

ERZURUM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA KARAR VERİCİLERİN RİSK
DAVRANIŞLARININ DENEYSEL ANALİZİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Muhammed İkbal TEPELER

Tez Danışmanı:

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin DAŞTAN

ERZURUM-2017






T.C.
ERZURUM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ KABUL TUTANAĞI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin DAŞTAN danışmanlığında, Muhammed İkbal TEPELER tarafından hazırlanan bu çalışma 14 / 07 / 2017 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından. İktisat Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Yrd. Doç. Dr. M. Kürşat TİMURÖĞLU İmza: 
Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Gürkan ÇALMAŞUR İmza: 
Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Hüseyin DAŞTAN İmza: 

Yukarıdaki imzalar adı geçen öğretim üyelerine aittir. 14 / 07 / 2017


Prof. Dr. Murat KÜÇÜKÖĞÜRLÜ
Enstitü Müdürü

TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olmayan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu ve tezimin erişim sürecine ilişkin aşağıdaki beyanımı kabul ediyorum.

- Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir. Tezim sadece Erzurum Teknik Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Teziminsüreyle erişime açılmasını istemiyorum.
- Bu sürenin sonunda uzatma başvurusunda bulunmadığım takdirde tezimin tamamının her yerden erişime açılmasında sakınca yoktur.



Muhammed İkbal TEPELER

14.07.2017

ÖNSÖZ

Tez çalışmamı hazırladığım süre zarfında ilgi ve desteklerini esirgemeyen, beni yönlendiren, çalışmalarımı teşvik eden değerli danışman hocam Yrd. Doç. Dr. Hüseyin Daştan'a; çalışmamı bilimsel araştırma projesi kapsamında destekleyen Erzurum Teknik Üniversitesi'ne teşekkür ederim. Lisansüstü öğrenim süresince bilgi ve deneyimlerini bizlerle paylaşan yaşama dair farkındalık yaratmamı sağlayan çok değerli hocalarıma da teşekkür ederim.

Ayrıca, eğitim hayatım boyunca sabırla, desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen kıymetli Ailem'e de sonsuz şükranlarımı sunarım.

Muhammed İkbal TEPELER

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	IV
ÖZET	VIII
ABSTRACT	IX
TABLOLAR LİSTESİ	X
ŞEKİLLER LİSTESİ	XII
GRAFİKLER LİSTESİ	XIII
KISALTMALAR LİSTESİ	XIV
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GELENEKSEL İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNE KAVRAMSAL VE TARİHSEL BAKIŞ

1.1. Geleneksel İktisatta Temel Varsayımlar.....	3
1.1.1 Rasyonalizm.....	4
1.1.2 Akılcı İnsan (Homo Economicus)	5
1.1.3 Tam Bilgi Varsayımı	6
1.1.4 Faydacılık.....	7
1.1.4.1 Beklenen Fayda Kuramı ve Karar	9
1.1.5.Genel Denge	12
1.2. Davranışsal İktisadın Geleneksel İktisattan Ayrılan Yönleri	12
1.2.1. Sınırlı Rasyonellik	13
1.2.2.Asimetrik Bilgi	14
1.2.3. Bilişsel Kısa Yollar	14
1.2.4 Beklenti Teorisi.....	15
1.2.5 Deneyler.....	16
1.3.Geleneksel İktisat Anlayışından Davranışsal İktisat Anlayışına Geçiş Sürecini Tetikleyen Gelişmeler.....	18
1.3.1.Geçmişten Günümüze İktisattaki Davranışsal Yaklaşım Süreci	18
1.3.1.1.Klasik İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar	18

