcı, ürünün fiyatına dikkat ederken; potansiyel satıcı, o ürüne sahip olmanın yararına ve ondan vazgeçmenin yaratacağı yokluğa odaklanır. Carmon ve Ariely (2000), basketbol maç biletlerine sahip olan öğrencilerin biletten vazgeçme bedeli ile sahip olmayan, potansiyel alıcıların ne kadara bilet sahibi olmak istedikleri bilgisini toplamış; sahiplik etkisinin geçerli olduğunu gözlemlemiştir. Sahiplik etkisi, satıcının kabul etmeye istekli olduğu ile tüketicinin ödeme istekliliği arasında aşırı fark olduğunu temsil eder. Bu farkın açıklaması, sahiplikle yani duygusal bağlılıkla değişen referans noktası ve kayıptan kaçınma eğilimidir. Böyle davranan bireyler ise işlem hacmini azaltmaktadır. Örneğin konut piyasalarında fiyat artışları ve fiyat düşüşleri dönemleri kıyaslandığında konutların, düşük fiyat döneminde piyasada daha uzun süre satılmadan beklediği görülebilir (Kahneman vd., 1990).

Knetsch (1989), sahiplik etkisini araştırmıştır. Bu araştırmada katılımcılara önce ücretsiz kahve kupaları dağıtılmış sonrasında bu kupaları, aynı değerde şekerleme ile değiştirebilecekleri söylenmiş, katılımcıların çoğunun başlangıçta sahip oldukları kahve kupalarını tutmaya devam ettikleri görülmüştür. Başka bir gruba da ilk etapta şekerleme verilmiş ve kahve kupası ile değiştirebilecekleri söylenmiş ama bu seferde aynı sonuç elde edilmiş; başlangıçtaki şekerlemeler elde tutulmuştur. Bu asimetrinin sebebi, bireylerin sahipliklerini değiştirmeyi kayıp olarak değerlendirilmeleri ve başlangıçtaki kazanımları fazla ağırlıklandırarak, kayıptan kaçınmaya çalışmalarıdır. Karar birimlerinin tercihlerinin, kendi sahipliklerine bağlı olduğu ifade edilmiştir.

2.7.3.3. Pişmanlıktan kaçınma

Beklenen Fayda Teorisi'nin varsayımlarının tutarlı ve tekrarlanan ihlallerini gösteren alternatif teorilerden biri de pişmanlık teorisidir (Loomes ve Sugden, 1982, s. 816).⁵² Yatırımcıların kararsızlığını ve başarısız olmamak için sorumluluktan kaçınarak

⁵² Diğer alternatif teoriler, Allais (1953), Kahneman ve Tversky (1979), Fishburn (1981) ve Machina'nın (1982) çalışmalarıdır (Loomes ve Sugden, 1982, s. 816).

harekete geçilmemesini ifade eden pişmanlıktan kaçınma, duygusal bir eğilimdir (*Commentary*, 2014, s. 1). Shefrin ve Statman'a (1984) göre pişmanlıktan kaçınmak hem yatırımcıların muhafazakâr bir tutum sergilemesine hem de yatırımcıların sürü davranışına uymalarına neden olmaktadır. Dolayısıyla optimalin altında bir seçim yapacak olma korkusu ile ortaya çıkan pişmanlık duygusu, pişmanlık acısını azaltma motivasyonu ile zayıf kararlar almaya neden olur. Pişmanlık teorisi, ajanların rasyonel olduğunu varsaymakta ancak kararları, sadece beklenen kazançlara değil, aynı zamanda beklenen pişmanlıklara da dayandırmaktadır (Pompian, 2006, ss. 227-228).

Pişmanlık teorisi, pişmanlık duygusunun da ekonomik kararları etkileyebileceğini göstererek, standart iktisadi teorilerin genişletilmesinden yanadır (Bell, 1982, s. 961). Beklenen Fayda Teorisi'ni ihlal eden sistematik davranışların, pişmanlık teorisi ile açıklanıyor olmasının, pişmanlıktan kaçınmayı irrasyonellik olarak yorumlamaya yetmeyeceği ifade edilmiştir. Bu davranışların irrasyonellik olarak yorumlanmamasının nedeni, bireylerin geçişlilik ya da eşitlik aksiyomlarını sistematik ve bilinçli olarak ihlal edebileceği; bu nedenle, bu ihlallerin, irrasyonellik olamayacağıdır. Çünkü geçişlilik ve eşitlik aksiyomları, pişmanlık teorisinde, rasyonel seçim için gerekli koşullar olarak görülmemektedir. Dolayısıyla pişmanlıktan kaçınma, bir tercih meselesidir. Bireylerin pişmanlık teorisine göre hareket etmesinin daha az rasyonel olmadığı ve dolayısıyla geleneksel Beklenen Fayda Teorisi'nin gereksiz yere kısıtlayıcı bir irrasyonellik kavramını temsil ettiği iddia edilmektedir (Loomes ve Sugden, 1982, ss. 819-820). Tercihe dair deneyimlenen bir pişmanlık duygusu, pişmanlıktan kaçınmaya karşılık gelen bir terimdir. Pişmanlık ve pişmanlık beklentisinin alınan kararları etkilediği ifade edilmiştir. Daha da önemlisi, pişmanlık beklentisine sahip olan kişilerin, görece daha çok riskten kaçınma motivasyonuna sahip olmalarıdır (Dowling ve Lucey, 2010, s. 322).

Pişmanlık teorisinin dayandığı iki temel varsayım söz konusudur. Birincisi, birçok insanın pişmanlık ve sevinç duygularını deneyimlemesidir. İkincisi ise insanların, belirsizlik altında karar alırken, bu hisleri tahmin etmeye ve dikkate almaya çalışmalarıdır. Ancak duyguların rasyonel ya da irrasyonel olduğu kanıtlanamadığından, bireylerin duygularınca davranması hakkında irrasyonel

denemediği gibi rasyonel de denememektedir. Ayrıca, bazı bireyler, hiç pişmanlık ya da sevinç hissetmeyebilir, bazıları doğrusal işlevlere yani tüm geleneksel aksiyomlara uygun davranışlara sahip olabilir. Bu durumda pişmanlık teorisi kullanılarak, söz konusu koşulları karşılamayan bireylerin davranışları açıklanamaz (Loomes ve Sugden, 1982, s. 820).

Belirsizlik durumundaki kararları etkileyen pişmanlık duygusu, karar birimlerinin hem geçmiş kararlarını hem de inançlarını sorgulamalarına neden olmaktadır. Pişmanlık duyan insanlar iki tür hatadan kaçınmaya çalışırlar; görev (commission) ve ihmal (omission) hataları. Görev hataları, yanlış yönlendirilmiş faaliyetlerden kaynaklanırken; ihmal hataları, yanlış yönlendirilmiş hareketsizlikten, yani göz ardı edilen ya da öngörülen fırsatlardan kaynaklanır. Görev hatası veya yanlış hamle ihtimalini çevreleyen endişe, yatırımcıları çekingen kılabilir ve ki bu da öznel olarak güvenilir olduğuna inandıkları yatırımları, irrasyonel olarak desteklemeleriyle sonuçlanabilir. Pişmanlıktan kaçınma endişesiyle alınan bir karar, istenmeyen sonuçlara yol açabilir ki olumsuz sonuçlar, görev hatalarından kaynaklandığında pişmanlık duygusunun daha yoğun olduğu ifade edilmiştir. Çünkü kararlar, bilinçlidir. Seçim yaparak para kaybetmek, para kazanma fırsatını kaybetmekten daha büyük üzüntü verir. Ayrıca hataların sonuçları daha az belirgin olduğunda pişmanlık, daha az etkili bir faktör haline gelir (Pompian, 2006, ss. 228-230).

Pişmanlıktan kaçınma eğilimi ve yanlış referans noktasının emlak yatırımlarında da etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Seiler vd., 2008, s. 471). Pişmanlık duygusu, sadece yatırımcılar için değil tüketici kararlarını da açıklayabilen bir teori sunmaktadır. Erken alınan bir tüketim kararı, daha sonra aynı ürün için daha iyi bir fırsat sunulması durumunda pişmanlık olasılığını arttıracak bir unsur olarak ifade edilmiştir. Bu önerme yukarıdaki ifade ile ters gibi gözükebilir ancak özünde aynıdır. Yukarıda pasif kalmanın daha az pişmanlık, seçim yapmanın ise daha çok pişmanlık getireceği ifade edilmişti. Burada ise erken faaliyete geçmenin daha kötü olduğu ifade edildi. Aralarındaki fark, yukarıda fırsatın sunulduğu ancak bireyin kullanmadığından bahsedilmektedir. Burada ise fırsat olası, daha gerçekleşmedi ve gerçekleşmeyebilir. Öte yandan mevcut bilgi ve koşullarda alınan tüketim kararını uygulamak herhangi bir inisiyatif gerektirmediğinden varsayılan seçenek olarak görülebilir. Mevcut durumdan daha iyi bir fırsat elde etmek için beklemek daha çok

kumara benzeyen bilinçli bir strateji olarak ifade edilmiştir. Bu nedenle önceden belirlenmiş ihtiyaçlar ve tüketim kalıplarını korumak, daha iyi fırsatlar için beklemekten daha az sorumluluk yüklediğinden daha az pişmanlık getirir. Pahalı olmasına rağmen marka satın alma isteği de bununla açıklanabilir. Daha ucuza benzer ürünü alma fırsatı, beklemenin neticesinde elde edilebilir ancak bu üründen kaynaklanacak bir hatanın, pahalı ürüne göre daha çok pişmanlık yarattığı görülmüştür. Kısaca tüketicilerden olası karar hatalarını göz önünde bulundurmaları istendiğinde, başarısızlık olasılığı daha belirgin hale gelmiş, satınalma zamanlaması ve marka seçimi ile ilgili kararların fiziksel olarak etkilendiği görülmüştür (Simonson, 1992, ss. 107-117).

Pişmanlık teorisi, karar birimlerinin normlara ya da varsayılan seçeneğe bağlılığına dair alternatif bir açıklama sunmakta; normların ya da varsayılan seçeneklerin yapışkan hale gelmesinde pişmanlık ve sorumluluk duygularını hafifletme amacı olabileceği ifade edilmektedir (Gazel, 2015, s. 422; Pompian, 2006).⁵³ Pişmanlıktan kaçınma eğilimi nedeniyle kararsız ve pasif kalmanın tercih meselesinden ibaret olduğu, bu bağlamda statüko yanlılığı nedeniyle mevcut portföy varlıklarını korumanın bu tercihin yansıması olduğu ifade edilmiştir. Pişmanlık teorisi böyle kabul edildiği takdirde, pasiflikle mücadelenin daha kolay olacağı ileri sürülmüştür (Commentary, 2014, s. 2).

2.7.3.4. Ültimatı, diktatör ve güven oyunları

Standart ekonomi, denge sistemlerini inceler. Denge, piyasada, arz ve talebin birbirini karşılaması; stratejik oyunda denge ise tüm oyuncuların, optimal stratejiyi seçmeleri demektir. Denge, temel inceleme konusu olsa da iktisat, matematiksel bir forma büründükçe, denge bir varsayım haline gelmiş, denge sistemlerinin nasıl oluşacağı ise göz ardı edilmiştir. Denge varsayımı, ideal durumlar yani rasyonalite varsayımına bağlı olarak gerçekleşeceğinden, Davranışsal İktisat ve oyun kuramında, rasyonalite varsayımını tamamlayan bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyonu varsayımlarının çürütülmesi, denge varsayımının da zedelenmesine yol açmıştır (Camerer, 1999, s. 10576).

⁵³ Norm teorisi hakkında daha ayrıntılı bir değerlendirme için: (Kahneman ve Miller, 1986).

Rabin'e (2002) göre bencillik, genel bir varsayım olmaktan uzaktır; bencillik ancak bir tercih olarak görülmelidir. Sosyal tercihlere bakıldığında insanlar, kaynakların dağılımında adalet ve eşitliği doğrudan refahı arttıran yollardan çok daha fazla önemser ve niyet ile güdüler önem kazanır. Aynı zamanda bireyler başkalarının iyi ya da kötü davranışlarına karşılık vermek isterler. Eğer ilk teklifi alan oyuncu adil olmayan bir teklif aldığını düşünürse teklifi vereni, cezalandırma eğilimi sergileyecektir. Sonuçta fedakârlık yapma konusunda daha az istekli olacaktır. Ek olarak bireyler için sonuçlar kadar sonuçlara nasıl ulaşıldığı da önemlidir (Rabin, 2002, ss. 665-667).

Ekonomide güven unsuru ise oldukça önemsenen bir kavramdır, çünkü güvenin sağlandığı bir piyasada işlem maliyetleri düşer. Güven, önemli olmakla birlikte geçerliliği tartışmalıdır. Standart iktisat teorisine göre rasyonel bir karar birimi her zaman pastanın maksimumunu kendine ayıracaktır. Rasyonellik çoğu zaman, duygusallığa ve mantığa aykırı durumlara izin vermeyen kesin sınırlar ile tarif edildiğinden kusursuz rasyonelliği benimseyen yerleşik iktisatta güven, iktisadi işlemlerin sonuçlarını değiştirebilecek bir unsur olarak ele alınmamıştır (Kitapçı, 2017, s. 86). Öte yandan davranışsal oyun teorisi başlığı altında ultimatòm, diktatör ve güven oyunu gibi pek çok deney gerçekleştirilmiş, sonuçlar ise standart iktisat teorisinin öngörülerinden sapmıştır.

Önemli deneylerden biri olarak, tek seferlik ve anonim oyunculu olan “al ya da git” olarak ifade edilen ultimatòm pazarlık oyununda, tüm paranın %20'sinden daha az tekliflerin, sık sık reddedilmesi ve oyunda bu nedenle iki oyuncunun da eli boş dönmesi, standart iktisat öğretisinin iddialarından farklıdır. Standart iktisat öğretisinde bireylerin sadece kişisel çıkar motivasyonu ile davrandığı iddia edilse de bireylerin sosyal tercihleri ile sadece maddi kazanç odaklanmadığı görülmüştür (Akın ve Urhan, 2015, ss. 265-266). Sosyal tercihlerin rolünü anlamaya yarayan pek çok oyun mevcut olmakla birlikte, ekonominin standart öngörülerin aksine de işleyebildiğini ultimatòm ve diktatör oyunları ile de görebilmek temel bir fikir sağlayacaktır. Öncelikle bunları tanımlamak uygun olacaktır.

Sanal ticaretin gelişmesiyle anonim ilişkiler üzerinden yürütülen faaliyetlerde güven meselesini anlamak önemli hale gelmiştir. Söz konusu ilişkilerdeki motivasyonları

anlamaya yönelik pek çok stratejik nedene dayalı olan ultiatom oyunu, bunlardan biridir. ultiatom oyunu, bir pazarlık oyunudur. Birinci oyuncu kendisine verilen paranın ne kadarını, anonim ikinci oyuncuyla paylaşacağına karar verecek ve tekliften sonra ikinci oyuncu kendisine gönderilen bu teklifi kabul ya reddedecektir. İkinci oyuncu teklifi kabul ederse, birinci oyuncunun belirlediği dağılım gerçekleşecek, eğer ikinci oyuncu teklifi redderse iki oyuncu da bir şey kazanmadan oyun bitecektir. Deneysel literatüre göre, ultiatom oyunun da alt-oyun mükemmel dengesi çok nadir oynanmakta, genel oyun sonuçlarına göre birinci oyuncu kendisine verilen paranın %40-50'sini karşı tarafa teklif etmektedir. Eşite yakından daha düşük tekliflerde ise ikinci oyuncular teklifi reddetmektedir (Charness ve Gneezy, 2000). Eğer bireyler standart öğretinin dayattığı gibi davransaydı, teklifin adil olup olmadığına bakmaksızın ikinci oyuncunun, en küçük bir ilave kazancı reddetmeden, her pozitif teklifi kabul etmesi gerekirdi. Bir teklifte yapılan pazarlıkları ve tekliflerin reddini hayatın her alanında görmek mümkündür; başarısız davalar, işçi grevleri gibi. Tekliflerin neden reddedildiği ise bireylerin itibar görme isteği, kurumsal sorunlar, kafa karışıklığı ya da teklifi adil bulmama gibi koşullardan kaynaklı olabilir. Yapılan deneysel araştırmalar sadece pazarlıklar üzerine odaklanmamış aynı zamanda bireyin hatalı yargılarının, piyasa fiyatı ve miktarını da nasıl etkilediği araştırılmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004, s. 7).

Başka bir pazarlık oyunu olan diktatör oyununda ise ultiatom oyununun aksine, ikinci oyuncunun herhangi bir etkisi yoktur; kendisine eğer bir para gönderilirse sadece kabul edecektir ki birinci oyuncu paranın tamamını bencil davranıp kendine ayırma hakkına da sahiptir. Bu oyunda rasyonel birey, karşı tarafla paylaşım yapmamalıdır. Elde edilen sonuçlar ise diğerkamlıkla davranıldığını kanıtlamıştır (Akın ve Urhan, 2015, ss. 273-274). Yani diktatör oyunundaki karşı tarafa yapılan her pozitif teklif tamamen cömertliktendir. ultiatom oyununda yapılan pozitif teklifler ise örneğin teklifin reddedilmemesi için stratejik davranmaktan kaynaklanabilir (Charness ve Gneezy, 2000, ss. 10-11).

Güven oyunu, diktatör oyunun alt başlığıdır. Bu oyunda sözleşmenin uygulanmasına dair bir zorunluluk durumu bulunmamaktadır. Ayrıca ahlaki tehlikenin söz konusu olduğu bir ortamda birinci oyuncu, ikinci oyuncuya kendisine verilen bir miktar paradan ne kadarını ikinci oyuncuya göndereceğine yani ikinci oyuncuya güvenip

güvenmemeye karar verir. Bu oyunun ilk versiyonunda birinci oyuncunun karşı tarafa ayırdığı para miktarının üç katı, ikinci oyuncuya iletilmektedir. Hamle sırası ikinci oyuncuya geçince de oyun, diktatör oyununa dönüşür; ikinci oyuncu, kendisine duyulan güveni ve teklifi dikkate alarak bir karar verir; ya birinci oyuncuya pozitif bir miktar yollar ya da tüm parayı kendine alır. Güven oyunu esasen sözleşme yapımını modelleyen bir yaklaşımdır (Akın ve Urhan, 2015, ss. 265-267).

Charness ve Gneezy (2000) ultimatòm ve diktatör oyunlarındaki paylaşımları karşılaştırdıklarında, ultimatòm oyunundaki tekliflerin, diktatör oyunundaki gönderimden daha yüksek olduğunu görmüşlerdir. Ayrıca her iki oyunda isim bilgisi verilerek tekrarlanmıştır. Ültimatòm oyununda verilen isim bilgisi tekliflerde önemli bir farklılık yaratmazken, diktatör oyununda isim bilgisi verildiğinde ise gönderim miktarının arttığı sonucu elde edilmiştir.

Fehr ve diğerleri (1993), adaletin piyasadaki rolünü araştıran bir deney gerçekleştirmişler, ücretlerin adillliğini ve onun piyasaya etkilerini araştırmışlardır. Ücretleri belirleyen tek mercinin işverenler olduğu, işçilerin ise sadece ücret teklifini kabul ettikten sonra işgücü verimliliğini yani çabalarının kalitesini belirleme hakkına sahip olduğu ifade edilmiştir. İşverenler, işçilerin yüksek verimlilikte pozisyon alacaklarını bekleyerek, piyasa fiyatının üzerinde teklifler sunmuşlardır. Buna göre adalet, ücret düzeyinin piyasa değişim seviyesine düşmesini engellemiştir. Çünkü işverenler, yüksek ücret ile verimliliğin artacağını beklemişlerdir ki bu beklentileri işçiler tarafından karşılık bulmuş, işçilerde yüksek ücret-yüksek çaba ilişkisini doğrulamıştır. Standart teorisinin öngörülerinin aksine adalet ve karşılıklık ile çalışan işgücü piyasaları, kârı azaltmak yerine, verimliliği motive edebilmektedir. Öte yandan bu çalışmanın deneysel ortamda yürütülmesinin sınırları olduğu ve gerçek işgücü piyasası ilişkilerinden farklı olduğu kabul edilmiştir. Öte yandan bulgulara dayanarak gönülsüz işsizliğin, adil ücret-çaba teorisi için deneysel destek olarak ele alınabileceği öne sürülmüştür (Fehr vd., 1993, ss. 450-455).

Berg ve diğerleri (1995), standart iktisadi teorisinin çıkarıcı bireyine karşın grup ortamlarında salt kendi çıkarını gözetken davranışların, herkesi daha da kötüleştirdiği durumları öne sürerek, ekonomik ilişkilerde güven ve karşılıklılığın rolünü tespit

etmek üzere bir oyun gerçekleştirmişlerdir.⁵⁴ Bu oyun ile tekrarlı oyunlardan doğan itibar ilişkilerini ve sözleşmelerden kaynaklanan ön ödeme ve ceza unsurları gibi öne sürülen alternatif açıklamaları da kontrol etmişlerdir. Elde ettikleri sonuca göre karşılıklılık ve güven unsurlarının, bireylerin davranışlarında dikkate değer bir rol aldığı görülmüştür. İlk gönderim kararını verecek olan 32 oyuncudan 30'unun karşı tarafa pozitif bir miktar gönderdiğini ve bu gönderimi gerçekleştiren oyuncuların 11'inin gönderdiğinden de fazlasını geri aldığı görülmüştür. İkinci takımda kalan oyuncuların üçte ikisinin ise ya kendi kişisel çıkarlarını düşündüğü ya da bu gelen teklifi güvenle ilişkilendirmemiş olabilecekleri yorumu yapılmıştır. Genel olarak ultimatòm oyunu, tekrarlanan mahkum ikilemi oyunları ve diğer kapsamlı form oyunları üzerine yapılan deneyler, maliyetli olsa da oyuncuların, uygunsuz davranışları cezalandırdıklarını ve ceza uygulamasının da deneklerin kararlarını etkilediğini göstermiştir. Yatırım oyunu, insanların uygun davranışı ödüllendirmeye istekli olduklarına ve bunun da dikkate alındığına dair kanıtlar sunmuştur (Berg vd., 1995, s. 138).

Diğer yandan Carpenter ve diğerleri (2005) ultimatòm ve diktatör oyunlarının laboratuvar dışındaki geçerliliğini araştırmak üzere iki farklı öğrenci grubu ve çalışanlar arasındaki parasal dağıtımları incelemiştir. Araştırmaya katılan çalışan kesimin, her iki öğrenci grubundan da daha cömert davrandıkları gözlenmiştir. Bu sonuç, işyerindeki sosyal çevreye bağlanmıştır. Ültimatòm oyunlarının iktisat literatürüne olan katkıları, karar birimlerinin karşılık vermekten hoşlanması ve grup içerisinde farklı kazanç elde etmekten hoşlanmaması ile de zaten sosyalliğin önemini göstermektedir (Camerer, 1999, s. 10576). Yapılan deneyler sonucunda bireylerin karşılıklı adaleti sağlama, eşitsizlikten kaçınma ve tüm grubun iyiliğini önemsemek gibi sosyal tercihlerde bulunduğu ve bu diğerkam kararların, iktisadi kararlar ile ilişkili olduğu gösterilmiştir. Bencil ve adaletsiz tekliflerle mücadele etmek için oyun teorisi, tekrar ve itibarın önemini vurgulamaktadır (Fehr, 2009, s. 229).

⁵⁴ Bu çalışma, literatürde yatırım oyunu olarak isimlendirilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANKET ARAŞTIRMASI

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Önce felsefede kullanılan daha sonra iktisadın en önemli varsayımı haline gelen rasyonellik, Davranışsal İktisat içerisinde de önemli bir konumdadır. Davranışsal İktisat, yerleşik iktisadi modellerin, gerçek kararları anlamak ve çözüm üretmek konusunda yetersiz olduğunu öne sürerken, iktisadi modellerin gerçeğe uygun olarak revize edilmesini önermiştir. Revizyon için öncelikle kusursuz rasyonellik anlayışının değişmesi gerektiğini öne sürmüştür. Kusursuz rasyonellik yerine Simon'ın (1955; 1972) sınırlı rasyonellik anlayışını benimsemiş olan Davranışsal İktisat, karar birimlerinin rasyonelliğe uygun kararlar alacağını varsaymak yerine, gerçek karar alma süreçlerini anlamayı amaçlamıştır. Kahneman ve Tversky (1979), Beklenti Teorisi ile Beklenen Fayda Modeli'nin ihlal edildiğini göstermiş; karar birimlerinin bilişsel eğilim ve kısa yollar doğrultusunda rasyonellikten sapan kararlar aldığını kanıtlamıştır. İkinci bölümde detaylı olarak bahsedilen pek çok bilişsel eğilim ve kısa yolların, rasyonelliğin istisnalarını olmadığı, sistematik eğilimler olduğu görülmüştür.

Bu çalışmada iktisadın temel kavramı olan rasyonellik, Davranışsal İktisat çerçevesinde sorgulanmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın temel amacı, yerleşik iktisadın kusursuz rasyonelliğinin mi yoksa Davranışsal İktisadın sınırlı rasyonelliğinin mi, gerçek karar birimlerinin tercihlerini açıklamaya uygun olduğunu anlamaktır. Rasyonelliği test ederek gerçeğe uygun olanı bulma amacındaki bu çalışmada, ikinci bölümde yer alan bilişsel eğilim ve kısa yollardan bazıları test edilerek sonuca varılacaktır. Bu çalışmada seçilen sezgiseller, riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi, tutarsız tercihler, para ödemenin sancısı, batık maliyet yanılığısı, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyonunun ihlali (ültimatom oyunu), zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi ve ayarlama mekanizması olarak çıpalama bilişselidir. Bu bilişsel eğilim ve kısa yolların seçilmesinin sebebi, rasyonellik varsayımının sınırlarını göstermekte daha uygun olacaklarının düşünülmesidir. Çalışmanın ikinci amacı, seçilen bilişsel eğilimler ve kısa yollardan hangilerinin etkili olduğunun anlaşılmasıdır. Aynı

bireyler, pek çok sezgisel soruya yanıt vereceğinden, kanıtlanan sezgiseller, karar birimlerinin dikkate alması gerekenler konusunda yol gösterici olarak belirlenebilecektir. Üçüncü olarak amaçlanan ise iktisadi bilginin, rasyonel seçime uygunluk üzerinde etkisi olup olmadığını anlamak yani iktisat eğitiminin performansı rasyonelleştirme üzerinde fark yaratıp yaratmadığını görmektir. Ek olarak seçimlerin, toplanan demografik yapıya göre ne gibi farklılıkları olduğunu anlamak amaçlanmıştır.

Bu bilgiler ışığında çalışmanın temel hipotezi, iktisadi birimlerin, sınırlı rasyonel oldukları ve sınırlı rasyonelliğin, iktisat eğitimi ile farklılaşmayacağı, yani mükemmel rasyonaliteye ulaşamayacağıdır. Çalışmadan elde edilecek sonuçların, rasyonelliğin sınırlı olduğu iddiasına paralel olacağı beklenmektedir. Bu doğrultuda oluşturulan politikaların rasyonel değil, sınırlı rasyonel bireyi özne olarak alması gerektiği, kanıt niteliğindeki bilişsel eğilimler ile sunulabilecektir. Daha iyi yönetmek ve yönetebilmek için sınırları ve reçetesini bilmek önemlidir. Bu hipotez etrafında tanımlanan amaçlar doğrultusunda hem rasyonelliğin sorgulanması hem de bahsi geçen bilişsel eğilim ve kısa yolların, tercihler üzerinden karşılaştırılması ve iktisat eğitiminin tercihler üzerindeki etkisini göstermek suretiyle, Davranışsal İktisat literatürüne katkı sağlamak amaçlanmıştır.

3.2. Araştırmanın Tasarımı, Yöntemi ve Soruların Analizi

Bu tezin yöntemi anket araştırmasıdır. Yukarıda bahsedilen amaçlara ulaşmak için öncelikle literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın literatür incelemesi, rasyonelliğin felsefi boyutu, iktisadi okulların rasyonellik anlayışları ve Davranışsal İktisat literatüründen oluşmaktadır. Daha sonra Davranışsal İktisat ve sınırlı rasyonellik literatüründen elde edilen bilişsel eğilim ve kısa yollar içerisinde bu çalışma için uygun olacağı düşünülenler seçilmiştir. Veriler, gözlem altında anket yoluyla toplanmıştır⁵⁵. Anket soruları varsayımsal seçim yöntemine göre hazırlanmıştır. Kahneman ve Tversky (1979, s. 265), diğer yöntemlerin de belli dezavantajları olduğu gerekçesiyle teorik bir sorunun araştırılması ve yorumlanmasında en kullanışlı yöntemin, varsayımsal soru tasarımlarına dayandığını

⁵⁵ Gözlem altında anket yönteminde araştırmacı, veri toplama formlarını katılımcılara dağıtır, süreç açıklanır. Katılımcılar, formları kendileri doldurur. Bu işlem, başlangıcından bitimine dek, araştırmacının gözetimi dâhilinde gerçekleşir (Oğur ve Tekbaş, 2003, s. 4).

öne sürmüştür. Çünkü bireyler, gerçek tercihlerini anketlerde çoğu zaman gizlemekte olduğundan varsayımsal sorular sayesinde bu gizlilik sorunu ortadan kaldırılmaktadır. Bu sayede basit, genellenebilir ve güvenilir sonuçlar elde edilebilmektedir. Keza Duman Kurt'un da (2011, s.76) belirttiği üzere Davranışsal İktisat alanında en çok kullanılan araştırma yöntemi, varsayımsal seçim soruları ile gerçekleştirilmektedir. Anket çalışmasında yer alan soruların orjinalliğini korumak amacıyla da bu yöntemden sapmamak yararlı görülmüştür.

Davranışsal İktisat çalışmalarında bireylerin iktisadi olarak motive edilmesi amacıyla gerçek parasal ödemeler de kullanılmaktadır. Ancak bu çalışmada böyle bir teşvik aracı sunulmamıştır. Çünkü katılımcılar tarafından verilen yanıtlarda önemli bir farklılık yaratmadığı Tversky ve Kahneman (1981, s. 455) tarafından ifade edilmiştir. Yaptıkları çalışmada hem varsayımsal hem de gerçek ödemelerin kullanılması, verilen yanıtlarda genel eğilimi değiştirmemiştir. Bu nedenle anket çalışması, gönüllülük esasına göre yapılmıştır.

Davranışsal İktisat alanındaki çalışmalar genellikle üniversite öğrencileri ile yapılmaktadır. Bu durum Davranışsal İktisatçıların eleştirilmesine neden olmaktadır.⁵⁶ Ancak bu öğrencilerin, mezun olarak iş hayatında birer uzman olarak görev yapacağı ve Lusardi ve diğerlerinin (2009) ifade ettiği gibi bu çağlarında da pek çok karar almak durumunda olmaları nedeniyle bu eleştiri haksız bulunmaktadır. Ayrıca üniversite öğrencilerine yapılan çalışmalar, meslek sahibi profesyonellerle de tekrarlandığında benzer sonuçlar elde edilmiştir ve bu nedenle sonuçlar genellenebilir bulunmuştur (Ariely, 2017). Yukarıda bahsedilen bilişsel eğilim ve kısa yolların sistematik oldukları yapılan pek çok çalışma ile desteklenmiştir. Ancak şunu belirtmek gerekir ki bu bulguların sistematik olması onların evrensel olduğu anlamına da gelmemektir. Öte yandan Davranışsal İktisadın bulguları, irrasyonellik hipotezini desteklemez; bu bulgular, Simon'ın sınırlı rasyonellik hipotezini destekler niteliktedir (Tversky ve Kahneman, 1981, ss. 457-458).

Oluşturulan anket çalışmasındaki sorular, iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümdeki sorular, katılımcıların demografik verilerini elde etmek ve bu verilerin, bilişsel eğilimlerin kullanımı üzerinde fark yaratıp yaratmadığını anlamak üzere toplanmıştır.

⁵⁶ Bu eleştirilere yönelik cevaplardan biri Ariely tarafından verilmiştir. İlgili videoya <http://danariely.com/all-about-dan/faq/> adresinden erişilebilir.

Elde edilen veriler Ki-Kare analizi ile karşılaştırılmıştır. Toplanan demografik veriler, katılımcıların yaş, cinsiyet, öğrenim görülen bölüm, sınıf düzeyi, fakülte, iş tecrübesi, anne ve baba eğitim düzeyidir.

Katılımcılardan demografik veriler toplanmasının nedeni, literatürle ne denli uyumlu sonuçlar elde edileceğini göstermek açısından da faydalı olacaktır. Lusardi ve diğerlerinin (2009) finansal okuryazarlığı test etmek üzere yaptıkları çalışmada aile eğitim düzeyi ve cinsiyette erkekler lehine daha olumlu sonuçlar elde etmişlerdir. Başka bir çalışmada Alkaya ve Yağlı (2015) tecrübe değişkenini de analize dahil etmiş, tam ve yarı zamanlı çalışan öğrencilerin daha olumlu finansal davranışlar sergilediği görülmüştür.

Bu tezin özellikle önemsendiği değişken fakülte değişkenidir. Çünkü standart iktisat teorisinin rasyonellik anlayışına göre iktisadi bilgi sahibi olmanın alınan kararlarda rasyonellik açısından fark yaratması gerekir. Fakülte değişkeni ile finansal okuryazarlığı karşılaştıran çalışmalardan Bayram (2014), İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Meslek Yüksek Okulu öğrencilerinin yanıtlarını karşılaştırmış ve İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin finansal farkındalık ve okuryazarlıklarının daha yüksek olduğunu yani öğrencilerin öğrenim gördükleri fakülte ile para yönetimi başarıları arasında pozitif bir ilişki saptamıştır. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerini Mühendislik Fakültesi öğrencileri ile karşılaştıran Er ve diğerleri (2014), öğrenim görülen fakülte ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki olduğunu görmüş; fakülteler arası farklı sonuçlar elde edilmesini, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin aldıkları derslerle ilgili olarak yorumlamışlardır. Bu tezin konusu her ne kadar finansal okuryazarlık olmasa da Lusardi ve diğerlerine (2009) göre bilişsel yetenekler, finansal okuryazarlığı etkileyen unsurlar olduğundan, verilen yanıtların demografik özelliklerine göre fark yaratıp yaratmaması ve literatürle benzer sonuçların elde edilip edilemeyeceği önemsenmiştir. Katılımcılar, bilişsel eğilimleri ne kadar kontrol ederse, bilişsel yetenekleri o kadar başarılı sayılacak dolayısıyla finansal okuryazarlıkları o denli artacaktır. Bu konu, tezin kapsamında yer almasa da sonraki çalışmalar için bir çerçeve sunabilecektir.

Demografik veriler dışında ikinci bölümdeki sorular ise bilişsel eğilimleri kapsamakta, on adet varsayımsal soru ile araştırılmaktadır. Bu bilişsel eğilimler, riskten kaçınma, kayıptan kaçınma, yansıma etkisi, tutarsız tercihler, para ödeme sancısı, batık maliyet yanılması, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyonu ihlali (ültimatom oyunu), zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi ve çıpalama etkisidir.

Yapılan anket çalışması A ve B grubu olarak ayrılmış, zihinsel muhasebe, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik ve çıkar maksimizasyonu ihlali, zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi ve ayarlama mekanizması olarak çıpalama bilişselini araştıran 5 soru katılımcılara farklı şekilde sorulduğundan bu ayırım gerekli görülmüştür. Her katılımcı sadece bir form ile sorumlu ve grup bilgisi ile tercihler, birbirinden bağımsız olduğundan, grup bilgisi katılımcılara verilmemiştir. Anket formları Ek kısmında sunulmuştur.

Veriler anket yöntemiyle, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Eğitim Fakültesi öğrencilerinden, tesadüfi örneklem yoluyla toplanmıştır. 5967 İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve 1559 Eğitim Fakültesi öğrencisi çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmada kullanılacak analizler belirlendikten sonra buna uygun olarak belirlenen örneklem büyüklüğü, R Programı'nda, PWR ANOVA testi komutu ile hesaplanmış olup, toplam minimum sayı 280 olarak elde edilmiştir. Örneklem büyüklüğü, fakültelerin öğrenci sayılarına oranlanmış; bu oranlar, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 224 ve Eğitim Fakültesi'nde ise minimum 56 kişi olarak bulunmuştur. Bu sayıya analizde uygulanacak en karmaşık test belirlenerek ulaşılmıştır. 280 kişiden oluşan örneklem büyüklüğünün güç değeri %95 ve güven düzeyi de %95 olarak bulunmuştur. Bu sayı dikkate alınarak kullanılabilir 353 anket formunun, 242'si İİBF ve 111'i Eğitim Fakültesi öğrencilerinden elde edilmiştir. Bunların 187'si A grubu ve 166'sı B grubu formunu yanıtlamıştır.

Toplanan tüm veriler IBM SPSS Statistics 22 paket programı kullanılarak işlenmiş; elde edilen bulgular, tanımlayıcı frekans tabloları ve Ki-Kare analizi sonuçlarına göre oluşturulan çapraz tablolar ile sunulmuştur. Ayrıca sürekli değişkenlerin elde edildiği beşinci ve onuncu sorulardan elde edilen verilere, normallik testi yapılmış;

normal dağılıma uygun olmadıkları görüldüğünden Mann-Whitney U Testi kullanılmış; test sonuçları tablolar ile sunulmuştur.⁵⁷

Riskten kaçınma eğilimi sorusu:

Anket çalışmasında yer alan birinci soru ile amaçlanan, katılımcıların risk tutumlarını değerlendirmektir. Buna göre bireylerin olasılıklı seçimlerde-kumarlarda aldıkları kararlarda, Davranışsal İktisatta öne sürüldüğü gibi bir riskten kaçınma eğiliminin olup olmadığı test edilecektir.

Risk tutumuna kaynaklık eden orjinal soru Kahneman'ın (2018, s. 328) çalışmasında yer alan şu ifadeden türetilmiştir: *“Yarı yarıya olasılıkla 10 dolar kaybedebileceğiniz bir kumar düşünün. Kumarı çekici kılan en küçük kazanç nedir? 10 dolar dersanız, riske karşı kayıtsızsınız demektir. 10 doların altında bir rakam verirseniz, risk peşinde koşuyorsunuz demektir. Yanıtınız 10 doların üstündeyse, riskten kaçırıyorsunuz.”* Bu ifadeden hareketle risk tutumunu belirlemek üzere ankette aşağıdaki soru sunulmuştur.

Soru 1: “Yarı yarıya kaybetme olasılığının olduğu bir oyun düşünün. %50 ihtimalle 500 TL kaybedebileceğiniz bu bahse girmek için kazancın en az ne kadar olmasını istersiniz?”

- 500 TL'den az
- 500 TL
- 500 TL'den fazla

Kayıptan kaçınma ve yansıma etkisi sorusu:

Anket çalışmasında yer alan ikinci soru ile araştırılmak istenen, Davranışsal İktisat literatüründe yer alan kesin kazanç durumlarında bireylerin, Beklenen Fayda Kuramı'nı ihlal ederek, daha az beklenen fayda sağlasa bile kesin kazancı seçip seçmediğini yani kayıptan kaçınma eğilimi gösterip göstermediklerini anlamaktır.

⁵⁷ Ki-Kare analizi, nominal olarak ölçeklendirilmiş verileri kategorileştirerek, kategoriler arasındaki farkı test etmek üzere kullanılır. Ortalama karşılaştırma testi, değişkenlerin ortalama ve standart sapmalarını dikkate alarak, grupların ortalamaları arasındaki sayısal farkın, anlamlı olup olmadığını anlamaya yarar. Mann-Whitney U Testi, bu amaçla kullanılan, parametrik olmayan testlerden biridir. (Sekaran, 2003, ss. 402-404). Anket çalışmasında elde edilen sürekli veriler, normal dağılım göstermediği için parametrik olmayan Mann-Whitney U Testi kullanılmıştır.

Kesin kazanç eğilimi sorusu, Kahneman ve Tversky'nin (1979, ss. 265-266) Beklenti Teorisi çalışmalarında yer almaktadır. Bu çalışmada yer alan iki ayrı problem kesin kazancın cazibesini göstermektedir.

“Problem 1: İki arasında seçim yapın:

A: %33 olasılıkla 2,500 kazanmak

%66 olasılıkla 2,400 kazanmak

%1 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak

B: kesin olarak 2,400 kazanmak”

Yapılan bu çalışmada ikilinin elde ettiği sonuç Allais Paradoksu'nun ihlal edildiğini göstermiştir. 72 toplam katılımcının %82'si B seçeneğini tercih etmiştir.

“Problem 2: İki arasında seçim yapın:

C: %33 olasılıkla 2,500 kazanmak

%67 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak

D: %34 olasılıkla 2,400 kazanmak

%66 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak”

Bu sefer 72 toplam katılımcının %83'ü C seçeneğini tercih etmiştir. Kesin kazanç seçeneği “problem 2” ile ortadan kaldırılınca, bireylerin tercihleri değişmiştir. Oysa “problem 1”de de “A” seçeneği beklenen faydaya göre üstündür.

Bu problemler daha sonra Kahneman (2018, ss. 387-388) tarafından düzenlenmiş, bu çalışmada kullanılan anketin ikinci ve üçüncü sorusunu oluşturmuştur. Benzer sonuçların elde edilip edilmeyeceğini görmek ve sorunun netliğini bozmamak adına sadece parasal büyüklükler düzenlenerek sorular aynen yapılan anket çalışmasında kullanılmıştır. Soruların orijinali şöyledir:

“Problem 1:

Karar (i): Birini seçin.

A: 240 \$ kesin kazanç

B: %25 olasılıkla 1.000 \$ kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama

Karar (ii): Birini seçin.

C: 750 \$ kesin kayıp.

D: %75 olasılıkla 1.000 \$ kaybetme ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

Kahneman'ın aktardığı şekliyle katılımcıların %73'ü karar i'de A seçeneğini, karar ii'de ise D seçeneğini seçmiştir. Bu sorular kaybetmeye duyarlı olan bireylerin kesin kazanç kararlarını yani kayıptan kaçınma eğilimlerini ve kararlarında kazanç ve kayıp durumuna göre farklılaşan risk tutumunu yani yansıma etkisini göstermiştir.

Bu bağlamda yukarıdaki sorulardan hareketle ankette yer alan ikinci ve üçüncü soru sırasıyla kayıptan kaçınma eğilimini ve yansıma etkisini sınamakta ve çalışmada şu şekilde düzenlenerek yer almaktadır:

Soru 2: "Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?"

- 2.400 TL'lik kesin kazanç
- %25 olasılıkla 10.000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama"

Soru 3: "Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?"