1.3.1.2 Neo-Klasik İktisatta Davranışsal Yaklaşım	19
1.3.1.3 Yirminci Yüzyılda İktisatta Davranışsal Yaklaşım.....	22
1.3.2 Bilim Olarak Psikolojinin Gelişimi ve İktisatla Buluşması.....	25
1.4. Davranışsal İktisadın Gelişimi: Tarihsel Süreç, Kullanılan Yöntemler ve Diğer Disiplinlerle Olan İlişkisi	27
1.4.1. Davranışsal İktisada Tarihsel Bakış.....	27
1.4.1.1 Eski Davranışsal İktisat.....	29
1.4.1.2 Yeni Davranışsal İktisat	30
1.4.2 Davranışsal İktisatta Kullanılan Metodoloji	32
1.4.2.1 Deneyleerde Uygulanan Bazı Oyunlar	35
1.4.3 Davranışsal İktisada Yardımcı Olan Bazı Disiplinler.....	42

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAPSAMINDAKİ TEMEL KAVRAM VE YAKLAŞIMLAR

2.1 Sınırlı Rasyonalite	46
2.2 Beklenti Teorisi	47
2.3. Kayıptan Kaçınma	53
2.4. Çerçeveleme Etkisi	54
2.5 Donanım Etkisi	57
2.6 Referansa Bağımlılık	57
2.7 Zihinsel Muhasebe.....	58
2.8 Zihinsel Kısayollar	61
2.8.1 Yargıya Varmada Sezgisel Kısa Yollar	62
2.8.1.1 Mevcudiyet Hevristiki.....	62
2.8.1.2 Temsiliyet Hevristiki.....	64
2.8.1.3 Düzeltme ve Dayanak (Çıpalama) Hevristiki	65
2.9 Bilişsel Önyargılar	66
2.9.1 Aşırı Güven Önyargısı	67
2.9.1.1. Yükleme Önyargısı	68
2.9.1.2. Bilgi Yanılsaması	69

2.9.1.3. Kontrol Yanılsaması.....	69
2.9.2. Ayrılma Etkisi.....	71
2.9.3. Geri Görüş Önyargısı.....	72
2.9.4. Aşına Olma Önyargısı.....	73
2.9.5. Tutuculuk Önyargısı	74
2.9.6.Önyargıları Azaltma.....	74
2.10. Yargılama Hataları	75
2.10.1. Batık Maliyet Hatası	75
2.10.2 Statüko Hatası	77
2.10.3. Oyuncunun Hatası.....	79
2.10. Davranışsal İktisatta Politika ve Dürtme Mekanizmaları.....	80

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

HOUSE MONEY ETKİSİ VE ÜLTİMATOM OYUNU İLE BİR DENEY

3.1 Belirsizlik Altında Karar Verme Yaklaşımları.....	84
3.2. Önceki Kazanç ve Kayıp Durumlarında Riske Bakış	85
3.2.1. Riskten Kaçınma Etkisi (Yılan Sokma Etkisi)	85
3.2.2. Başabaş Etkisi	86
3.2.3. House Money Etkisi.....	86
3.3. House Money Etkisinin Ültimatom Oyunu ile Deneysel Uygulaması.....	87
3.3.1.Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi.....	87
3.3.2. Araştırmanın Metodolojisi	88
3.3.3. Deneğin Tasarımı.....	89
3.3.4. Literatür Taraması.....	92
3.3.5. Deneğin Sonuçları.....	94
SONUÇ	114
KAYNAKÇA.....	116
ÖZGEÇMİŞ	135

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA KARAR VERİCİLERİN RİSK DAVRANIŞLARININ DENEYSEL ANALİZİ

Muhammed İkbal TEPELER

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Hüseyin DAŞTAN

2017, Sayfa:117

Günümüzde, davranışsal iktisadın, standart iktisat teorilerini psikolojik temellere oturtarak, bu teorileri daha gerçekçi ve daha açıklanabilir şekilde sunduğunu iktisat çevrelerinin büyük çoğunluğu kabul etmektedir. Bu sebeple, psikolojik temellere dayalı kurulan varsayım ve modellerin iktisadi davranışları daha güçlü bir şekilde analiz edeceği, modellerin böylece daha güçlü olacağı ve oluşturulan bu modeller ile daha güçlü iktisat politikaları geliştirileceğine inanılmaktadır.