- 7.500 TL'lik kesin kayıp
- %75 olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

Tutarsız tercihler sorusu:

Bireylerin Soru 2 ve 3'teki yanıtlarını kullanarak tercihlerin tutarsızlığını ölçen soru, Kahneman (2018, ss. 387-388)'den alınmıştır. Kaynaktaki soru şöyledir:

Problem 2: Birini seçin.

AD: %25 olasılıkla 240 \$ kazanma ve %75 olasılıkla 760 \$ kaybetme

BC: %25 olasılıkla 250 \$ kazanma ve %75 olasılıkla 750 \$ kaybetme"

Önceki iki soruda tercih edilen ve edilmeyen seçenekler birleştirilerek sunulduğunda ise bu sefer, problem 1'dekinin aksine, ayrı ayrı tercih edilmeyen BC seçeneği katılımcıların %73'ü bu tarafından seçilmiştir; tercihler tutarsızlaşmıştır. Çünkü önceki seçimler sürdürülmemiştir. Bu kaynak temel alınarak anket çalışmasında yer alan soru şu şekildedir:

Soru 4: “Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- %25 olasılıkla 2.400 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.600 TL kaybetme
- %25 olasılıkla 2.500 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.500 TL kaybetme”

Para ödemenin sancısı sorusu:

Ankette yer alan beşinci soru ile araştırılan bilişsel eğilim, literatürde zihinsel muhasebenin konusu da olan para ödemenin sancısı adıyla anılmaktadır. Kahneman (2018, s. 408), karar birimlerinin nakit ve kredili alışverişleri ayrı zihinsel hesaplarda tuttuğunu ifade etmiştir. Bu ifade ampirik olarak Prelec ve Simester (2001) tarafından doğrulanmış, bu bulgudan hareketle beşinci soru hazırlanmıştır. Yapılan çalışmada rastgele seçilen katılımcılara, ürünlerle ilgili verilen tanıtım broşürlerinde ödeme şeklinin nakit ya da kredi kartı ile olabildiği ifade edilmiş ve sunulan üç mal-bilet için yapacakları ödeme tekliflerinin kapalı ihaleye tabi tutularak kazananın belirleneceği açıklanmış ve teklifler toplanmıştır. Söz konusu ürünler; Boston Celtics basketbol maçı bileti, Red Sox beyzbol maçı bileti ve son olarak teselli ikramiyesi olarak belirlenen her iki takımın afişleridir. Bu çalışmanın başka bir ayırt edici yönü, ürünlerin piyasa değerlerine dair bir bilgi sunulmamış olmasıdır. Toplanan tekliflere bakıldığında nakit ve kredi kartı ile ödeme yapılmasının anlamlı bir farklılığa yol açtığı; kredi kartının daha cömert tekliflerde bulunmaya teşvik ettiği görülmüştür. Bu çalışmada da katılımcıların ödeme yöntemine göre ödeme istekliliklerinin ortalama değerleri arasında fark olup olmadığını araştırmak üzere Prelec’in çalışmasından hareketle soru şu şekilde uyarlanmıştır:

Soru 5 (A Grubu): “Çok az yer kaldığı duyurulan bir Milli Takım futbol maçına gitmek istediğiniz bir durum varsayın. Hiç kimsenin diğerlerinin tekliflerini göremediği ve ödemenin sadece kredi kartıyla yapıldığı bu durumda, bu maçın biletine sahip olmak için ne kadar fiyat teklif edersiniz?

..... TL.”

Soru 5 (B Grubu): “Çok az yer kaldığı duyurulan bir Milli Takım futbol maçına gitmek istediğiniz bir durum varsayın. Hiç kimsenin diğerlerinin tekliflerini göremediği ve ödemenin sadece nakitle yapıldığı bu durumda, bu maçın biletine sahip olmak için ne kadar fiyat teklif edersiniz?

..... TL.”

Batık maliyet yanılması sorusu:

Ankette yer alan altıncı soru, rasyonel bireylerin dikkate almayacağı öngörülen batık maliyet konusu ile ilgilidir. Davranışsal İktisadın bulguları ise bu öngörünün aksine bireylerin, batık maliyeti kararlarda dikkate aldıklarını gözlemlemiştir. Bu literatür dikkate alınarak batık maliyet yanılması bu çalışmada da araştırmak üzere katılımcılara şu şekilde bir soru yöneltilmiştir:

Soru 6: “Bir şirkette proje yönetiminden sorumlusunuz ve yönettiğiniz projelerden birine şimdiden 10 milyon TL harcadınız. Projeniz şu an öngördüğünüz programın gerisinde ve nihai getirilerine dair tahminler ilk planlama aşamasındakilere kıyasla daha olumsuz. Projeye bir şans tanımak için 20 milyon TL’lik bir ek yatırım gerekiyor. Bir başka alternatifiniz ise 20 milyon TL ile şu anda daha yüksek kazanç sağlaması mümkün olan yeni bir projeye başlamak. Böyle bir durumda hangi kararı verirsiniz?”

- Eski yatırımı devam ettiririm.
- Eski yatırımı sonlandırarak, yeni projeye başlarım.”

Çerçeveleme etkisi sorusu:

Anket çalışmasında yer alan yedinci soru ise literatürde çerçeveleme etkisi olarak anılmaktadır. Çerçeveleme etkisi, bireylerin kazanç ve kayıp durumlarına farklı değer atfetmelerinden kaynaklı olarak bireylerin, aynı içeriğe sahip olmasına rağmen kazanç ya da kayıp çerçevesine göre yerleşik iktisadın öngörülerinin aksine, tutarsız tercihler sergileyeceğini gösteren bir başka bilişsel eğilimdir. Çerçeveleme etkisi, Kahneman ve Tversky’nin (1984) çalışmasında şu şekilde yer almaktadır:

Kazanç Çerçevesi: “ABD’nin 600 kişiyi öldürmesi beklenen bilinmedik bir Asya Hastalığı salgınına uğrayacağını varsayın. Hastalıkla mücadele edebilmek için iki alternatif program önerilmiştir. Programların sonuçlarına dair kesin bilimsel öngörülerin şu şekilde olduğunu varsayın:

A programı benimsenirse, 200 kişi kurtulacak.

B programı benimsenirse, 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtulamayacak.

Bu iki programdan hangisini desteklersiniz?”

Kayıp çerçevesi: “ABD’nin 600 kişiyi öldürmesi beklenen bilinmedik bir Asya Hastalığı salgınına uğrayacağını varsayın. Hastalıkla mücadele edebilmek için iki alternatif program önerilmiştir. Programların sonuçlarına dair kesin bilimsel öngörülerin şu şekilde olduğunu varsayın:

C programı benimsenirse, 400 kişi ölecek.

D programı benimsenirse, 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek.

Bu iki programdan hangisini desteklersiniz?”

Bu iki probleme dikkat edildiğinde sunulan seçeneklerin içeriğinin aynı olduğu görülebilir. Hastalıktan etkilenmesi beklenen 600 kişinin olduğu biliniyorsa 200 kişinin kurtulması 400 kişinin ölmesi anlamına gelir. Ancak bireylerin kesin kazanç seçeneği söz konusu olduğunda A programını seçerken, kesin kaybın çerçvelendiği ve bir öncekinin temel de aynısı olan ikinci problemde risk yanlısı olarak D programını tercih ettikleri görülmüştür. Bu da bireylerin fayda-maliyet analizini doğru ya da detaylı yapmadığı, tercihlerinin tutarsız olduğu, sunum şeklinden rasyonel olmayan bir şekilde etkilendiklerini göstermiştir. Bu bulgulardan hareketle bu tezde çerçeveleme etkisini araştırmak amacıyla soru şu şekilde düzenlenmiştir:

Katılımcıların tercihleri karşılaştırılarak, çerçevelemeden etkilenip etkilenilmediği anlamak üzere rastgele seçilmiş A ve B gruplarına sırasıyla şu sorular sorulmuştur:

Soru 7 (A Grubu): “Türkiye’nin siyasi bir tutum nedeniyle ABD’den ithal ettiği seçili teknolojik ürünlerden bazılarında vergi koymayı planladığını varsayın. Bu vergi uygulaması, ihracat yapan 600 firmanın maliyetlerini oldukça etkilemektedir. Bu karara ilişkin iki alternatif geliştirilmiştir. İki alternatiften biri seçilerek uygulamaya konulacaktır. Siz danışman olsaydınız hükümetin hangi ara malına vergi uygulanmasını önerirdiniz? (Olasılıklı durumlar başka ülkelerden benzer ürünlerin ucuza ithal edilebilme ve yerli ikamelerin edinilebilme ihtimaline bağlı olarak belirlenmiştir.)

- A ara malına vergi getirilirse 200 firma iflastan kurtulacak.

- B ara malına vergi konulursa 1/3 olasılıkla 600 firma da iflastan kurtulabilecek ve 2/3 olasılıkla hiçbir firma devam edemeyecek.”

Diğer grupta ise kayıp vurgulanmış ve soru şekilde sunulmuştur:

Soru 7 (B Grubu): “Türkiye’nin siyasi bir tutum nedeniyle ABD’den ithal ettiği seçili teknolojik ürünlerden bazılarında vergi koymayı planladığını varsayın. Bu vergi uygulaması, ihracat yapan 600 firmanın maliyetlerini oldukça etkilemektedir. Bu karara ilişkin iki alternatif geliştirilmiştir. İki alternatiften biri seçilerek uygulamaya konulacaktır. Siz danışman olsaydınız hükümetin hangi ara malına vergi uygulanmasını önerirdiniz? (Olasılıklı durumlar başka ülkelerden benzer ürünlerin ucuza ithal edilebilme ve yerli ikamelerin edinilebilme ihtimaline bağlı olarak belirlenmiştir.)

- A ara malına vergi getirilirse 400 firma iflas edecek.
- B ara malına vergi konulursa 1/3 olasılıkla hiçbir firma iflas etmeyecek ve 2/3 olasılıkla tüm firmalar iflas edecek.”

Ültimatom oyunu sorusu:

Anketin sekizinci sorusunda ültimatom oyunu kullanılarak, adalet ve eşitlik unsurlarının ekonomik kararlarda etkili olup olmadığını tartışan ve bu konuda standart ekonominin öngörülerinden farklı sonuçlar elde eden oyun teorisi literatüründen yararlanılmıştır. Akın ve Urhan’ın (2015, ss.267-268) çalışmaları, ültimatom oyunu sorusunda kaynak olarak alınmıştır.

Rastgele belirlenen A grubu formunu alan katılımcılar, ültimatom oyunu içerisindeki teklifi yapan konumundaki, güçlü merciidir. Karşılaştıkları soru ise şöyledir:

Soru 8 (A Grubu): “Size 100 TL para verilen bir oyunda bu parayı tanımadığınız biriyle paylaşmanız gerekiyor. 100 TL’nin ne kadarını kendinize ayırıp ne kadarını karşı tarafla paylaşacağınıza siz karar veriyorsunuz. Diğer oyuncu teklifinizi kabul ederse kendinize ayırdığınız parayı alırsınız ve karşı tarafta ona gönderdiğiniz parayı alır. Ancak ikinci oyuncu teklifinizi reddederse ikinizde bir şey kazanamazsınız. (Oyun tekrarlanmayacaktır.) Bu durumda;

- Karşı tarafa TL teklif ederim.”

Bu soruya verilen yanıtlardan elde edilen verilere göre homo-economicus, gerçek bireylerle karşılaştırılmış olacak ve ekonomik kararlarda maddi olmayan unsurların etkili olup olmadığı anlaşılacaktır. Ana akım modellerin öngörüsü geçerli ise teklifi yapan oyuncular mümkün olduğunca kendi kazancını çoğaltmak isteyecek ve onlar için rasyonel paylaşım, kendilerine 99 TL ayırıp, karşı tarafa 1 TL göndermek olacaktır.

Bu soru da rastgele seçilen B grubunun yani ultiatom oyununda, teklif üzerinde bir belirleme gücü olmayan, sadece karşı tarafın yaptığı teklife ilişkin kabul ya da red kararı verecek katılımcıların karşılaştığı sekizinci soru ise şu şekildedir:

Soru 8 (B Grubu): “Tanımadığınız birine 100 TL para verilen bir oyundasınız. Karşı taraf size sahip olduğu 100 TL’den bir miktar teklif edecek sizde kabul ya da ret kararı vereceksiniz. Teklifi kabul ederseniz, gönderilen bu miktarı alacaksınız. Ya da diğer tarafın teklifini reddedeceksiniz ki bu durumda da ikinizde bir şey kazanmadan aranızdaki oyun son bulacak. Kararınız ne olur?”

- Karşı tarafın eşite yakın tekliflerini kabul ederim.
- Karşı tarafın her teklifini kabul ederim.
- Karşı tarafın hiçbir teklifini kabul etmem.”

Bu oyuncuların verdikleri yanıtlar doğrultusunda genel eğilim araştırılacak, diğer oyuncuların yanıtlarıyla karşılaştırılarak literatürü doğrulayıp doğrulamadığı görülecektir. Gerçek bireyler eğer homo-economicus gibi davranıyorsa bu soruya vermeleri gereken yanıt karşı tarafın her teklifini kabul etmek olacaktır. Ancak eğer Davranışsal İktisat literatürü haklıysa, bireyler eşite yakın tekliflerden yana olarak ekonomik çıkar maksimizasyonu peşinde koşmuyor olarak yorum yapılabilecektir.

Zamanlararası fayda indirgemesi sorusu:

Anket çalışmasının dokuzuncu sorusunu, zamanlar arası faydanın hiperbolik-abartılı iskonto konusu oluşturur. Soyer (2015), Santos ve Chen (2009), Laibson (1997), Frederick, Loewenstein ve O’Donoghue (2002) ve Mullainathan’ın (2016, s. 88) çalışmalarından anket sorusu alınmıştır. Soru şu şekildedir:

“Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?

Bugün 100 \$ almak

Yarın 110 \$ almak”

“Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?

30 gün sonra 100 \$ almak

31 gün sonra 110 \$ almak”

Thaler (1981) buna benzer bir çalışmayı 20, 50 ve 100 \$ için de yapmış olduğundan tez çalışmasında seçenekler 1.000 ve 1.100 TL olarak uyarlanmış, anket soruları rastgele seçilen A ve B grubu sorularına dahil edilmiştir. A grubu olan katılımcılar bugün ve yarın arasında tercih yaparken B grubu 30 ve 31 gün arasında tercih yapmıştır. Bu yolla katılımcıların fayda indirgemesinde doğrusal mı yoksa hiperbolik bir iskonto oranı mı kullandığı görülecektir. Davranışsal İktisadın iddiası, bireylerin geleceği bugüne indirgerken abartılı iskonto oranı kullandıkları ve bugün ve yarın arasında yaptıkları seçimlerin 30 ve 31 gün arasında yaptıkları seçimlerden farklı olduğudur.

Soru 9 (A Grubu): *“Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?*

Bugün 1.000 TL almak

Yarın 1.100 TL almak

Soru 9 (B Grubu): *Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?*

30 gün sonra 1.000 TL almak

31 gün sonra 1.100 TL almak”

Çıpalama etkisi sorusu:

Anket çalışmasında yer alan onuncu soru ise ayar olarak çıpalama etkisini araştırır. Davranışsal İktisat, bireylerin çıpa değerleri-referans noktalarını kullanarak, tahminler yaptıkları çoğu durumda, çıpa değere göre yanıtlarda bir fark ortaya çıktığını ifade etmiş, bulgularla göstermiştir. Bununla ilgili Türkiye’de yapılmış bir tez çalışması da Yürük (2017) tarafından gerçekleştirilmiş ve çıpa değerinin fiyat tekliflerini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Çıpalama etkisi ile ilgili Kahneman

(2018, s. 139-144), Ariely (2017, ss. 47-71), Tversky ve Kahneman (1974), Northcraft ve Neale (1987), Mussweiler (2001), Chapman ve Johnson (1994), Wilson ve diğeri (1996), Epley ve Gilovich (2006) tarafından da çıpa etkisi konu edinilmiştir. Bu çalışmada konu ile ilgili bir çıpa sağlanmış, rastgele dağıtılan A ve B grubu formalarından birinde düşük çıpa değeri olarak 100 TL sunulurken, yüksek çıpanın yer aldığı formda 1.000 TL değeri kullanılmıştır. Sorular sırasıyla şöyle tasarlanmıştır:

Soru 10 (A Grubu): “Bireysel Emeklilik Katkı Paylarının 100 TL’nin üzerinde olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz katkı payı kaç TL olacaktır?

..... TL”

Soru 10 (B Grubu): “Bireysel Emeklilik Katkı Paylarının 1.000 TL’nin altında olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz katkı payı kaç TL olacaktır?

..... TL”

Bu iki ayrı gruptan elde edilen verilerin ortalamaları karşılaştırılarak katılımcıların çıpa değerden etkilenip etkilenmedikleri araştırılacaktır. Çıpa etkisi geçerliyse yani “100 TL” ibaresinin yer aldığı anket sorusunu cevaplayanların verdikleri tekliflerin ortalaması, “1.000 TL” ibaresindeki anket sorusunu cevaplayan katılımcıların öne sürdükleri tekliflerin ortalamasından daha küçükse bu durumda çıpa etkisi literatürü doğrulanmış olacaktır.

3.3. Araştırma Bulguları

3.3.1. Demografik bulgular

Anket çalışmasına katılan öğrencilerden, yaş cinsiyet, fakülte, öğrenim görülen bölüm ve sınıf, iş tecrübesi, anne ve baba eğitim düzeyine dair elde edilen demografik özelliklerini tanımlayan veriler toplanmış, sonuçlar Tablo 3.1’de gösterilmiştir. Çalışmaya katılan öğrencilerin 76’sı (%21,5) 17-20 yaş aralığında, 244’ü (%69,1) 21-24 yaş aralığında, 31’i (%8,8) 25-28 yaş aralığında ve 2’si (%0,6) 29-32 yaş aralığında yer almaktadır. Öğrencilerin 218’i (%61,8) kadın, 135’i (%38,2) erkektir. Araştırmaya katılan öğrencilerin 242’si (%68,6) İktisadi ve İdari Bilimler ve

111'i (%31,4) Eğitim Fakültesinde öğrenim görmektedir. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim gören katılımcıların 109'u (%30,9) iktisat, 12'si (%3,4) uluslararası ticaret ve finansman ve 121'i (%34,3) işletme bölümündendir. Eğitim Fakültesinde öğrenim gören katılımcıların 17'si (%4,8) fen bilgisi öğretmenliğinde, 58'i (%16,4) ilköğretim matematik öğretmenliğinde ve 36'sı (%10,2) psikolojik danışmanlık ve rehberlik bölümündendir. Katılımcıların 3'ü (%0,8) birinci sınıf, 39'u (%11) ikinci sınıf, 131'i (%37,1) üçüncü sınıf ve 180'i (%51) dördüncü sınıf düzeyinde öğrenim görmektedir. Katılımcıların 231'i (%65,4) iş tecrübesine sahipken, 122'sinin (%34,6) daha önce bir iş tecrübesi olmadığı görülmüştür. Katılımcıların anne eğitim düzeyine bakıldığında 17'sinin (%4,8) okuma yazması olmadığı veya ilkokulu bitirmediği, 183'ünün (%51,8) ilkokul mezunu olduğu, 53'ünün (%15) ortaokul mezunu, 74'ünün (%21) lise, 25'inin (%7,1) üniversite ve 1'inin (%0,3) yüksek lisans mezunu olduğu bilgisi elde edilmiştir. Katılımcıların baba eğitim düzeylerine bakıldığında ise 3'ünün (%0,8) okuma yazması olmadığı ve ilkokulu bitirmediği, 136'sının (%38,5) ilkokul, 68'inin (%19,3) ortaokul, 93'ünün (%26,3) lise, 49'unun (%13,9) üniversite, 3'ünün (%0,8) yüksek lisans ve 1'inin (%0,3) doktora mezunu olduğu bilgisi elde edilmiştir. Toplam 353 katılımcıdan A grubu formunu yanıtlayan 187 (%53) ve B grubunu yanıtlayan 166 (%47) kişi olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 1. Örneklemin Demografik Yapısının Frekans Tablosu

	Gruplar	n	%
Yaş	17-20 Yaş	76	21,5
	21-24 Yaş	244	69,1
	25-28 Yaş	31	8,8
	29-32 Yaş	2	0,6
Cinsiyet	Kadın	218	61,8
	Erkek	135	38,2
Fakülte	İ.İ.B.F.	242	68,6
	Eğitim Fakültesi	111	31,4
Bölüm	İktisat	109	30,9
	Uluslararası Ticaret ve Finansman	12	3,4
	İşletme	121	34,3
	Fen Bilgisi Öğretmenliği	17	4,8
	İlköğretim Matematik Öğretmenliği	58	16,4
	Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik	36	10,2

Tablo 3. 1. Örneklemin Demografik Yapısının Frekans Tablosu (Devam)

	Gruplar	n	%
Sınıf	1	3	0,8
	2	39	11
	3	131	37,1
	4	180	51
Tecrübe	Tecrübeli	231	65,4
	Tecrübesiz	122	34,6
Anne Eğitim Düzeyi	Okuma Yazması Yok	17	4,8
	İlkokul	183	51,8
	Ortaokul	53	15
	Lise	74	21
	Üniversite	25	7,1
	Yüksek Lisans	1	0,3
Baba Eğitim Düzeyi	Okuma Yazması Yok	3	0,8
	İlkokul	136	38,5
	Ortaokul	68	19,3
	Lise	93	26,3
	Üniversite	49	13,9
	Yükseklisans	3	0,8
	Doktora	1	0,3

Tablo 3. 1. Örneklemin Demografik Yapısının Frekans Tablosu (Devam)

Gruplar	n	%
A Grubu Formunu Yanıtlayan Katılımcı	187	53
B Grubu Formunu Yanıtlayan Katılımcı	166	47
N	353	100

3.3.2. Bilişsel eğilim ve kısa yollara ilişkin bulgular

3.3.2.1. Riskten kaçınma eğilimi

Bilişsel eğilim ve kısa yollarla ilgili ilk olarak katılımcıların risk tutumları belirlenmiş; riskten kaçınma eğilimleri test edilmiştir. Tablo 3.2’den görüleceği üzere katılımcılar, %50 ihtimalle 500 TL kazanabilecekleri bir bahse girmeyi kabul etmek için 500 TL’den az, çok ya da eşit kazanç bekleyebilmektedir. Bu soruya verilen yanıtlara göre katılımcıların 17’si (%4,8) risk yanlısı olduğu, 276’sının (%78,2) riskten kaçındığı ve 60’ının (%17) riske kayıtsız olduğu görülmüştür. Buna göre bireylerin, riskten kaçınma eğiliminden hareketle, sigorta poliçesi alımları ve dayanıklı tüketim mallarının garanti süresinin uzatılması gibi davranışların da açıklanabileceği görülmüştür.

Tablo 3. 2. Riskten Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu

Risk Tutumu	n	%
Risk Alan (500 TL’den az)	17	4,8
Riskten Kaçınan (500 TL’den fazla)	276	78,2
Riske Nötr (500 TL)	60	17
N	353	100

Bu sonuçların katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılaşp farklılaşmadığını görmek amacıyla yapılan Ki-Kare analizi bulguları ve çapraz tablolar aşağıda sunulmuştur. Değişkenler sırasıyla risk tutumu değişkeni ile Ki-Kare analizine tabi tutulmuş, sonuçlar Tablo 3.3’de sunulmuştur. Ki-Kare analizine göre sadece risk tutumu ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 3. Riskten Kaçınma ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	13.719	6	0.033*
Cinsiyet	1.669	2	0.434
Fakülte	5.776	2	0.056
Bölüm	11.580	10	0.314
Sınıf	6.056	6	0.417
Tecrübe	2.245	2	0.326
Anne Eğitim Düzeyi	15.941	10	0.101
Baba Eğitim Düzeyi	12.624	12	0.397

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Risk tutumunun yaş değişkeni gruplarına göre anlamlı bir farka sahip olduğu görüldükten sonra hangi yaş grubunun bu farka neden olduğunu görmek üzere Tablo 3.4 hazırlanmıştır. Buna göre 17-20 yaş aralığındaki katılımcıların 66’sı (%86,8), 21-24 yaş aralığındaki katılımcıların 188’i (%77), 25-28 yaş aralığındakilerin 20’si (%64,5) ve 29-32 yaş aralığındaki katılımcıların 2’sinin (%100) riskten kaçındığı görülmüştür. 17-20 yaş grubundan 25-28 yaş grubuna giderken, riskten kaçınma davranışı oranı azalırken, riske kayıtsız kalma davranışı oranı artmaktadır. Bu sonuca göre (29-32 yaş grubundaki iki kişi genelleme için yeterli olmadığından dışarıda tutulduğu takdirde) daha genç grupların, risk almaktan daha çok kaçındıkları yani

görece yaşı daha büyük olanların, riske karşı daha kayıtsız bir tutum sergileyebildikleri görülmüştür.

Tablo 3. 4. Riskten Kaçınma ve Yaş Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Risk Tutumu					
		Risk Yanlısı		Riskten Kaçınan		Riske Nötr	
		n	%	n	%	n	%
Yaş	17-20 yaş	4	5,3	66	86,8	6	7,9
	21-24 yaş	13	5,3	188	77	43	17,6
	25-28 yaş	0	-	20	64,5	11	35,5
	29-32 yaş	0	-	2	100	0	-

3.3.2.2. Kayıptan kaçınma eğilimi

Örneklemin, kesin kazanç ve olası daha yüksek kazanç arasında yaptıkları tercihler Tablo 3.5’de gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların 271’i (%76.8) daha az kesin kazancı seçerek, Beklenen Fayda Teorisi’ni ihlal etmişlerdir. Bu sonuç Davranışsal İktisat literatürünü doğrulamıştır.

Tablo 3. 5. Kayıptan Kaçınma Tercihi Frekans Tablosu

Kazanç Alternatifleri	n	%
2.400 TL Kesin Kazanç	271	76,8
%25 Olasılıkla 10.000 TL Kazanç ve %75 Olasılıkla 0 Kazanç	82	23,2
N	353	100

Kesin kazanç eğilimi ile demografik değişkenler arasında yapılan Ki-Kare analizi sonuçları Tablo 3.6'da sunulmuştur. Kesin kazanç eğiliminin sadece cinsiyet ve tecrübe değişkenlerine göre anlamlı olarak farklı olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 6. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	4.001	3	0.261
Cinsiyet	14.416	1	0.000*
Fakülte	1.056	1	0.187
Bölüm	3.340	5	0.648
Sınıf	1.437	3	0.697
Tecrübe	6.127	1	0.009*
Anne Eğitim Düzeyi	0.800	5	0.977
Baba Eğitim Düzeyi	6.689	6	0.351

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Kesin kazanç sorusuna verilen yanıtlar, cinsiyet değişkenine göre kategorize edilmiştir. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki Tablo 3.7'de gösterilmiştir. Sonuçlara bakıldığında, kadınların 182'si (%83,5) ve erkeklerin 89'u (%65,9) daha az getirili kesin kazanç alternatifini tercih etmiştir.

Tablo 3. 7. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Kesin 2.400 TL Kazanç		Olası 2.500 TL Kazanç	
		n	%	n	%
Cinsiyet	Kadın	182	83.5	36	16.5
	Erkek	89	65.9	46	34.1

Kesin kazanç sorusuna verilen yanıtlar, tecrübe değişkenine göre kategorize edilmiştir. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki Tablo 3.8’de gösterilmiştir. Sonuçlara bakıldığında, tecrübelilerin 168’i (%72,7) ve tecrübesizlerin 103’ünün (%84,4) riskten kaçınarak kesin kazanç eğilimi sergilediği görülmüştür. Yani tecrübeli kesim görece beklenen faydaya uygun olarak risk almaya meyillidir. Tecrübe yokluğunda ise kesin kazanç daha cazip bir seçim haline gelmiştir. Buna göre tecrübe artışı, bireyi rasyonelliğe yaklaştırabilir bir değişken olarak gözükmektedir.

Tablo 3. 8. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ve Tecrübe Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Kesin 2.400 TL Kazanç		Olası 2.500 TL Kazanç	
		n	%	n	%
Tecrübe	Var	168	72.7	63	27.3
	Yok	103	84.4	19	15.6

3.3.2.3. Yansıma etkisi

Kazançlarda riskten kaçınmanın yansıması, kayıplarda risk almaktır. Beklenti Teorisi’nde (1979) yansıma etkisi olarak bahsedilen bu yanlılık, anket çalışmasında da yer almıştır. Önceki sorunun aksine bu kez bireylerin, risk yanlısı bir cevap

vermeleri beklenmektedir. Elde edilen sonuçlar Tablo 3.9'da gösterilmiştir. Görüleceği üzere katılımcılar, kesin kayıp ile olası kayıp arasında yapmış oldukları seçimde, bu kez olası kaybı seçmiştir. Bu makul bir sonuçtur. Çünkü alternatiflerin beklenen maliyetleri aynıdır. Bu durumda bireylerin hangi seçimi yaptığı, sadece genel tutumlarını değerlendirmeye yarar. Öte yandan bu sorunun amacı, anketin dördüncü sorusunda araştırılacak seçim tutarlılığı meselesine veri sağlamaktır.

Tablo 3. 9. Yansıma Etkisi Frekans Tablosu

Kesin Kayıptan Kaçınma Eğilimi	n	%
7.500 TL Kesin Kayıp	65	18,4
%75 Olasılıkla 10.000 TL ve %25 Olasılıkla 0 Kayıp	288	81,6
N	353	100

Kayıp tercihlerinde risk alma tutumunun, demografik yapıya göre farka sahip olup olmadığını anlamak üzere Ki-Kare analizi yapılmış, elde edilen sonuçlar Tablo 3.10'da sunulmuştur. Görüleceği üzere kayıp durumunda bireylerin risk yanlısı tercihleri ile sadece cinsiyet değişkeni arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 10. Yansımaya Etkisi ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	p
Yaş	3.481	3	0.323
Cinsiyet	6.265	1	0.008*
Fakülte	2.588	1	0.070
Bölüm	5.680	5	0.339
Sınıf	4.871	3	0.181
Tecrübe	0.536	1	0.276
Anne Eğitim Düzeyi	10.107	5	0.072
Baba Eğitim Düzeyi	3.202	6	0.783

*p<0.05 ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Kayıplarda risk alma tercihi kadın ve erkek için farklı olduğuna göre hangi grubun daha risk yanlısı olduğunu görmek üzere çapraz tablo hazırlanmış, Tablo 3.11’de sunulmuştur. Sonuçlara göre kesin kayıp, alternatiflerden biri olduğunda bireyler, kaybetmeme olasılığının peşinden gitmekte, kazanç durumlarının aksine risk yanlısı bir tercih yapmaktadır. Bu tercihleri veren katılımcılar, kadın ve erkek ayrımı yapılarak ele alındığında, erkeklerin daha büyük kısmı, %88,1’i risk yanlısı olduğundan, erkeklerin kayıplarda daha çok risk alma eğilimine sahip olduğunu, kadınların bu eğiliminin ise erkeklerle kıyaslandığında daha az olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 11. Yansımaya Etkisi ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Kesin 7.500 TL Kayıp		%75, 10.000 TL ve %25, 0 Kayıp	
		n	%	n	%
Cinsiyet	Kadın	49	22,5	169	77,5
	Erkek	16	11,9	119	88,1

3.3.2.4. Tutarsız tercihler

Ankette yer alan dördüncü soru, risk altında alınan kararların tutarsız olup olmayacağını test etmek üzere ikinci ve üçüncü soruların birleştirilmesi ile elde edilmiştir. Eğer katılımcıların tercihleri, riskten etkilenerek tutarsızlaşmıyor ise önceki sorularda en çok tercih ettikleri alternatiflerin kombinasyonları olan alternatif, bu soruda da seçilecek yani bireyler, rasyonel davranacaklardır. Yapılan çalışma da ise tutarlı seçim anlamında bir rasyonellik olmadığı görülmüştür. Yani katılımcıların, Beklenti Teorisi'nde öne sürüldüğü gibi, kesin ve olası seçimlerde risk tutumu tersine dönmektedir. Eğer katılımcılar rasyonel birimler olsaydı, önceki seçimlerini sürdüreceklerdi. Oysa bu seçimleri sürdürenlerin oranı %12,5 iken tutarsız tercihlere sahip bireylerin oranının %87,5 olduğu görülmüş, veriler Tablo 3.12'de sunulmuştur.

Tablo 3. 12. Tutarsız Tercihler Frekans Tablosu

Tutarsız Tercihler	n	%
Seçilenlerin Birleşimi	44	12,5
Kaçınılanların Birleşimi	309	87,5
N	353	100

Tutarsız tercihler için katılımcıların demografik özelliklerine göre anlamlı bir fark olup olmadığını görmek amacıyla Ki-Kare analizi yapılmış, elde edilen bulgular

Tablo 3.13’de sunulmuştur. Yapılan analiz sonucunda tüm değişkenler için Ki-Kare anlamlılık değeri, 0.05’ten büyük olduğu için tutarsız tercihlerin hiçbir gruba göre farklılaşmadığı görülmüştür.

Tablo 3. 13. Tutarsız Tercihler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	0.646	3	0.886
Cinsiyet	0.075	1	0.461
Fakülte	0.406	1	0.326
Bölüm	0.809	5	0.976
Sınıf	1.615	3	0.656
Tecrübe	1.652	1	0.133
Anne Eğitim Düzeyi	1.158	5	0.949
Baba Eğitim Düzeyi	3.378	6	0.760

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Anket çalışmasında yer alan ilk dört soru, birbiri ile ilişkili olduklarından, bu sezgisellerin birbirlerini ne denli desteklediğini görmek amacıyla bu sorulara verilen yanıtlar bir arada Ki-Kare analizine tabi tutulmuş, sonuçlar Tablo 3.14’te sunulmuştur. Sonuçlara göre elde edilen p değerleri arasında sadece tutarsız tercihleri ölçen soru ile risk tutumunu ölçen soru arasında anlamlı bir fark vardır. Her ne kadar dördüncü soru, tutarsız tercihleri gösteriyor olsa da içerik olarak, zaten açıkça bir seçenek öne çıkmaktadır. Çünkü diğer seçeneğe kıyasla birinde kazanç daha yüksek ve kayıp daha düşüktür. Bu nedenle bu soru tek başına ele alındığında katılımcıların rasyonel yanıt verdikleri de görülmektedir. Bu sonuç Simon’ın öne sürdüğü gibi, katılımcılar, açıkça daha üstün alternatifi seçerken rasyonel davranabilmektedir, ancak kesinlik unsuru, rasyonel sürecin ihlal edilmesine neden olmaktadır.

Tablo 3. 14. Risk Tutumu ile Kesin ve Olası Sonuçlara Verilen Yanıtların Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Kayıptan Kaçınma	1.495	2	0.474
Risk Alma	0.313	2	0.855
Tutarsız Tercihler	10.453	2	0.005*

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

O halde dördüncü soru, fayda maksimizasyonuna uyulduğunu da göstermektedir. Bu anlamda bir rasyonellik ile riskten kaçınma davranışı arasındaki anlamlı farkın hangi gruptan kaynaklandığını görmek üzere iki soru arasında çapraz tablolama yapılmış, veriler Tablo 3.15'te sunulmuştur. Tablo 3.15'ten de görüleceği üzere risk yanlısı bireylerin, irrasyonel tercihler içerisindeki payının anlamlı bir fark yarattığı görülmüştür. Buna göre riskten kaçınan bireylerin çoğunun rasyonel tercih yani fayda maksimizasyonuna uygun davrandığı görülmüştür. Bu nedenle, riskten kaçınmak mevcut tüm alternatifler riskli olduğunda rasyonel yanıtı bulmaya yardımcı olsa da diğer sorularda göz önüne alındığında kesinlik durumlarında değişen risk tutumları nedeniyle, bireylerin rasyonellikten saptığı da hatırlanmalıdır.

Tablo 3. 15. Örneklemin Risk Tutumu ve Fayda Maksimizasyonu Arasında Çapraz Tablolama

		Olası Kazanç ve Kayıp Alternatifleri Arasında Tercihler				N	
		İrrasyonel		Fayda Maksimizasyonu			
		n	%	n	%	n	%
Risk Tutumu	Risk Yanlısı	6	1.7	11	3.1	17	4.8
	Riske Kayıtsız	10	2.8	50	14.2	60	17
	Riskten Kaçınan	28	7.9	248	70.3	276	78.2
N		44	12.5	309	87.5	353	100

3.3.2.5. Para ödemenin sancısı

Katılımcılara varsayımsal bir maç bileti satın almak için ne kadar fiyat teklif edecekleri sorulmuş; bir gruba teklifini kredi kartı ile diğer gruba ise nakit ödeme yapabileceği bilgisi verilmiştir. Bu iki farklı ödeme yönteminin seçilmesinin sebebi, zihinsel muhasebe bilişseli altında işlenen para ödeme sancısı konusunu araştırmaktır. Katılımcılardan toplanan verilere göre ortalama, medyan, mod ve toplam değerlerinin karşılaştırıldığı Tablo 3.16'ya göre ortalamalarda 104 TL ve medyan değerlerinde ise 50 TL'lik fark görülmüştür.

Tablo 3. 16. Ödeme Yöntemi ile Ödeme İstekliliğinin Karşılaştırılması

	Ödeme İstekliliği	
	Kredi Kartı	Nakit
Ortalama	343 TL	239.31 TL
Medyan	150 TL	100 TL
Mod	100 TL	100 TL
Toplam	64.231 TL	39.725 TL
N	187	166

Ortalamalar arasındaki farkın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığını araştırmak üzere önce normal dağılımına bakılmıştır. Verilerin normalliğini test etmek üzere One Sample Kolmogorov–Smirnov Testi yapılmış, sonuçlar Tablo 3.17’de sunulmuştur. Analiz sonucunda p değerinin, 0.05’ten küçük olduğu görüldüğü için verilerin normal dağılmadığı anlaşılmıştır.

Tablo 3. 17. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Tekliflerin Ortalamalarının Normallik Testi Sonuçları

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Kredi Kartı ile Yapılan Ödeme Teklifleri	Nakit ile Yapılan Ödeme Teklifleri
N		187	166
Normal Parametreler	Ortalama	343.48	239.31
	Std. Sapma	864.355	441.988
İstatistik		.346	.294
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.000

*p>0.05 ise veriler normal dağılıma uyar.

Normal dağılmadığı görülen tekliflere Mann-Whitney U Testi yapılarak, ortalamalar arasındaki farkın önemliliği test edilmiştir. Tablo 3.18'den görüleceği üzere, p değeri 0.113 olarak bulunmuş, bu değer 0.05'ten büyük olduğu için ortalamalar arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür. Bu nedenle zihinsel muhasebenin para ödemenin sancısı konusu doğrulanamıştır.

Tablo 3. 18. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Tekliflerin Ortalamalarının Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	Teklif
Mann-Whitney U	14013.000
Wilcoxon W	27874.000
Z	-1.584
Asymp. Sig. (2-tailed)	.113

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Ödeme tekliflerinin her iki grup için de demografik özelliklere göre anlamlı bir farka sahip olup olmadığını görmek amacıyla Ki-Kare analizi yapılmış olup, elde edilen veriler, Tablo 3.19'da sunulmuştur. Buna göre kredi kartı ile ödeme yapan A grubu katılımcılarının verdikleri tekliflerin sınıf ve baba eğitim düzeyi değişkenlerine göre anlamlı bir farka sahip olduğu görülmüştür. B grubu yani nakit ile ödeme yapan grubun verdikleri tekliflerin ise cinsiyet, bölüm, sınıf ve baba eğitim düzeyine göre anlamlı bir farka sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 19. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Kredi Kartı			Nakit		
	Pearson χ^2	df	p	Pearson χ^2	df	P
Yaş	72.539	90	0.911	79.922	84	0.606
Cinsiyet	22.936	30	0.818	41.558	28	0.048*
Fakülte	30.597	30	0.435	29.465	28	0.389
Bölüm	145.543	150	0.588	172.260	140	0.033*
Sınıf	129.693	90	0.004*	77.507	56	0.030*
Tecrübe	33.323	30	0.309	27.094	28	0.513
Anne Eğitim Düzeyi	148.326	150	0.523	70.079	112	0.999
Baba Eğitim Düzeyi	295.687	150	0.000*	247.775	168	0.000*

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Ödeme yöntemine göre belirlenen her iki grubun da verdiği tekliflerin, anlamlı bir farka sahip olduğu değişkenlere göre nasıl dağıldığını görebilmek amacıyla aşağıdaki tablolar hazırlanmıştır. Hem kredi kartı hem de nakit ile yapılacak ödemeler, sınıf ve baba eğitim düzeyi gibi ortak değişkenler için farklı olarak bulunduğundan Tablo 3.20’de birlikte sunulmuş olup, nakit yönteminde verilen teklifler, ek olarak bölüm ve cinsiyet değişkenleri için de anlamlı bir farka sahip olduğundan ilgili veriler, Tablo 3.21’de sunulmuştur. Tablo 3.20’ye göre her iki gruptaki üçüncü sınıfların ortalama ödeme istekliliklerinin ve dördüncü sınıfların medyan değerlerinin diğer sınıf düzeylerine kıyasla daha yüksek olduğu görülmüştür. Kredi kartı ile ödeme yapan birinci sınıf öğrencilerinin tamamı (üç kişinin) verdikleri tekliflerin ise ortalamalarının çok yüksek olduğu görülmüş olmasına karşın bu kişilerin teklifleri ortalamanın çok üzerinde olduğundan ya futbol maçına olan ilgi düzeylerinin diğer

herkesten yüksek olduğu ya da soruyu boş geçmemek adına herhangi bir miktar yazdıkları düşünülmektedir. Ancak birinci sınıfların verdikleri tekliflerin oldukça yüksek olmasının yanı sıra üç kişiden oluşan bu grup için bir genelleme yapmak da doğru olmayacaktır.

Tablo 3. 20. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Sınıf Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama

		Kredi Kartı				Nakit			
		n	Ortalama	Medyan	Mod	n	Ortalama	Medyan	Mod
Sınıf	1	3	3366.67	100	0	0	-	-	-
	2	28	287.86	100	100	11	79.55	100	0
	3	68	354.82	150	100	63	312.43	100	100
	4	88	249.35	175	100	92	208.34	130.50	100

Her iki grubunda ödeme tekliflerinin ortalamaları, baba eğitim düzeyine göre oluşturulan Tablo 3.21’de sunulmuştur. Verilere göre kredi kartı ile ödeme yapabilen grubun baba eğitim düzeyi ilkökul ve daha düşük olduğunda, tekliflerinin daha cömert olduğu görülmüştür. Nakit ile ödeme yapan grupta ise ilkökul ve daha düşük eğitim düzeyindekilerden en düşük teklifler gelmiştir. Nakit ile yapılan ödemelerde verilen tekliflerin, lise eğitim düzeyinden sonra arttığı görülmektedir. Ödeme yönteminin verilen teklifleri her ne kadar anlamlı olarak farklılaştırmadığı Mann-Whitney U Testi ile görülmüş olsa da sonraki çalışmalar için bir başlangıç noktası olarak kullanılabilir. Eğitim düzeyi azaldıkça, kredi kartının daha bilinçsiz kullanıldığı ya da eğitim düzeyi arttıkça, bireylerin nakit ile ödeme yapmaktan yana tercihte buldukları sorgulanabilir.

Tablo 3. 21. Para Ödemenin Sancısı Sorusuna Verilen Teklifler ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama

		Kredi Kartı				Nakit			
		n	Ortalama	Medyan	Mod	n	Ortalama	Medyan	Mod
Baba Eğitim Düzeyi	İlkokul mezunu değil	2	2675	2675	350	1	100	100	100
	İlkokul	78	354	150	100	58	180.47	110	50
	Ortaokul	38	254.24	175	400	30	241.53	100	100
	Lise	45	348.27	100	100	48	333.46	125	100
	Üniversite	22	247.95	214.50	100	27	209.11	100	100
	Yüksek Lisans	2	225	225	50	1	200	200	200
	Doktora	0	-	-	-	1	60	60	60

Ki-Kare analizinde nakit ödeme yapanların maç bileti fiyat tekliflerinin cinsiyet kategorisine göre anlamlı bir farka sahip olduğu görüldüğü için kadın ve erkeklerin verdikleri tekliflerin ortalama, medyan ve mod değerleri tablolanmıştır. Buna göre Tablo 3.22'den görülebileceği gibi erkekler, kadınlara kıyasla ortalamada daha yüksek teklif vermişlerdir. Bunun nedeni erkeklerin futbola karşı daha duyarlı olmalarından kaynaklı olabilir. Sonuç olarak erkekler, nakit işlemlerde daha cömert davranmışlardır.

Tablo 3. 22. Para Ödemenin Sancısı Sorusunda Nakit Grubunun Teklifleri ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Nakit İle Ödeme Teklifleri			
		n	Ortalama	Medyan	Mod
Cinsiyet	Kadın	93	207.99	100	100
	Erkek	73	279.21	160	100

Ki-Kare analizinde nakit ödeme yapanların maç bileti fiyat tekliflerinin öğrenim görülen bölüm değişkenine göre anlamlı bir farka sahip olduğu görüldüğü için her bölümdeki katılımcıların verdikleri tekliflerin ortalama, medyan ve mod değerleri tablolandırmıştır. Tablo 3.23'ten görülebileceği gibi tekliflerin en yüksek olduğu bölüm, iktisat ve en düşük olduğu bölüm fen bilgisi öğretmenliği iken; tekliflerin medyan değerlerinin en yüksek olduğu işletme ve psikolojik danışmanlık ve rehberlik bölümleridir. Ek olarak en düşük medyan değeri de yine fen bilgisi öğretmenliği bölümüne aittir. En yüksek ve en düşük değerler, her iki fakülte kapsamındaki bölümlerden elde edildiği için fakülte anlamında bir genelleme yapılamamaktadır.

Tablo 3. 23. Para Ödemenin Sancısı Sorusunda Nakit Grubunun Teklifleri ve Bölüm Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		Nakit İle Ödeme Teklifleri			
		n	Ortalama	Medyan	Mod
Bölüm	İktisat	46	287.87	100	100
	Uluslararası Ticaret ve Finansman	7	144.29	100	100
	İşletme	62	245.82	150	50
	Fen Bilgisi Öğretmenliği	1	20	20	20
	İlkokul Matematik Öğretmenliği	34	175.21	100	100
	Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik	16	265.94	150	100

3.3.2.6. Batık maliyet yanılması

Çalışmada karar birimlerinin batık maliyet hatası yaparak rasyonel seçimi ihlal edip etmediklerini araştırmak üzere sorulan sorudan elde edilen yanıtlar, Tablo 3.24'te sunulmuştur. Örneklemin 214'ünün (%60,6) batık maliyeti dikkate almadıkları görülmüştür. Bu sonuç ile Davranışsal İktisat literatürü doğrulanamamış; karar birimleri, rasyonel tercihe uygun davranmışlardır.

Tablo 3. 24. Batık Maliyet Sorusuna Verilen Yanıtların Frekans Tablosu

Batık Maliyet Hatası	n	%
Yapanlar	139	39.4
Yapmayanlar	214	60.6
N	353	100.0

Batık maliyet sorusuna verilen yanıtların, örneklemin demografik özelliklerine farklı olup olmadığını görmek amacıyla Ki-Kare analizi yapılmış, sonuçlar Tablo 3.25'te gösterilmiştir. Görüleceği üzere bütün p değerleri, 0.05 değerinden büyük olduğu için batık maliyet sorusuna verilen yanıtların, hiçbir demografik özellik için farklı olmadığı görülmüştür.

Tablo 3. 25. Batık Maliyet Sorusuna Verilen Yanıtlar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	5.434	3	0.143
Cinsiyet	0.331	1	0.338
Fakülte	0.031	1	0.493
Bölüm	1.759	5	0.881
Sınıf	5.485	3	0.140
Tecrübe	0.009	1	0.524
Anne Eğitim Düzeyi	6.758	5	0.239
Baba Eğitim Düzeyi	6.658	5	0.256

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

3.3.2.7. Çerçeveleme etkisi

Çerçeveleme etkisi, karar birimlerinin içeriği dikkate almaksızın, ifadeye (çerçeveye) göre karar aldıklarını iddia ettiğinden, çerçeveleme etkisini doğrulamak, rasyonelliğin kusurlu olduğunu da gösterebilmeyi mümkün kılar. Katılımcıların çerçeveleme sorusuna verdikleri yanıtlar, Tablo 3.26'da gösterilmiştir. A grubunun sorusunda kazanç ifadesi, B grubunun sorusunda ise kayıp ifadesi çerçeve olarak kullanılmıştır. Sonuçlara bakıldığında, A grubunu yanıtlayan katılımcıların 109'u (%58,3) kesin kazancı seçerken ve B grubunu yanıtlayan katılımcıların 94'ü (%56,6) kesin kayıptan kaçınmıştır. Yani çerçeve kazanç iken bireyler risk almaktan

kaçınmış, çerçeve kayıp olduğunda ise bireyler risk tutumunu değiştirerek, risk yanlısı bir seçim yapmıştır. Bu veriler neticesinde örneklemin çerçeveleme etkisini doğrulayan tercihler yaptığı görülmüş, soru ve seçenekler içerik olarak aynı olsa da kesin kazanç ve kesin kayıp, tutarsız tercihlere neden olmuştur.

Tablo 3. 26. Çerçeveleme Etkisi Sorusuna Verilen Yanıtların Frekans Tablosu

	A Grubu- Kazanç Çerçevesi		B Grubu- Kayıp Çerçevesi	
	n	%	n	%
Kesin Kazanç-Kayıp	109	58,3	72	43,4
Olası Kazanç-Kayıp	78	41,7	94	56,6
N	187	100	166	100

Çerçeveleme etkisinin demografik değişken gruplarına göre farklı olup olmadığını görmek amacıyla, A ve B gruplarına ayrı ayrı Ki-Kare analizi yapılmış, elde edilen sonuçlar Tablo 3.27’de sunulmuştur. Buna göre çerçeveleme etkisinin hiçbir demografik gruba göre anlamlı bir farka sahip olmadığı görülmüştür.

Tablo 3. 27. Çerçeveleme Etkisi Sorusuna Verilen Yanıtlar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Bulguları

Değişkenler	Kazanç Çerçevesi A Grubu			Kayıp Çerçevesi B Grubu		
	Pearson χ^2	df	P	Pearson χ^2	df	P
Yaş	1.192	3	0.755	3.239	3	0.356
Cinsiyet	0.978	1	0.203	1.336	1	0.159
Fakülte	0.415	1	0.315	0.145	1	0.418
Bölüm	3.663	5	0.599	2.369	5	0.796
Sınıf	2.325	3	0.508	1.466	2	0.480
Tecrübe	0.756	1	0.237	0.948	1	0.212
Anne Eğitim Düzeyi	1.354	5	0.929	7.790	4	0.100
Baba Eğitim Düzeyi	5.593	5	0.348	9.640	6	0.141

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

3.3.2.8. Kişisel çıkar maksimizasyonu ihlali (Ültimatom oyunu)

Kişisel çıkar maksimizasyonu ve bencillik varsayımlarının ihlal edildiğini gösteren ultiमतom teklifleri sorusuna verilen yanıtlar, A ve B grubu için ayrı elde edilmiş; A grubu katılımcıları, teklif gönderen; B grubu katılımcıları ise teklifi kabul ya da ret kararını verendir. Tablo 3.28'den görülebileceği üzere A grubu katılımcılarının ortalama paylaşım tekliflerinin 46 TL olduğu görülmektedir. Bu durum çıkar maksimizasyonuna göre davranmayan bireyler olduğunu göstermekte, önceki ultiमतom oyunlarını doğrulamaktadır. Çünkü rasyonel davranıyor olsalardı 99 TL'yi kendilerine ayırıp, 1 TL'yi karşı tarafa önermeleri gerekirdi.

Tablo 3. 28. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşımların Frekans Tablosu

	Paylaşım Teklifleri
Ortalama	46.65 TL
Medyan	50 TL
Mod	50 TL
Toplam	8723 TL
N	187

Katılımcılar, sebebine dair bir çıkarım yapılmaksızın, eşitlikçi tekliflerden yana olmuş, rasyonel çıkar maksimizasyonunun aksine karşı tarafa yaptıkları eşitlikçi önerileri sayesinde varsayımsal olsa da her iki tarafın da pozitif miktarda kazançla, oyunu tamamlamalarını sağlamıştır. Çünkü B grubunda ikinci oyuncu olarak konumlandırılmış katılımcıların 121'inin (%72,9) karşı taraftan gelecek teklifleri ancak eşite yakın olduğu takdirde kabul edecekleri görülmüştür. Öte yandan rasyonel oyuncuların sayısı 27 (%16,3) ile sınırlı kalmıştır. Sonuçlar Tablo 3.29'dan de görülebilir. Adil davranmak, her iki tarafında oyunun sonunda pozitif bir miktarla ayrılmasını sağlayacağından kişisel çıkar maksimizasyonunun her zaman etkin sonuca neden olmayacağı; eşitlikçi davranmanın her iki tarafa da yarar sağlayacağı görülmüştür.

Tablo 3. 29. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtlarının Frekans Tablosu

Birinci Oyuncunun Verdiği Teklifi;	n	%
Eşite Yakın Dağıtımdan Yana	121	72,9
Rasyonel-Her Pozitif Teklifi Kabul Eder	27	16,3
Her Teklifi Reddeder	18	10,8
N	166	100

Tablo 3.30'dan görülebileceği üzere birinci oyuncuların demografik özelliklerinin verilen teklifler üzerinde anlamlı bir fark yaratıp yaratmadığını görmek amacıyla Ki-Kare analizi yapılmış, anne eğitim düzeyinin anlamlı bir farka sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 30. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşımlar ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	P
Yaş	59.451	54	0.284
Cinsiyet	24.911	18	0.127
Fakülte	19.594	18	0.356
Bölüm	82.969	90	0.687
Sınıf	45.858	54	0.777
Tecrübe	17.617	18	0.481
Anne Eğitim Düzeyi	114.016	90	0.045*
Baba Eğitim Düzeyi	93.134	90	0.390

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Ültimatom oyununda birinci oyuncuların Ki-Kare analizi sonucunda anne eğitim düzeyine göre tekliflerinin anlamlı bir farka sahip olduğu görüldüğü için bu kategoriye göre frekans tablosu oluşturulmuş; Tablo 3.31’de sunulmuştur. Bu sonuçlara göre diğerlerine kıyasla daha eşitlikçi davranan (62 TL) grup, anne eğitim düzeyi üniversite mezunu olan katılımcılardır. Öte yandan katılımcılardan anne eğitim düzeyi lise olanlarında yine eşite yakın ama görece en düşük (43.19 TL) teklifleri verdiği görülmüştür. Anne eğitim düzeyi ile verilen teklifler arasında kesin bir ilişki saptanmış olmasa da önemli bir değişken olduğu ve anne eğitim düzeyinin artışının bireyleri daha cömert ya da adil davranmaya motive edebilecek bir unsur olabileceğini göstermiştir.

Tablo 3. 31. Ültimatom Oyununda Önerilen Paylaşımlar ve Anne Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama

Anne Eğitim Düzeyi		n	Ortalama
	İlkokul Mezunu Değil	9	49.56 TL
	İlkokul	103	44.76 TL
	Ortaokul	32	50.47 TL
	Lise	32	43.19 TL
	Üniversite	10	62 TL
	Yüksek Lisans	1	50 TL
	Toplam	187	46.65 TL

B grubu yani teklifi kabul ya da ret kararı verecek oyuncuların yanıtları ile demografik yapı ki-kare analizine tabi tutulmuş, sonuçlar Tablo 3.32’de sunulmuştur. Yapılan analiz sonucunda sadece cinsiyet değişkeni için anlamlı bir fark görülmüştür. Bu nedenle Tablo 3.33 hazırlanmıştır. Kadınların %84,9’u erkeklerin ise %57,5’i sadece eşitlikçi teklifleri kabul etmeyi seçmiştir. Bu sonuç, erkeklerin, kadınlara kıyasla, daha rasyonel tekliflerden yana olduğunu göstermiştir.

Tablo 3. 32. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtları ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Pearson χ^2	df	p
Yaş	9.489	6	0.148
Cinsiyet	16.289	2	0.000*
Fakülte	1.118	2	0.572
Bölüm	6.980	10	0.727
Sınıf	8.149	4	0.086
Tecrübe	5.906	2	0.052
Anne Eğitim Düzeyi	6.076	8	0.639
Baba Eğitim Düzeyi	7.035	12	0.855

*p<0.05 ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3. 33. Ültimatom Oyununda Teklifi Değerlendirenlerin Yanıtları ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

Ültimatom Oyunu	Eşite Yakın Dağıtımdan Yana		Rasyonel-Her Pozitif Teklifi Kabul Eder		Her Teklifi Reddeder	
	n	%	n	%	n	%
Kadın (N=93)	79	84,9	7	7,5	7	7,5
Erkek (N=73)	42	57,5	20	27,4	11	15,1

3.3.2.9. Zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi

Anket çalışmasında araştırılan başka bir konu, zamanlararası faydanın hiperbolik indirgenmesidir. Katılımcılar, A ve B grubu olarak ayrılırken; A grubu katılımcıları

bugün ve yarın, B grubu katılımcıları ise 30 ve 31 gün arasında bir tercih yapmıştır. Bu doğrultuda katılımcıların tercihleri Tablo 3.34’te sunulmuştur. Elde edilen verilere göre Davranışsal İktisadın zamanlararası faydanın hiperbolik indirgenliğine dair bir sonuç elde edilmemiştir. Bireyler, zamanlararası faydayı iskonto ederken standart teoriye uygun davranmışlardır. Sonuç olarak zamanlararası tercihler, hiperbolik değil, doğrusaldır.

Tablo 3. 34. Zamanlararası Tercih Sorusu Yanıtları Frekans Tablosu

	A Grubu-Bugün ve Yarın Arasındaki Tercihler		B Grubu-30 ve 31 Gün Arasında Tercihler	
	n	%	n	%
Bugün=30. Gün	52	27,8	17	10,2
Yarın=31. Gün	135	72,2	149	89,8
N	187	100	166	100

Yapılan zamanlararası tercihlerin, demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığını görmek amacıyla, veriler, Ki-Kare analizine tabi tutulmuştur. Elde edilen sonuçlar Tablo 3.35’te sunulmuştur. Tabloya göre A grubu katılımcılarının verdikleri yanıtlar ile demografik özellikleri arasında bir farka rastlanmamıştır. B grubu katılımcılarının ise demografik özelliklerinden baba eğitim düzeyi açısından verilen yanıtlar arasında anlamlı fark olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 35. Zamanlararası Tercih ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Bugün ve Yarın Tercih A Grubu			30 ve 31 Gün Tercih B Grubu		
	Pearson χ^2	df	p	Pearson χ^2	df	p
Yaş	5.774	3	0.123	0.943	3	0.815
Cinsiyet	0.372	1	0.329	0.579	1	0.310
Fakülte	0.057	1	0.478	0.015	1	0.572
Bölüm	4.852	5	0.434	0.643	5	0.986
Sınıf	3.047	3	0.384	2.615	2	0.270
Tecrübe	0.225	1	0.377	1.385	1	0.184
Anne Eğitim Düzeyi	9.848	5	0.080	1.018	4	0.907
Baba Eğitim Düzeyi	7.672	5	0.175	14.189	6	0.028*

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

30 ve 31 gün arasında gelecekteki faydayı bugüne indirgeyerek tercih yapan katılımcılardan baba eğitim düzeyi doktora olan grubun gelecekteki haz için daha aceleci davrandığı görülmüştür. Ancak bu grup, bir kişiden oluştuğu için çıkarım yapmaya izin vermez, katılımcıların genel eğilimi, bekleyerek daha çok kazanç elde etmekten yana olmuştur. Sonuçlar Tablo 3.36'dan görülebilir.

Tablo 3. 36. Zamanlararası Tercih Sorusunda Gelecek Grubu Tercihleri ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama

		30 Gün Sonra 1.000 TL Almak		31 Gün Sonra 1.100 TL Almak	
		n	%	n	%
Baba Eğitim Düzeyi	İlkokul Mezunu Değil		0	1	100
	İlkokul	6	10,3	52	89,7
	Ortaokul	6	20	24	80
	Lise	3	6,3	45	93,8
	Üniversite	1	3,7	26	96,3
	Yüksek Lisans	0	0	1	100
	Doktora	1	100	0	0

3.3.2.10. Çıpalama etkisi

Anket çalışmasında son olarak ayar olarak kullanılan çıpa araştırılmıştır. A grubuna düşük çıpa olarak 100 TL, B grubuna ise yüksek çıpa olarak 1.000 TL referans olarak verilmiştir. Katılımcıların verdikleri yanıtlarda, ne kadar çıpaya bağlı bir teklif verdikleri Tablo 3.37’de sunulan ortalamalardan görülebilir. Düşük çıpa verilen katılımcıların ödeme istekliliğinin ortalaması 250 TL ve medyanı ve modu ise 150 TL’dir. Bu veriler, yüksek çıpa grubunun değerlerinden daha düşüktür. Yüksek çıpa verilen katılımcıların ise ödeme istekliliğinin ortalaması 452 TL iken medyanı ve modunun 500 TL olduğu görülmüştür.

Tablo 3. 37. Çıpalama Etkisi Sorusunda Verilen Tekliflerin Frekans Tablosu

	Ödeme İstekliliği	
	Düşük Çıpa=100 TL	Yüksek Çıpa=1.000 TL
Ortalama	250.64 TL	452.62 TL
Medyan	150 TL	500 TL
Mod	150 TL	500 TL
Toplam	46870 TL	75135 TL
N	187	166

Düşük çıpa ve yüksek çıpa gruplarının verdikleri tekliflerin ortalamaları arasında görülen farkın anlamlılığını test etmek üzere önce verilerin normal dağılıma uygunluğuna bakılmıştır. One-Sample Kolmogorov Testi sonuçları Tablo 3.38’de sunulmuş, verilerin normal dağılıma uygun olmadığı görülmüştür.

Tablo 3. 38. Çıpa Değere Göre Verilen Tekliflerin Normallik Testi

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Düşük Çıpa	Yüksek Çıpa
Normal Parametreler	Ortalama	250.64	452.62
	Std. Sapma	531.467	298.387
İstatistik		.378	.124
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000	.000

*p>0.05 ise veriler normal dağılıma uyar.

Veriler normal dağılıma uymadığı için ortalamaların çıpa değere göre karşılaştırılması için Mann-Whitney U Testi kullanılmıştır. Tablo 3.39’dan görülebileceği üzere p değeri 0.00 olarak bulunmuş; bu değer, 0.05 değerinden küçük

olduğu için iki grubun tekliflerinin ortalamalarının, çıpa değere göre farklı olduğu görülmüştür. Ayar mekanizması olarak kullanılan çıpanın etkili olduğu kanıtlanmıştır.

Tablo 3. 39. ıpa ve Teklifler Arasında Mann-Whitney U Testi Sonuçları

	BES Teklifleri
Mann-Whitney U	8771,000
Wilcoxon W	26349,000
Z	-7,075
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000*

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Elde edilen bu sonuçların, katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılığını analiz etmek üzere her bir değişken için Ki-Kare analizi yapılmıştır. Tablo 3.40'dan da görülebileceği üzere düşük çıpa grubu için cinsiyet değişkeni, yüksek çıpa grubu için ise anne ve baba eğitim düzeyleri, teklifler için anlamlı bir farka yol açmıştır.

Tablo 3. 40. Çıpa Sorusundaki Teklifler ve Demografik Yapı Arasındaki Ki-Kare Analizi Bulguları

Değişkenler	Düşük Çıpa- A Grubu			Yüksek Çıpa- B Grubu		
	Pearson χ^2	df	p	Pearson χ^2	df	p
Yaş	57,058	72	0,901	70,662	66	0.325
Cinsiyet	37,091	24	0.043*	25,571	22	0,271
Fakülte	24,244	24	0.448	11,266	22	0.971
Bölüm	119,503	120	0.496	77,652	110	0.992
Sınıf	62,153	72	0.790	46,816	44	0.358
Tecrübe	18,886	24	0,758	26.913	22	0.215
Anne Eğitim Düzeyi	93,833	120	0,963	122.759	88	0.009*
Baba Eğitim Düzeyi	120,260	120	0.476	162.659	132	0.036*

* $p < 0.05$ ise değişkenler arasında anlamlı bir fark vardır.

Düşük çıpa grubunun cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farka sahip olduğu görülmüş; bu farkın hangisi gruptan kaynaklandığını anlamak üzere Tablo 3.41'den de görülebileceği üzere çapraz tablo hazırlanmıştır. Elde edilen verilere göre kadınlar, erkeklerden ortalamada daha yüksek tekliflerde bulunmuşlardır. Bunun tasarrufa yönelik bir soru olduğu göz önünde bulundurulursa, önceki sonuçlardan hatırlanacağı üzere riskten daha çok kaçınan kadınların, gelecek refahlarını belirleyecek olan tasarruf artışını daha çok arzu ettikleri söylenebilir.

Tablo 3. 41. Düşük Çıpa Grubu ve Cinsiyet Değişkeni Arasında Çapraz Tablolama

		n	Ortalama	Medyan	Mod
Cinsiyet	Kadın	125	293.19	150	150
	Erkek	62	164.85	110	101

Yüksek çıpa grubundaki katılımcıların ise hem anne hem de baba eğitim düzeyine göre verdikleri tekliflerin farklılaştığı görülmüştür. Bunun hangi gruptan kaynaklandığını anlaşılır kılan veriler Tablo 3.42’de sunulmuştur. Tabloya göre anne ve baba eğitim düzeyleri ortaokul olan katılımcılar, tasarruf fonu için daha yüksek tekliflerde bulunmuşlardır. Bu sonuç, aile eğitim düzeyinin tasarruf ve harcama kararları için önemsenmesi gerektiğini açıkça göstermesede sinyalini vermektedir.

Tablo 3. 42. Zamanlararası Tercih Sorusunda Gelecek Grubu Tercihleri ve Baba Eğitim Düzeyi Arasında Çapraz Tablolama

		Anne				Baba			
		n	Ortalama	Mod	Medyan	n	Ortalama	Mod	Medyan
Eğitim Düzeyi	İlkokul Mezunu Değil	8	367.5	275	0	1	990	990	990
	İlkokul	80	457.31	500	500	58	415.31	300	200
	Ortaokul	21	470.95	500	500	30	498.30	500	500
	Lise	42	459.76	500	500	48	451.85	500	500
	Üniversite	15	427.33	400	900	27	463.67	500	500
	Yüksek Lisans	0	-	-	-	1	500	500	500
	Doktora	0	-	-	-	1	400	400	400

SONUÇ

Rasyonellik, sosyal bilimler için en temel kavramlardan biridir. Felsefede bilgiye ulaşma aracı olarak kullanılan rasyonellik, iktisatta tercihleri açıklamak ve kararları haklı göstermek için kullanılmaktadır. Yerleşik iktisadi modelin rasyonellik anlayışı ise Davranışsal İktisat tarafından sorgulanmaktadır. Bu doğrultuda çalışma, rasyonellik kavramından hareket ederek Davranışsal İktisadın sınırlı rasyonelliğine doğru ilerlemiş; gerçek kararlar için hangi rasyonellik anlayışının geçerli olduğunu anlamayı amaçlamıştır. Bu tezde rasyonelliğin yerleşik iktisadın ders kitaplarındaki kadar kusursuz mu olduğu yoksa Davranışsal İktisadın benimsediği sınırlı rasyonellik varsayımının mı geçerli olduğu, bilişsel eğilim ve kısa yollar aracılığıyla araştırılmıştır. Bu noktada literatürdeki pek çok çalışmayla benzerlik ve farklılıklar oluşmuştur. Öncelikle benzerdir çünkü bilişsel eğilim ve kısa yolları araştırır. Ancak ülkemizde bu konuda yapılmış çalışmalar görece az olduğu için bu konuda katkı sağlanmış olacaktır. Öte yandan rasyonellik literatürünün yanı sıra iktisat eğitimi almış olmanın rasyonaliteyi iyileştirmek üzerinde etkisi olup olmadığına bakılmış; bu açıdan ilave bir katkı sunulmuştur.

Bu çalışmanın temel hipotezi, iktisadi birimlerin, sınırlı rasyonel oldukları ve sınırlı rasyonelliğin, iktisat eğitimi ile farklılaşmayacağı, yani mükemmel rasyonaliteye ulaşamayacağıdır. Bunun üzerine gerçekleştirilen anket çalışması soruları varsayımsal seçim yöntemine göre hazırlanmıştır. Veriler, gözlem altında anket yöntemi ile Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi kapsamında İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Eğitim Fakültesi öğrencilerinden, tesadüfi örneklem yoluyla toplanmıştır. 5967 İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve 1559 Eğitim Fakültesi öğrencisi çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmada kullanılacak analizler belirlendikten sonra buna uygun olarak belirlenen örneklem büyüklüğü, R Programı'nda, PWR ANOVA testi komutu ile hesaplanmış olup, toplam minimum sayı 280 olarak elde edilmiştir. Bu sayı dikkate alınarak kullanılabilir 353 anket formunun, 242'si İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden ve 111'i Eğitim Fakültesi öğrencilerinden elde edilmiştir. Bunların 187'si A grubu ve 166'sı B grubu formunu yanıtlamıştır.

Toplanan tüm veriler SPSS paket programı kullanılarak işlenmiş, elde edinilen bulgular, tanımlayıcı frekans tabloları, Ki-kare analizi sonuçlarına göre oluşturulan çapraz tablolar ile sunulmuştur. Ayrıca sürekli değişkenlerin elde edildiği beşinci ve onuncu sorulardan elde edilen verilere normallik testi uygulanmış, verilerin normal dağılıma uygun olmadığı görülerek Mann-Whitney U Testi seçilerek, veriler analiz edilmiş, tablolar sunulmuştur.

Anket çalışmasındaki sorular, iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümdeki sorular, katılımcıların demografik verilerini elde etmek ve bu verilerin, bilişsel eğilimlerin kullanımı üzerinde fark yaratıp yaratmadığını anlamak üzere toplanmıştır. Elde edilen veriler, Ki-Kare analizi ile karşılaştırılmıştır. Toplanan demografik veriler, katılımcıların yaş, cinsiyet, öğrenim görülen bölüm, sınıf düzeyi, fakülte, iş tecrübesi, anne ve baba eğitim düzeyidir. İkinci bölümdeki sorular ise bilişsel eğilimleri araştıran on adet varsayımsal sorudan oluşmaktadır. Bu bilişsel eğilimler, riskten kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, yansıma etkisi, tutarsız tercihler, para ödeme sancısı, batık maliyet yanılgısı, çerçeveleme etkisi, sınırlı bencillik ve kişisel çıkar maksimizasyonu ihlali (ülmatom oyunu), zamanlararası hiperbolik fayda indirgemesi ve ayarlama mekanizması olarak çıpalama bilişselidir.

Bu tezin yöntemi, anket araştırmasıdır. Üç bölümden oluşan tezin araştırma sonuçları üçüncü bölümde sunulmuş olup, çalışmanın ilk iki bölümünde ise literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda ilk bölümde rasyonelliğin felsefe ve iktisattaki yeri özetlenmiş, ikinci bölümde ise Davranışsal İktisat literatürü ele alınmıştır. İlk olarak rasyonelliğin geçmişine bakıldığında marjinal devrim yaşanana kadar, iktisat ve felsefe disiplinleri aynı çatı altındaydı; her filozof birer iktisatçıydı. Bu dönemde ortaya çıkan rasyonellik kavramı, bilgiye erişimin aracı olarak ele alınmaktaydı. Bilgiye erişimde rasyonelliğe verilen farklı roller, üç farklı felsefi ekolü ortaya çıkarmıştı. Rasyonalizm ekolü, spekülatif akli öne çıkarmış, insanın akli sayesinde her tür bilginin özünü kavrayacağı, en karmaşık sorunların dahi üstesinden geleceğini savunmuş; akli sayesinde insanı da kusursuz bilişsel yetenekle donanmış olarak tasvir etmiştir. Aklın olduğu yerde, duyguların kararlar üzerinde bir hükmü olmadığını iddia eden rasyonalistlere karşıt olarak ortaya çıkan emprisizm ekolü ise duygusal rasyonalistler olarak da anılmıştır. Bu ekol, pratik akli vurgulayarak, insanın duygularla motive olan bir varlık olduğunu ileri sürmüştür. İnsanın bilebileceklerinin

sınırlı olduğunu; aklın, duyuların deneyimlediği ölçüde yeterli olduğunu ifade eden bu ekol, kusursuzluğa karşı çıkmıştır. Bu ekol içerisinde de yer almayan ama ikisinin sentezini ortaya koyan Kant ise kriticizm ekolünün temsilcisidir. Akıl, bu ekolde, var olanla bilinebilir olanı buluşturan, bilinebilir olanı gerçek kılan araçtır. Yani deneyimler, akla rehberlik ederek, eleştirel akıl sayesinde, aklın ufkunu, bilebileceklerini genişletmektedir. Bu çalışmada rasyonellik ekolleri tanındıktan sonra çeşitli rasyonellik tanımları ele alınmıştır. İlki teorik rasyonelliktir. Kendisinden sonraki araçsal rasyonellikle ilkeleri gereği benzer olsa da farkı eylemi değil, inançları konu almasıdır. İkincisi, araç-amaç rasyonelliğidir. Aydınlanma çağı ile birlikte rasyonalizmi zirveye çıkaran bu teknik rasyonellik; bilinçli, tutarlı ve kişisel çıkar maksimizasyonuna uygun seçim anlamında bir uyumu esas almış; bu varsayımlarla desteklenen araçsal rasyonellik, amaca uygun optimal tercihler için tanımlanmıştır. Üçüncüsü, kişisel çıkar ve maksimizasyona uygun davranmayı kapsayan tözel rasyonelliktir. Dördüncü rasyonellik, karmaşık karar problemlerini basitleştirerek, eksik donanıma sahip insanın karar alımını kolaylaştıran prosedürlerin, rasyonelliği ile ilgilenen; kararları değil, süreçleri konu edinen prosedürel rasyonelliktir. Beşincisi ise bilişselliklerin kullanımını, prosedürel rasyonellikten farklı olarak, rasyonel olarak kabul eden ve her koşulun kendi içerisinde rasyonelleştirilebileceğini iddia eden bilişsel rasyonelliktir. Rasyonellik tanımları, oldukça çeşit gösterse de iktisadi okullar bölümünde de bahsedildiği için bazı alternatif rasyonellik tanımlarına da yer verilmiştir. Bunlar toplumsal değerleri temel alan rasyonellik, tarihselliği ve değişimi barındıran evrimci rasyonellik, kurumları esas alan yapıcı rasyonellik ve optimal reddederek kullanışlı stratejileri arayan ekolojik rasyonelliktir.

Tüm bunlar göz önüne alındığında yerleşik iktisadın araçsal rasyonelliği sahiplendiği görülmüştür. Ancak Keynes ve Keynesyenler, Avusturya İktisat Okulu, Kurumcu İktisatçılar, yerleşik iktisat içerisinde olmalarına karşın Neo-klasik İktisadın rasyonelliğinden uzaklaşmışlardır. Klasiklerde duyusal rasyonalizmin etkileri görülse de sonrasında rasyonellik, duygulardan arındırılmış, görünmez elin kusursuzluğu ile eşleştirilmiştir. Marx'ta ise rasyonellik, üretkenlik ve araç-amaç uyumudur. Neo-klasikler, Monetaristler, Yeni Klasikler ise daha katı bir araç-amaç rasyonelliği benimsemişler; insanı, homoeconomicus olarak tanımlamışlardır. Buna karşı Keynes

ve Keynesyenler, psikolojik güdüler, ruh hali, sezgiler ve beklentiler gibi insanın psikolojisini de dikkate almışlar; rasyonelliğe aykırı ifadelerde bulunmuşlar; piyasanın kusurlu doğasında, kusursuz kararların mümkün olmadığını ifade etmişlerdir. Avusturya iktisatçıları, kendi içerisinde kurucu ve evrimci rasyonellik anlayışlarını benimsemiş, bireyin rasyonel olduğu kadar kusurlu rasyonel olduğunu da kabul etmiştir. Kurumcu İktisatçılar ise kendi içlerinde Neo-klasik iktisada tamamen karşı olanlar ve daha ılımlı eleştirede bulunanlar olarak ayrılrsa da her iki grup da, homo-economicus tanımına karşı çıkmış, kusurlu rasyonelliği kabul etmişlerdir.

Yerleşik iktisat içerisinde rasyonelliğin yeri ve onu etkileyen rasyonellik felsefesi ele alındıktan sonra çalışmanın ikinci bölümünde Davranışsal İktisat literatürü sunulmuştur. Davranışsal İktisat, yerleşik iktisadi modellerin, gerçek kararları anlamak ve çözüm üretmek konusunda yetersiz olduğunu öne sürerken, iktisadi modellerin gerçeğe uygun olarak revize edilmesini önermiştir. Revizyon için öncelikle kusursuz rasyonellik anlayışının değişmesi gerektiğini öne sürmüştür. Kusursuz rasyonellik yerine Simon'ın sınırlı rasyonellik anlayışını benimsemiş olan Davranışsal İktisat, karar birimlerinin rasyonelliğe uygun kararlar alacağını varsaymak yerine, gerçek karar alma süreçlerini anlayarak, standart iktisat teorilerinin, sistematik olarak ihlal edildiğini göstermiştir.

Sınırlı rasyonellik, karar birimlerinin hem bilişsel yetenekleri hem de eksik bilgi ve yüksek işlem maliyetleri nedeniyle optimal tercih için uğraşmayı kaynak israfı olarak görmekte; bireyler için önemli olanın, tatmin edecek kadar iyi seçimi yapmak olduğunu öne sürmektedir. Bu prensibe göre karar süreçleri, basitlik ve pratiklik ihtiyaçlarınca yönetilmekte; bireyler, tüm bu gerekçelerle mükemmel değil, sınırlı rasyonel olarak davranmaktadır.

Sınırlı rasyonellik anlayışına ek olarak Davranışsal İktisadi şekillendiren, bilişsel eğilim ve kısa yollardır. Bireylerin salt akla dayalı hesaplamalarla karar almak yerine sezgisel yöntemlere başvurduğunu ifade eden bu mekanizmalar, insanlar, sınırlı rasyonel oldukları için kullanılmaktadır. Bayes Kuralı, Beklenen Fayda ve rasyonel seçim aksiyomlarının, Davranışsal İktisatta gerçekleştirilen disiplinlerarası çalışmalarla ihlallerinin gösterilmesi ve bu ihlallerin sistematik olduğunun

anlaşılması, rasyonellik varsayımının eleştirisini haklı kılmamanın yanında alternatif ve daha gerçekçi iktisadi modeller için de zemin hazırlamıştır.

Araştırmanın literatür incelemesi tamamlandıktan sonra anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Anket çalışmasının ilk sorusunda katılımcıların risk tutumları ölçülmüş, katılımcıların genel eğiliminin riskten kaçınmak olduğu görülmüştür. Risk tutumu ile katılımcıların demografik özellikleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığına yönelik yapılan Ki-Kare analizi sonucunda sadece risk tutumu ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Sonuçlara göre 17-20 yaş grubundan 25-28 yaş grubuna giderken, riskten kaçınma davranışı oranı azalırken, riske kayıtsız kalma davranışı oranı artmaktadır. Bu sonuca göre daha genç grupların, risk almaktan daha çok kaçındığı yani görece yaşı daha büyük olanların, riske karşı daha kayıtsız bir tutum sergileyebildikleri söylenebilir.

Anket çalışmasının ikinci sorusunda kesin kazanç eğilimi nedeniyle Beklenen Fayda Modeli'nin ihlal edilip edilmeyeceği araştırılmış; elde edilen sonuçlara göre katılımcıların kesin kazanç eğilimine sahip oldukları ve Beklenti Teorisi'ni doğruladıkları görülmüştür. Kesin kazanç eğilimi ile demografik değişkenler arasında yapılan Ki-Kare analizi sonuçlarına göre kesin kazanç eğiliminin, cinsiyet ve tecrübe değişkenlerine göre anlamlı olarak farklı olduğu görülmüştür. Kadınlar, erkeklerden daha çok kesin kazanç eğilimi sergilerken; yine daha önce iş tecrübesi olmayan katılımcıların kesin kazanç eğiliminin, diğer gruba kıyasla daha güçlü olduğu görülmüştür.

Anket çalışmasının üçüncü sorusunda kesin kayıplarda risk tutumunun tersine dönüp dönmediği yani yansıma etkisi araştırılmış; katılımcılar bu kez olası kayıptan yana tercihte bulunmuşlardır. Kayıp tercihlerinde risk alma tutumunun, demografik yapıya göre farka sahip olup olmadığını anlamak üzere Ki-Kare analizi yapılmış, elde edilen sonuçlar neticesinde sadece cinsiyet değişkeninin anlamlı bir farka sahip olduğu görülmüştür. Erkekler, kesin kayıp durumlarında olası kayıp alternatifini seçerek, risk yanlısı bir tavır sergilemiştir ki kadınların kesinliğe olan yatkınlığı, yukarıdaki sonuçla da desteklenir.

Ankette yer alan dördüncü soru, risk altında alınan kararların tutarsız olup olmayacağını test etmek üzere ikinci ve üçüncü soruların birleştirilmesi ile elde

edilmiştir. Eğer katılımcıların tercihleri, riskten etkilenecek tutarsızlaşmıyor olsaydı, önceki sorularda en çok tercih ettikleri alternatiflerin kombinasyonlarını içeren alternatif tekrar seçilecekti, yani tercihler rasyonel olacaktı. Dördüncü soru, tek başına değerlendirildiğinde katılımcıların verdikleri yanıtlar her ne kadar rasyonel olsa da diğer sorularla karşılaştırıldığında, tutarsızlığın ortaya çıktığı da anlaşılmalıdır. Yapılan çalışma da ise tutarlı seçim anlamında bir rasyonellik olmadığı görülmüştür. Tutarsız tercihlerin yapılan Ki-Kare analizi sonucunda hiçbir demografik özelliğe göre anlamlı bir farka sahip olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Ankette yer alan ilk dört soru, Davranışsal İktisat literatürünü doğrulamaktadır. Öte yandan bu sorular, birbiri ile ilişkili olduklarından Ki-Kare analizi ile yanıtlar arasındaki fark araştırılmıştır. Elde edilen sonuca göre sadece dördüncü soru ile risk tutumu arasında anlamlı bir fark görülmüştür. Bunun anlamı, bireyler olası durumlarda açıkça diğerinden üstün olan alternatifini görebiliyor, yani rasyonel olanı seçebiliyordur. Ancak olası ve kesin durumlar bir arada sunulduğunda risk tutumu tersine dönmektedir. Bu durumda standart teori, her zaman işlememektedir. Bu sonuç da bireylerin aldıkları kararların her zaman rasyonel olmadığını söylemek için yeterlidir.

Anket çalışmasında yer alan beşinci soru zihinsel muhasebe bilişselinin konusu olan para ödemenin sancısını araştırmıştır. Edinilen veriler, A ve B grubu için karşılaştırılmış; ödeme teklifleri arasındaki ortalama farkı, sadece 104 TL olarak bulunmuştur. Farkın anlamlılığını test etmek üzere yapılan Mann-Whitney U Testi sonucunda ortalamalar arasında anlamlı bir fark elde edilememiştir. Kredi kartı ya da nakit ile ödeme yapmanın, ödeme istekliliği üzerinde etkisi olmadığı görüldüğünden bu soruda literatür doğrulanamamıştır. Ancak Ki-Kare analizi sonuçlarına bakarak, baba eğitim düzeyi azaldıkça kredi kartı ile yapılan tekliflerin arttığı, nakit ile yapılan tekliflerin ise azaldığı görülmüştür. Bu durumun geçerliliği, başka bir çalışmada da araştırılabilir. Eğer anlamlı bir ilişki saptanabilirse, kredi kartı kullanımında aile eğitim düzeyini arttırmak sorunları hafifletebilecektir.

Anket çalışmasında yer alan altıncı soru, katılımcıların batık maliyet yanılığısına düşüp düşmediğini görmeyi amaçlamaktadır. Toplanan verilere göre katılımcılar, batık maliyet yanılığısına düşmemiş, rasyonel tercihlerde bulunmuşlardır. Yine bu

soruda Davranışsal İktisat literatürü ile uyumlu değildir. Ayrıca batık maliyet sorusuna verilen yanıtların, hiçbir demografik özellik için anlamlı bir farka sahip olmadığı görülmüştür.

Anket çalışmasında yer alan yedinci soruda çerçeveleme etkisi araştırılmıştır. Edinilen verilere göre çerçeveleme etkisi doğrulanmış; soru ve seçenekler içerik olarak aynı olsa da kesin kazanç ve kesin kayıp çerçeveleri, tutarsız tercihlere neden olmuştur. Kazanç çerçevesi, kesin kazanç; kayıp çerçevesi ise olası kaybın seçilmesine, risk tutumlarının tersine dönmesine neden olmuştur. Demografik yapının verilen yanıtlar için anlamlı bir farka sahip olup olmadığını görmek amacıyla Ki-Kare analizi yapılmış; hiçbir demografik grup için anlamlı bir farka rastlanmamıştır.

Anketin sekizinci sorusu, ultimat om oyunudur. Katılımcıların, çeşitli nedenlerle adil mi yoksa kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında rasyonel mi olduğunu anlamak üzere sorulan bu sorudan elde edilen yanıtlara göre A grubu yani ultimat om oyuncular, daha eşite yakın teklifler önermiş ve B grubu yani kabul ve ret kararı verenler ise sadece eşite yakın teklifleri, kabul etmeyi seçmişlerdir. Buna göre katılımcılar, kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında rasyonelliği ihlal etmiş; literatürü doğrulamıştır. Ayrıca ultimat om oyuncuların tekliflerinin, yapılan Ki-Kare analizinde, anne eğitim düzeyine göre anlamlı bir fark yarattığı görülmüş ve verilen yanıtlara bakıldığında anne eğitim düzeyi üniversite olan katılımcıların diğerlerine kıyasla en yüksek teklifi vererek (62 TL) daha adil davrandığı anlaşılmıştır. Ayrıca ikinci oyuncu konumundaki katılımcıların da yanıtları, demografik özelliklerine göre Ki-Kare analizine tabi tutulmuş, sadece cinsiyet değişkeni için anlamlı bir fark görülmüştür. Buna göre erkeklerin daha rasyonel (kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında), kadınların ise daha eşitlikçi oldukları ifade edilebilir. Sonuç olarak tüm oyuncular, kişisel çıkar maksimizasyonu anlamında bir rasyonelliği ihlal etmiştir ama eşitlikçi davranarak, bencil davranmanın aksine herkes daha iyi sonuç elde edebilmiştir.

Anket çalışmasında yer alan dokuzuncu soruda, zamanlararası fayda indirgemesinin doğrusal mı hiperbolik mi olduğu araştırılmıştır. İki grubun verdikleri yanıtlar karşılaştırılarak elde edilen sonuca göre Davranışsal İktisat literatürü

doğrulanamamış; katılımcılar, standart teoriye uygun olarak zamanlararası fayda iskontosunda doğrusal ağırlıklandırma yapmışlardır.

Anket çalışmasında son olarak ayar olarak kullanılan çıpa araştırılmıştır. A grubuna düşük çıpa olarak 100 TL, B grubuna ise yüksek çıpa olarak 1.000 TL referans olarak verilmiştir. Katılımcıların verdikleri yanıtlarda, ortalamaların farklı olduğu görülmüş, bu farkın anlamlılığını test etmek amacıyla Mann-Whitney U Testi yapılmıştır. Edinilen sonuca göre ortalamalar arasındaki fark, istatistiki olarak da anlamlıdır. Bu açıdan çıpalama etkisi doğrulanmıştır.

Edinilen tüm sonuçlar dikkate alındığında katılımcılar büyük oranda Davranışsal İktisat literatürünü doğrulamışlardır. Edinilen verilerde her soru için olmasa da yaş, cinsiyet, tecrübe ve aile eğitim düzeyinin, tercihlerde fark yarattığı görülmüştür. Yaşları artan katılımcıların, riske daha kayıtsız hale gelebildikleri görülmüştür. Ancak grupların birbirine yakın olması, genel bir önermede bulunulmasını engellemektedir. Literatürle paralel olarak kadınların hem daha paylaşımcı hem de erkeklere kıyasla, riskten kaçınma eğilimlerinin daha güçlü olduğu görülmüştür. Ayrıca tecrübesiz bireylerin de nispeten riskten kaçınma eğilimlerinin güçlü olduğu anlaşılmıştır. Yine aile eğitim düzeyinin de sonuçlar için önem arz ettiği görülmüştür. Ancak literatürün aksine fakülte değişkeni, sezgisel davranma üzerinde hiçbir soruda anlamlı bir fark yaratmamıştır. Bu durum, iktisadi bilginin, rasyonellik için yeterli olmadığını göstermektedir. Oysa yerleşik iktisadın rasyonellik anlayışında bilgi fark yaratan bir unsurdur. Her ne kadar yerleşik iktisat içerisinde zamanla tam bilgi varsayımından eksik bilginin olduğu iktisadi ortamların kabulüne doğru bir değişim yaşansa da, öğrenerek ve deneyimleyerek gelişime açık ve sürekli artan bilgi sayesinde karar birimlerinin sistematik hata ve sezgisel yanlılıkları tekrarlamayacakları ileri sürülür. Oysa bu çalışmada iktisadi bilgi, avantaj yaratmamış, öğrenme en azından dersler aracılığıyla etkili olmamıştır. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri, gerçek piyasalardaki sezgisel tuzaklara karşı, Eğitim Fakültesi'ndeki öğrenciler kadar hazırlıksızdır. Bu nedenle, ders müfredatlarında, Davranışsal İktisada da yerleşik iktisat kadar yer açılması gerektiği düşünülmektedir. Bu sayede geleceğin piyasa uzmanları ve yöneticileri, hem kendileri hem de müşterileri için daha rasyonel davranarak, uygun kararlar alabilecektir. Çalışmada rasyonelliğin, tutarlı tercihler ve kişisel çıkar

maksimizasyonu ile açıklanamayacağı anlaşılmış; ayrıca kararların içerikten ziyade sunum ve çıpa değere göre değişebildiği yani bilinçli seçim anlamında bir rasyonellik ilkesinin de geçersiz olduğu görülmüştür. Tüm bu sonuçlar rasyonel karar birimlerini hedef alan yerleşik iktisadın önermelerince hazırlanan politikaların arzu edilen sonuçları yaratmada başarısız olacağını ifade etmektedir. Bu anlamda ülkemizde de geliştirilecek dürtme politikaları, önceliği bu ihlalleri iyileştirmeye verebilir. Bu anlamda kusursuz rasyonellik anlayışının yerine sınırlı rasyonelliğin, gerçek kararları modellemek konusunda daha uygun olduğu hipotezi doğrulanmış; iktisadi bilginin ise rasyonel karar alma hususunda bir avantaj yaratmadığı görülmüştür.



KAYNAKÇA

- Ainslie, G. (2003). The Effect of Hyperbolic Discounting on Personal Choices. *American Psychological Association* , 1-21.
- Akdere, Ç. (2011). J.S.Mill'in İktisadi Yöntembilimi: Yeni Bir Çıkış Noktası. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (1. b., s. 241-254). İstanbul: İletişim.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. (2009). *Hayvansal Güdüler* (2. b.). (N. Domaniç, & L. Konyar, Çev.) İstanbul: Scala.
- Akın, Z., & Urhan, Ü. B. (2015). Davranışsal Oyun Teorisi. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (1. b., s. 257-318). Ankara: İmge.
- Aktan, C. C. (2018). *Yeni İktisat Okulları ve İktisadi Düşünce* (Gözden geçirilmiş ve Yenilenmiş 3. b.). Ankara: Seçkin.
- Alada, A. (2012). *İktisadın Kayıp Felsefesi* (1. b.). İstanbul: Bağlam.
- Alkaya, A., & Yağlı, İ. (2015). Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi* , 8 (40), 585-599.
- Altunöz, U., & Altunöz, H. (2017). *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)* (Güncellenmiş 2. b.). Ankara: Seçkin.
- Ariely, D. (2017). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. İstanbul: Optimist Yayım Dağıtım.
- Ariely, D. *How can You Generalize Results from University Students to "Real People"?* danariely.com: <http://danariely.com/all-about-dan/faq/> adresinden alındı. Erişim Tarihi: 21/05/2019
- Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2003). Coherent Arbitrariness": Stable Demand Curves without Stable Preferences. *The Quarterly Journal of Economics* , 118 (1), 73-105.
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 35, 124-140.

- Audi, R. (2004). Theoretical Rationality. A. R. Mele, & P. Rawling içinde, *The Oxford Handbook of Rationality* (s. 17-44). New York: Oxford University.
- Baker, M., Pan, X., & Wurgler, J. (2012). The Effect of Reference Point Prices on Mergers and Acquisitions. *Journal of Financial Economics* , 106 (1), 49-71.
- Banz, R. W. (1981). The Relationship Between Return and Market Value of Common Stocks. *Journal of Financial Economics* , 9 (1), 3-18.
- Barberis, N. (2011). Psychology and the Financial Crisis of 2007- 2008. *Yale University* .
- Barberis, N., Schleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). A Model of Investor Sentiment. *Journal of Financial Economics* , 49 (3), 307-343.
- Basu, S. (1977). Investment Performance of Common Stocks in Relation to Their Price- Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis. *The Journal of Finance* , 32 (3), 663-682.
- Baucells, M., Weber, M., & Welfens, F. (2011). Reference-Point Formation and Updating. *Management Science* , 57 (3), 506–519.
- Bayrak, O. K. (2012). Davranışsal Finans. *Sermaye Piyasasında Gündem* (120), s. 6-17.
- Bayram, S. S. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Yönetim ve İşletme Dergisi* , 2 (2), 105-135.
- Bell, D. E. (1982). Regret in Decision Making under Decision. *Operations Research* , 30 (5), 961-981.
- Bentham, J. (2017). *Ahlak ve Yasama İlkeleri* (1. b.). (Ö. Saruhanoğlu, & U. K. Boyacı, Çev.) İstanbul: Litera.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior* , 10 (1), 122-142.
- Berns, G., Laibson, D., & Loewenstein, G. (2007). Intertemporal Choice – Toward an Integrative Framework. *Trends in Cognitive Sciences* , 11 (11), 482-488.

- Bilir, H. (2018). Commons ve Mitchell'in "İktisat" ve "Birey" Anlayışları. *Sosyoekonomi* , 26 (37), 11-32.
- Bondt, W. F., & Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance* , 40 (3), 793-805.
- Bondt, W. F., & Thaler, R. H. (1994). Financial Decision- Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective. *NBER Working Paper Series* (4777), 1-33.
- Brockner, J., Shaw, M. C., & Rubin, J. Z. (1979). Factors Affecting withdrawal from an Escalating Conflict: Quitting Before It's too Late. *Journal of Experimental Social Psychology* , 15 (5), 492-503.
- Buss, A. R. (2010). Izenberg'in "Psikotarih ve Zihniyetler Tarihi"nin Eleştirisi, (Çev. TOD Çeviri Atölyesi). *Tarih Okulu* (VI), 165-172.
- Büyükakın, T. (2007). Yeni Keynesyen İktisat mı, Yeni Neo-Klasik Sentez mi? *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 13 (1), 22-36.
- Camerer, C. F. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences* , 96, 10575–10577.
- Camerer, C. F. (2009). Behavioral Game Theory and the Neural Basis of Strategic Choice. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (1. b., s. 193-205). Academic Press-Elsevier.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin içinde, *Advances in Behavioral Economics* (s. 3-53). New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Camerer, C., Babcock, L., Loewenstein, G., & Thaler, R. (1997). Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time. *The Quarterly Journal of Economics* , 112 (2), 407-441.
- Carmon, Z., & Ariely, D. (2000). Focusing on the Forgone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers. *Journal of Consumer Research* , 27, 360-370.

- Carpenter, J. P., Burks, S., & Verhoogen, E. (2005). Comparing Students to Workers: The Effects of Social Framing on Behavior in Distribution Games. *Research in Experimental Economics* , 10, 261-290.
- Cengiz, H., Bilen, Ö., Büyüklü, A. H., & Damgacı, G. (2017). Stock Market Anomalies: The Day of the Week Effects, Evidence from Borsa Istanbul. *Journal of Global Entrepreneurship Research* , 7 (4).
- Chandra, A. (2008). Decision Making in the Stock Market: Incorporating Psychology with Finance. *National Conference: FFMI 2008 IIT Kharagpur* , 1-28.
- Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (1994). The Limits of Anchoring. *Journal of Behavioral Decision Making* , 7 (4), 223-242.
- Charness, G., & Gneezy, U. (2000). What Is a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games. *Journal of Economic Behavior & Organization* , 68 (1), 29-35.
- Commentary. (2014). *Behavioral Finance: Loss and Regret Aversion*. SEI: <https://seic.com/sites/default/files/inline-files/Behavioral%20Finance%20Loss%20and%20Regret%20Aversion.pdf> , Erişim Tarihi: 01/04/2019
- Corr, P., & Plagnol, A. (2019). *Behavioral Economics: The Basics*. London/New York: Routledge/Taylor & Francis Group.
- Çitilci, T. (2015). *Para & Psikoloji* (2. b.). İstanbul: Beta.
- Dawney, E., & Shah, H. (2005). *Behavioural economics: Seven Principles for Policy-Makers*. NEF (The New Economics Foundation).
- Demeulenaere, P. (2014). Are there many types of rationality? *Papers - Revista de Sociologia* , 99 (4), 515-528.
- Demir, Ö. (2013). *Akıl ve Çıkar* (1. b.). Ankara: Sentez.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat* (1. b.). Ankara: Vadi .
- Dequech, D. (2006). The New Institutional Economics and the Theory of Behaviour Under Uncertainty. *Journal of Economic Behavior & Organization* , 59, 109-131.

- Doğru, M. K. (2018). İktisat, Biyoloji ve Rasyonellik. *Politik Ekonomik Kuram* , 2 (1), 35-56.
- Dosi, G., Napoletano, M., Roventini, A., Stiglitz, J. E., & Treibich, T. (2017). Rational Heuristics? Expectations and Behaviors in Evolving Economies with Heterogeneous Interacting Agents. *Sciences Po OFCE Working Paper* (32), 1-43.
- Dowling, M., & Lucey, B. (2010). Other Behavioral Biases. H. K. Baker, & J. R. Nofsinger içinde, *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets* (s. 313-332). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Duman Kurt, S. (2011). *Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları İle Açıklanması ve Bir Uygulama*. Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Elibol, M. (2017). Oyun Teorisi ve Toplu Pazarlık Stratejileri. *Yüksek Lisans Tezi* . Tekirdağ: TC.Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma İktisadi Anabilim Dalı .
- Ellingsen, T., Johannesson, M., Mollerstrom, J., & Munkhammar, S. (2012). Social Framing Effects: Preferences or Beliefs? *Games and Economic Behavior* , 76 (1), 117-130.
- Epley, N., & Gilovich, T. (2006). The Anchoring-and-Adjustment: Why the Adjustments Are Insufficient. *Psychological Science: Research Article* , 17 (4), 311-318.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 14 (4), 113-125.
- Eren, E. (2011). Yeni İktisatta Ortak Noktalar. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (1. b., s. 13-46). İstanbul: İletişim.
- Erkan, B. (2016). Ana Akım (Ortodoks-Neoklasik) İktisat Öğretisi Eleştirisi: Heteredoks Yaklaşım İhtiyacı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* , 8 (14), 25-40.

- Esen, E., & Kostakoğlu, S. F. (2016). Post Keynesyen Tüketici Tercihi Teorisi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 8 (2), 102-110.
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* , 6 (1), 287-321.
- Fama, E. (1970). Stock Prices: A Problem in Verification. *The Journal of Business of the University Chicago* , 25 (2), 283-417.
- Fehr, E. (2009). Social Preferences and the Brain. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (1. Baskı b., s. 215-230). Academic Press-Elsevier.
- Fehr, E., Kirchstieger, G., & Riedl, A. (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation. *The Quarterly Journal of Economics* , 108 (2), 437-459.
- Fox, C. R., & Poldrack, R. A. (2009). Prospect Theory and the Brain. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (1. b., s. 145-171). Academic Press-Elsevier.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature* , 40 (2), 351-401.
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. (1966). Compliance without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique. *Journal of Personality and Social Psychology* , 4 (2), 195-202.
- Gazel, S. (2015). The Regret Aversion as an Investor Bias. *International Journal of Business and Management Studies* , 4 (2), 419-424.
- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology* , 62 (1), 451-482.
- Glimcher, P. W., & Rustichini, A. (2004). Neuroeconomics: The Consilience of. *Science* , 306 (5695), 447-452.
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). A Fine is a Price. *Journal of Legal Studies* , 29 (1).

- Güvel, E. A. (1998). *Politik İktisat ve Akıl* (1. b.). İstanbul: Alfa/Aktüel.
- Hatipoğlu, Y. Z. (2012). *Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar*. Bilecik: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Hawkins, S. A., & Hastie, R. (1990). Hindsight Biased Judgments of Past Events After the Outcomes Are Known. *Psychological Bulletin* , 107 (3), 311-327.
- Hayek, F. A. (1994). *Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük (Kurallar ve Düzen)* (Cilt 1). (A. Yayla, Çev.) Ankara: Türkiye İş Bankası.
- Hegel, G. W. (2003). *Tarihte Akıl* (2. b.). İstanbul: Kabalcı.
- Herrmann-Pillath, C. (1994). Evolutionary Rationality, "Homo Economicus," and the Foundations of Social Order. *Journal of Social and Evolutionary Systems* , 17 (1), 41-69.
- Hill, R., & Myatt, T. (2017). *İktisat: Eleştirel Ders Kitabı* (1. b.). (H. Bilir, Çev.) Ankara: Heretik.
- Hirshleifer, D., & Shumway, T. (2003). Good Dy Sunshine: Stock Returns and Weather. *Journal of Finance* , LVIII (3), 1009-1032.
- Hume, D. (1976). *İnsanın Anlama Yetisi Üzerine Bir Soruşturma*. (O. Aruoba, Çev.) Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları.
- İğdeli, A., & Sever, E. (2018). Belirsizlik ve Risk Kavramlarının Felsefi ve Matematiksel Açıdan İncelenmesi. *Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 2 (1), 1-12.
- İnsel, A. (2012). *İktisat İdeolojisinin Eleştirisi* (6. b.). İstanbul: Birikim.
- İslatince, H. (2002). Rasyonel Beklentiler Teorisinin Rasyonelliği Tartışmaları. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 3 (1), 17-23.
- Kahneman, D. (2018). *Hızlı ve Yavaş Düşünme* (8. b.). (O. Ç. Deniztekin, & F. N. Deniztekin, Çev.) İstanbul: Varlık.

- Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives. *Psychological Review* , 93 (2), 136-153.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist* , 39 (4), 341-350.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica* , 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *The Journal of Political Economy* , 98 (6), 1325-1348.
- Kalberg, S. (1980). Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes. *The American Journal of Sociology* , 85 (5), 1145-1179.
- Kamber, S. C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi* , 7 (168-198).
- Kant, I. (1999). *Pratik Usun Eleştirisi* (5. b.). (İ. Z. Eyüboğlu, Çev.) İstanbul: Say.
- Kara, M. (2011). Heterodoks Bir Yaklaşım Olarak Oyunlar Teorisi ve Ortodoks İktisatla Bir Karşılaştırma. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (s. 89-104). İstanbul: İletişim.
- Kaya, A. Y. (2011). Michel Foucault'un Ekonomik Düşünce Tarihi: Liberal ve Neoliberal Yönetim Rasyonalitelerinde Ekonomi Politik. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (1. b., s. 197-240). İstanbul: İletişim.
- Kaymakçı, Ö. B. (2015). Politik İktisadın 'Rasyonel' Temelleri. D. Dumlucağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (s. 51-72). Ankara: İmge.
- Kesbiç, C. Y., İnci, M., & Topcuoğlu, A. (2012). *Makro İktisadın Püf Noktaları*. İzmir: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi/ Basım yeri: Birleşik Matbaacılık.
- Keynes, J. M. (2010). *Genel Teori: İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (2. b.). (U. S. Akalın, Çev.) İstanbul: Kalkedon.

- Kırmızıaltın, E. (2017). *İktisat ve Rasyonalite: K.Marx, W.S. Jevons ve T.B. Veblen'de Rasyonalite, İnsan, Teori* (1. b.). Ankara: Heretik.
- Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Öyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi* , 3 (1), 88-102.
- Kızılkaya, E. İ. (2017). *İktisat ve İnsan*. İstanbul: DER.
- Knetsch, J. L. (1989). The Endowment Effect and Evidence of Non-Reversible Indifference Curves. *American Economic Review* , 79 (5), 1277-1284.
- Knight, F. H. (1964). *Risk, Uncertainty and Profit* (5. b.). New York: Augustus M. Kelley / Sentry Press.
- Kurt, S., & Zengin, H. (2010). Beklentilerde Rasyonellik ve Yakın Rasyonalitenin Ekonometrik Testi. *Yönetim Bilimleri Dergisi* , 8 (1), 169-191.
- Küçükkalay, A. M. (2015). *İktisadi Düşünce Tarihi* (4. b.). İstanbul: Beta.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics* , 112 (2), 443-477.
- Lakonishok, J., & Smidt, S. (1988). Are Seasonal Anomalies Real? A Ninety- Year Perspective. *The Review of Financial Studies* , 1 (4), 403-425.
- Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1973). Response-Induced Reversals of Preference in Gambling: an Extended Replication in Las Vegas. *Journal of Experimental Psychology* , 101 (1), 16-20.
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *Quarterly Journal of Economics* , 107 (2), 573-597.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty. *The Economic Journal* , 92 (368), 805-824.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2009). Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy. *NBER Working Paper Series* (15352) , 1-34.

- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics* , CXVI (4), 1149-1187.
- Maldonato, M., & Dell'orco, S. (2010). Toward an Evolutionary Theory of Rationality. *World Futures* , 66 (2), 103-123.
- Marglin, S. (2008). Why Thinking Like an Economist Can Be Harmful to the Community. *Challenge* , 51 (2), 13-26.
- Mazur-Wierzbicka, E. (2018). Mainstream Economics Versus Behavioral Economics—A Contribution to Reflection. K. Nermend, & M. Łatuszyńska içinde, *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics* (s. 3-21). Switzerland, Switzerland: Springer .
- Melé, D., & Cantón, C. G. (2014). The Homo Economicus Model. *Human Foundations of Management* , 9-29.
- Mussweiler, T. (2001). The Durability of Anchoring Effects. *European Journal of Social Psychology* , 31 (4), 431-442.
- Nagaj, R., & Žuromskaitė, B. (2018). The Role of Behavioral Methods Used in Research on Tourism Development. Kesra Nermend, & Małgorzata Łatuszyńska içinde, *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics* (s. 331-342). Switzerland: Springer.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology* , 2 (2), 175-220.
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and- Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 39, 84-97.
- Northcraft, G. B., & Wolf, G. (1984). Dollars, Sense, and Sunk Costs:A Life Cycle Model of Resource Allocation Decisions. *Academy of Management Review* , 9 (2), 225-234.

- Nowakowski, M. (2018). Information Assimilation as a Decisive Factor About Website User's Behaviors. Kesra Nermend, & Małgorzata Łatuszyńska içinde, *Problems, Methods and Tools in Experimental and Behavioral Economics* (s. 211-231). Switzerland: Springer .
- Oğur, R., & Tekbaş, Ö. F. (2003). Anket Nasıl Hazırlanır? *Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi* , 12 (9), 336-340.
- Orhan, S. (2011). Yerleşik İktisatta Heterodoksi: Yeni Kurumsal İktisat. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (1. b., s. 59-88). İstanbul: İletişim.
- Özcan, K. (2011). Kurumsal Söylemin Rasyonel Temelleri: Yeni Kurumsal Kuram Bağlamında Rasyonelite Tartışması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (13), 297-326.
- Öztürk, Ü. (2013). Eleştirel Felsefesi Bağlamında Kant'ın "Transendental Estetik"i. *Kaygı* (20), 41-64.
- Pagano, U. (2007). Bounded Rationality and Institutionalism. G. M. Hodgson içinde, *The Evolution of Economic Institutions* (s. 19-34). USA: Edward Elgar.
- Parada, J. J. (2001). Original Institutional Economics: A Theory for the 21st Century? *Oeconomicus* , V, 46-60.
- Pompian, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Prelec, D., & Simester, D. (2001). Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay. *Marketing Letters* , 12 (1), 5-12.
- Rabin, M. (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review* , 46, 657-685.
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral Finance. *Pacific-Basin Finance Journal* , 11 (4), 429-437.

Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). İktisat ve Psikoloji. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (1. b., s. 31-50). Ankara: İmge.

Rubin, P. H., & Gick, E. (2004). Hayek and Modern Evolutionary Theory. *Advances in Austrian Economics* , 7, 79-100.

Sağlık: *worldometers*. worldometers: <https://www.worldometers.info/tr/> adresinden alındı, Erişim Tarihi: 21/05/2019

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty* , 1 (1), 7-59.

Sansar, N. G. (2016). Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına. *İGÜSBD* , 3 (2), 135-150.

Santos, L. R., & Chen, M. K. (2009). The Evolution of Rational and Irrational Economic Behavior: Evidence and Insight from a Non-human Primate Species. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (1. b., s. 81-93). UK/USA: Academic Press-Elseiver.

Sarfati, M. (2005). Rasyonalite ve Neoklasik Kuram. *Ekonomik Yaklaşım* , 16 (57), 103-130.

Sarfati, M. (2011). Spinoza-Smith ve İktisat Teorisine Bir Eleştiri. E. Eren, & M. Sarfati içinde, *İktisatta Yeni Yaklaşımlar* (1. b., s. 105-134). İstanbul: İletişim.

Sariipek, D. B., & Kesici, M. R. (2010). Yeni Keynesyen İktisat ve Emek Piyasaları. *Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi* , 6 (2), 17-38.

Savaş, V. F. (2007). *"Varsayalım Ki" İktisat* (Gözden Geçirilmiş 2. b.). Ankara: Nobel.

Sayers, S. (1998). *Marxism and Human Nature* (1. b.). London/New York: Routledge.

Schafer, K. (2018). A Brief History of Rationality: Reason, Reasonableness, Rationality, and Reasons. *Manuscrito* , 41 (4), 501-529.

Schwartz, H. H. (2010). Heuristics Or Rules of Thumb. H. K. Baker, J. Nofsinger, & eds. içinde, *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets* (s. 57-72). New Jersey: John Wiley & Sons.

Seiler, M. J., Seiler, V. L., Traub, S., & Harrison, D. M. (2008). Regret Aversion and False Reference Points in Residential Real Estate. *Journal of Real Estate Research* , 30 (4), 461-474.

Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business:A Skill-Building Approach* (4. Baskı b.). United States of America: John Wiley & Sons, Inc.

Sen, A. (2004). *On Ethics and Economics* (Gözden Geçirilmiş 1. b.). USA/UK/Australia: Blackwell .

Shefrin, H. M., & Statman, M. (1984). Explaining Investor Preference for Cash Dividends. *Journal of Financial Economics* , 13 (2), 253-282.

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (2004). Mental Accounting, Saving, and Self-Control. C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin içinde, *Advances in Behavioral Economics* (s. 395-429). New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

Silk, J. B. (2009). Social Preferences in Primates. P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack içinde, *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain* (s. 269-283). UK/USA: Academic Press-Elsevier.

Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* , 69 (1), 99-118.

Simon, H. A. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. T. J. Kastelein, S. K. Kuipers, W. A. Nijenhuis, & G. R. Wagenaar içinde, *25 Years of Economic Theory* (s. 65-86). Boston: Springer.

Simon, H. A. (1972). Theories of Bounded Rationality. C. B. McGuire, & R. R. (eds.) içinde, *Decision and Organization* (s. 161-176). North-Holland Publishing Company.

- Simonson, I. (1992). The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions. *The Journal of Consumer Research* , 19 (1), 105-118.
- Smelser, N. J. (1998). The Rational and the Ambivalent in the Social Sciences: 1997 Presidential Address. *American Sociological Review* , 63 (1), 1-16.
- Smith, A. (2018). *Ahlaki Duygular Kuramı* (1. b.). (D. Kızılay, Çev.) İstanbul: Pinhan .
- Smith, A. (2006). *Milletlerin Zenginliği* (1. b.). (H. Derin, Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası.
- Soyer, E. (2015). Davranışsal İktisat ve Politika Geliştirme. D. Dumludağ, Ö. Gökdemir, L. Neyse, & E. Ruben içinde, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (1. b., s. 73-104). Ankara: İmge.
- Stanovich, K. E. (1999). *Who is Rational?* New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Staw, B. M. (1976). Knee-Deep in the Big Muddy: A Study of Escalating Commitment. *Organizational Behavior and Human Performance* , 16, 27-44.
- Şenalp, M. G. (2003). *Yeni Kurumsal İktisat ve Küresel Yönetişim*. Ankara: T. C. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Şimşek, H. (2018). *Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi*. London: IJOPEC.
- Taşdemir, M. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 7 (1), 307-318.
- Thaler, R. H. (1987). Anomalies: The January Effect. *Economic Perspectives* , 1 (1), 197-201.
- Thaler, R. H. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analysts Journal* , 55 (6), 12-17.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2017). *Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk İle İlgili Kararları Uygulamak* (5. b.). (E. Günsel, Çev.) İstanbul: Pegasus.

- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters* , 8 (3), 201-207.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization* , 1, 39-60.
- Todd, P. M., Fiddick, L., & Krauss, S. (2000). Discussion: Ecological Rationality and Its Contents. *Thinking and Reasoning* , 6 (4), 375-384.
- Türk, D. (2012). Eleştirel Gerçekçilik Üzerine. *SBF Dergisi* , 67 (3), 189-217.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1983). Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment. *Psychological Review* , 90 (4), 293-315.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* , 185 (4157), 1124-1131.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* , 211 (4481), 453-458.
- Uzun, T. (2009). Kamu Tercih ve Anayasal İktisat Kuramı Üzerine Bir Değerlendirme. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi* (23), 223-246.
- Wierzbicki, A. P. (2007). Reference Point Approaches and Objective Ranking. *Practical Approaches to Multi-Objective Optimization* (06501), 1-20.
- Wilson, T. D., Houston, C. E., Etling, K. M., & Brekke, N. (1996). A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and Its Antecedents. *Journal of Experimental Psychology* , 125 (4), 387-402.
- Yalçıntaş, M. (2015). Ekonomik Karar Almada Adalet ve Oyun Teorisi. *Maliye ve Finans Yazıları* , 1 (103), 247-273.
- Yay, T. (1993). *F.A.Hayek'te İktisadi Düşünce: Hayek ve Keynes/Keynesciler Tartışması* (1. b.). Ezgi.
- Yazdipour, R., & Howard, J. A. (2010). Behavioral Finance: Application and Pedagogy in Business Education and Training. H. K. Baker, & J. R. Nofsinger

içinde, *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets* (s. 39-56). USA: John Wiley & Sons.

Yıldırım, N. (1997). Firma Büyüklüğü ve Defter Değeri - Piyasa Değerleri Etkileri: İMKB Örneği. *İMKB Dergisi* , 8 (31), 1-19.

Yıldızdöken, Ç. (2017). Şüpheden Kartezyen Düşünceye Giden Yol. *Mavi Atlas* , 5 (1), 44-68.

Yılmaz, F. (2009). *Rasyonalite/ İktisat Özelinde Bir Tartışma*. İstanbul: Paradigma.

Yürük, S. (2017). Davranışsal İktisat Bağlamında Tüketici Davranışlarının İncelenmesi: Örnek Çıpalama Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi* . Eskişehir, Türkiye: T.C.Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

EKLER

EK 1: A GRUBU ANKET FORMU

AYDINLATILMIŞ ONAM FORMU

“İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi’ndeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması” adlı çalışma iktisat ana bilim dalı yüksek lisans öğrencisi Sibel Can Kamber tarafından gerçekleştirilecektir. Araştırma siz karar birimlerinizin aldıkları kararlardaki genel eğilimlerinizin anlaşılması amacıyla planlanmıştır. Bu araştırmaya katılmak gönüllülük esasına dayanmaktadır. Çalışmaya katılmamayı tercih edebilir veya anketi doldururken sonlandırabilirsiniz. Anket formunun üzerine adınızı ve soyadınızı yazmayınız. Bu anket ile toplanan bilgiler sadece bilimsel amaçlar için kullanılacaktır. Bu nedenle soruların tümüne doğru ve eksiksiz yanıt vermeniz büyük önem taşımaktadır.

Anket 10 sorudan oluşmaktadır. Anketi tamamlamak yaklaşık 25 dk zamanınızı alacaktır.

Çalışma ile ilgili her hangi bir sorunuz olduğunda aşağıdaki isimlerle iletişim kurabilirsiniz.

Sorumlu Araştırmacılar

Danışman: Prof. Dr. Bora SÜSLÜ

Tez Öğrencisi: Sibel Can KAMBER

Sorularınız için iletişim adresi: sibel.can.kamber@gmail.com

Anketi doldurduğunuz için teşekkür ederiz.

EK 1: A GRUBU ANKET FORMU (Devam)

ANKET SORULARI

Aşağıya Lütfen Kişisel Bilgilerinizi Yazınız.

Yaşınız:

Cinsiyetiniz:

Öğrenim Görmekte Olduğunuz Bölüm ve Fakülte: /

Öğrenim Görmekte Olduğunuz Bölümde Kaçınıcı Sınıfsınız:

Daha Önce Bir İş Deneyiminiz Oldu mu?

Annenizin Eğitim Durumu:

Babanızın Eğitim Durumu:

Aşağıdaki seçenek verilmiş sorular için her sorudan sadece bir seçeneğe işaretleme yapınız. Seçenek verilmeyen sorularda ise sizden istenen cevabı boşluk bırakılan yere yazmanızdır.

1.) Yarı yarıya kazanma ve kaybetme olasılığının olduğu bir oyun düşünün. %50 ihtimalle 500 TL kaybedebileceğiniz bu bahse girmek için kazancın en az ne kadar olmasını istersiniz?

- 500 TL'den az
- 500 TL'den fazla
- 500 TL

2.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- 2.400 TL'lik kesin kazanç
- %25 olasılıkla 10.000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama

EK 1: A GRUBU ANKET FORMU (Devam)

3.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- 7.500 TL'lik kesin kayıp
- %75 olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

4.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- %25 olasılıkla 2.400 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.600 TL kaybetme
- %25 olasılıkla 2.500 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.500 TL kaybetme

5.) Çok az yer kaldığı duyurulan bir Milli Takım futbol maçına gitmek istediğiniz bir durum varsayın. Hiç kimsenin diğerlerinin tekliflerini göremediği ve ödemenin sadece kredi kartıyla yapıldığı bu durumda, bu maçın biletine sahip olmak için ne kadar fiyat teklif edersiniz?

..... TL.

6.) Bir şirkette proje yönetiminden sorumlusunuz ve yönettiğiniz projelerden birine şimdiden 10 milyon TL harcadınız. Projeniz şu an öngördüğünüz programın gerisinde ve nihai getirilerine dair tahminler ilk planlama aşamasındakilere kıyasla daha olumsuz. Projeye bir şans tanımak için 20 milyon TL'lik bir ek yatırım gerekiyor. Bir başka alternatifiniz ise 20 milyon TL ile şu anda daha yüksek kazanç sağlaması mümkün olan yeni bir projeye başlamak. Böyle bir durumda hangi kararı verirsiniz?

- Eski yatırımı devam ettiririm.
- Eski yatırımı sonlandırarak, yeni projeye başlarım.

EK 1: A GRUBU ANKET FORMU (Devam)

7.) Türkiye'nin siyasi bir tutum nedeniyle ABD'den ithal ettiği seçili teknolojik ürünlerden bazılarında vergi koymayı planladığını varsayın. Bu vergi uygulaması, ihracat yapan 600 firmanın maliyetlerini oldukça etkilemektedir. Bu karara ilişkin iki alternatif geliştirilmiştir. İki alternatiften biri seçilerek uygulamaya konulacaktır. Siz danışman olsaydınız hükümetin hangi ara malına vergi uygulanmasını önerirdiniz? (Olasılıklı durumlar başka ülkelerden benzer ürünlerin ucuza ithal edilebilme ve yerli ikamelerin edinilebilme ihtimaline bağlı olarak belirlenmiştir.)

- A ara malına vergi getirilirse 200 firma iflastan kurtulacak.
- B ara malına vergi konulursa 1/3 olasılıkla 600 firma da iflastan kurtulabilecek ve 2/3 olasılıkla hiçbir firma devam edemeyecek.

8.) Size 100 TL para verilen bir oyunda bu parayı tanımadığınız biriyle paylaşmanız gerekiyor. 100 TL'nin ne kadarını kendinize ayırıp ne kadarını karşı tarafla paylaşacağınıza siz karar veriyorsunuz. Diğer oyuncu teklifinizi kabul ederse kendinize ayırdığınız parayı alırsınız ve karşı tarafta ona gönderdiğiniz parayı alır. Ancak ikinci oyuncu teklifinizi reddederse ikinizde bir şey kazanamazsınız. (Oyun tekrarlanmayacaktır.) Bu durumda;

- Karşı tarafa TL teklif ederim.

9.) Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?

- Bugün 1.000 TL almak
- Yarın 1.100 TL almak

10.) Bireysel Emeklilik Katkı Paylarının 100 TL'nin üzerinde olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz katkı payı kaç TL olacaktır?

..... TL

EK 2: B GRUBU ANKET FORMU

AYDINLATILMIŞ ONAM FORMU

“İktisadi Rasyonalitenin Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sorgulanması: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi’ndeki Öğrenciler Üzerine Bir Alan Araştırması” adlı çalışma iktisat ana bilim dalı yüksek lisans öğrencisi Sibel Can Kamber tarafından gerçekleştirilecektir. Araştırma siz karar birimlerinizin aldıkları kararlardaki genel eğilimlerinizin anlaşılması amacıyla planlanmıştır. Bu araştırmaya katılmak gönüllülük esasına dayanmaktadır. Çalışmaya katılmamayı tercih edebilir veya anketi doldururken sonlandırabilirsiniz. Anket formunun üzerine adınızı ve soyadınızı yazmayınız. Bu anket ile toplanan bilgiler sadece bilimsel amaçlar için kullanılacaktır. Bu nedenle soruların tümüne doğru ve eksiksiz yanıt vermeniz büyük önem taşımaktadır.

Anket 10 sorudan oluşmaktadır. Anketi tamamlamak yaklaşık 25 dk zamanınızı alacaktır.

Çalışma ile ilgili her hangi bir sorunuz olduğunda aşağıdaki isimlerle iletişim kurabilirsiniz.

Sorumlu Araştırmacılar

Danışman: Prof. Dr. Bora SÜSLÜ

Tez Öğrencisi: Sibel Can KAMBER

Sorularınız için iletişim adresi: sibel.can.kamber@gmail.com

Anketi doldurduğunuz için teşekkür ederiz.

EK 2: B GRUBU ANKET FORMU (Devam)

ANKET SORULARI

Aşağıya Lütfen Kişisel Bilgilerinizi Yazınız.

Yaşınız:

Cinsiyetiniz:

Öğrenim Görmekte Olduğunuz Bölüm ve Fakülte: /

Öğrenim Görmekte Olduğunuz Bölümde Kaçınıcı Sınıfsınız:

Daha Önce Bir İş Deneyiminiz Oldu mu?

Annelerinizin Eğitim Durumu:

Babanızın Eğitim Durumu:

Aşağıdaki seçenek verilmiş sorular için her sorudan sadece bir seçeneğe işaretleme yapınız. Seçenek verilmeyen sorularda ise sizden istenen cevabı boşluk bırakılan yere yazmanızdır.

1.) Yarı yarıya kazanma ve kaybetme olasılığının olduğu bir oyun düşünün. %50 ihtimalle 500 TL kaybedebileceğiniz bu bahse girmek için kazancın en az ne kadar olmasını istersiniz?

- 500 TL'den az
- 500 TL'den fazla
- 500 TL

2.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- 2.400 TL'lik kesin kazanç
- %25 olasılıkla 10.000 TL kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama

3.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- 7.500 TL'lik kesin kayıp
- %75 olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

EK 2: B GRUBU ANKET FORMU (Devam)

4.) Aşağıdakilerden hangisini seçersiniz?

- %25 olasılıkla 2.400 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.600 TL kaybetme
- %25 olasılıkla 2.500 TL kazanma ve %75 olasılıkla 7.500 TL kaybetme

5.) Çok az yer kaldığı duyurulan bir Milli Takım futbol maçına gitmek istediğiniz bir durum varsayın. Hiç kimsenin diğerlerinin tekliflerini göremediği ve ödemenin sadece nakit olarak yapıldığı bu durumda, bu maçın biletine sahip olmak için ne kadar fiyat teklif edersiniz?

.....

6.) Bir şirkette proje yönetiminden sorumlusunuz ve yönettiğiniz projelerden birine şimdiden 10 milyon TL harcadınız. Projeniz şu an öngördüğünüz programın gerisinde ve nihai getirilerine dair tahminler ilk planlama aşamasındakilere kıyasla daha olumsuz. Projeye bir şans tanımak için 20 milyon TL'lik bir ek yatırım gerekiyor. Bir başka alternatifiniz ise 20 milyon TL ile şu anda daha yüksek kazanç sağlaması mümkün olan yeni bir projeye başlamak. Böyle bir durumda hangi kararı verirsiniz?

- Eski yatırımı devam ettiririm.
- Eski yatırımı sonlandırarak, yeni projeye başlarım.

7.) Türkiye'nin siyasi bir tutum nedeniyle ABD'den ithal ettiği seçili teknolojik ürünlerden bazılarında vergi koymayı planladığını varsayın. Bu vergi uygulaması, ihracat yapan 600 firmanın maliyetlerini oldukça etkilemektedir. Bu karara ilişkin iki alternatif geliştirilmiştir. İki alternatiften biri seçilerek uygulamaya konulacaktır. Siz danışman olsaydınız hükümetin hangi ara malına vergi uygulanmasını önerirdiniz? (Olasılıklı durumlar başka ülkelerden benzer ürünlerin ucuza ithal edilebilme ve yerli ikamelerin edinilebilme ihtimaline bağlı olarak belirlenmiştir.)

- A ara malına vergi getirilirse 400 firma iflas edecek.
- B ara malına vergi konulursa 1/3 olasılıkla hiçbir firma iflas etmeyecek ve 2/3 olasılıkla tüm firmalar iflas edecek.

EK 2: B GRUBU ANKET FORMU (Devam)

8.) Tanımadığınız birine 100 TL para verilen bir oyundasınız. Karşı taraf size sahip olduğu 100 TL'den bir miktar teklif edecek sizde kabul ya da ret kararı vereceksiniz. Teklifi kabul ederseniz, gönderilen bu miktarı alacaksınız. Ya da diğer tarafın teklifini reddedeceksiniz ki bu durumda da ikinizde bir şey kazanmadan aranızdaki oyun son bulacak. Kararınız ne olur?

- Karşı tarafın eşite yakın tekliflerini kabul ederim.
- Karşı tarafın her teklifini kabul ederim.
- Karşı tarafın hiçbir teklifini kabul etmem.

9.) Aşağıdakilerden hangisi tercih edersiniz?

- 30 gün sonra 1.000 TL almak
- 31 gün sonra 1.100 TL almak

10.) Bireysel Emeklilik Katkı Paylarının 1.000 TL'nin altında olduğu bilgisinden hareketle, sizin böyle bir fona yapacağınız yatırım için belirleyeceğiniz katkı payı kaç TL olacaktır?

..... TL

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı: Sibel Can KAMBER

Doğum Yeri: İzmir

Doğum Tarihi: 1993

Medeni Hali: Bekar

İletişim: sibel.can.kamber@gmail.com

EĞİTİM BİLGİLERİ

Lise: Dr. Mete Ersoy Anadolu Lisesi (EA)

Lisans: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

Yüksek Lisans: Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

AKADEMİK YAYINLAR

Kamber, S.C. (2018), Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi.
Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 7(1), 168-198.