Yapılan çalışma, iktisadi bireyin davranışlarını standart iktisat teorilerinde kabul edilen rasyonellik varsayımından hareketle aslında bireyin davranışlarının tam rasyonel olmadığını ve bilişsel kapasitesinin sınırlı olduğundan yola çıkmaktadır. Çalışma ile rasyonellik varsayımını sorgularken asıl amaç, standart iktisat teorilerine tamamen karşı çıkmak değildir. Aksine standart iktisat teorisini deneysel yöntemler ışığında daha gerçekçi öngörülerle desteklemek hedeflenmektedir.

Çalışma kapsamında ana akım iktisat ve davranışsal iktisattaki temel varsayım ve kavramlar ele alınıp karşılaştırılıp, ana akım iktisadın psikolojik temelleri, davranışsal ve ana akım iktisadın geçmişten günümüze kadar olan süreçleri ve davranışsal iktisat literatüründeki temel konular detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Son olarak, zihinsel muhasebe olgularından “House Money Etkisi” olgusunu, davranışsal oyun türlerinden ultiatom oyunu yardımıyla deneysel olarak analiz edilmiştir. Deney sonuçlarında paranın kazanılma şekline göre ultiatom oyununda sunulan teklif oranlarında farklılık görülmektedir. Yapılan ultiatom oyunu sonucunda house money etkisini destekleyen bulgular elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Ültimatom Oyunu, House Money Etkisi

ABSTRACT

YÜKSEK LİSANS TEZİ

EXPERIMENTAL ANALYSIS OF RISK BEHAVIOR OF DECISION MAKERS IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Muhammed İkbal TEPELER

Advisor: Assist. Prof. Dr. Hüseyin DAŞTAN

2017, Page:117

Today, behavioral economics is based on standard economic theories, the majority accepts these theories more realistically and more explainable. For this reason, it is believed that hypothesis and models established based on psychological bases will analyze economic behaviors in a more acceptably, more solid models will be created and more powerful economic policies will be developed with these models.

The aim of this study is to find out the behavior of the economic individual from the assumption of rationality accepted in the standard economic theories and to show that the behavior of the individual is not completely rational and the cognitive capacity is limited. When the assumption of rationality which is the starting point of behavioral economics is questioned, the main aim is not to completely disagree with standard economic theories. On the contrary, it is aimed to support the standard economic theory with a more realistic prediction in the light of experimental methods.

Scope of the study, basic assumptions and concepts in mainstream economics and behavioral economics examined and compared. The basic issues in the psychological foundations of mainstream economics, the processes of behavioral and mainstream economics from the past to the present day, and the behavioral economics literature discussed in detail. Finally, the phenomenon of "House Money Effect" from mental accounting cases was experimentally analyzed with the help of ultimatum game. There is a difference in the bid rates offered in the ultimatum game according to the way of earning money in the experiment results. As a result of the ultimatum game, findings were obtained that support house money effect.

Keywords: Behavioral Economics, Ultimatum Game, House Money Effect

TABLolar LİSTESİ

Tablo 2.1 Ayrılma Etkisi ile Yapılan Bir Deney	71
Tablo 3.1 Deneye Katılanların Genel Tablosu	88
Tablo 3.2. Deneye Katılanların Fakülte ve Deney Kurgularına Göre Dağılımı.....	95
Tablo 3.3. Deney Kurgularına Göre Fakülte Bazında Öğrenci Sayıları.....	95
Tablo 3.4. Deney kurgularına göre cinsiyet bazında öğrenci sayıları	96
Tablo 3.5 Deney Kurgularına Göre Kabul ve Ret Oranları.....	96
Tablo 3.6 Deney Kurgularına Göre Teklif Eden Oyuncuların Kendilerine Ayırdıkları Miktar Ortalamaları.....	97
Tablo 3.7 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranları Ortalamaları.....	98
Tablo 3.8 Kurgulara Göre Teklif Oranlarının Normallik Testi	99
Tablo 3.9 Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	100
Tablo 3.10 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranlarının Ortalamalarının Cinsiyete Bazında Dağılımı.....	100
Tablo 3.11 Kurgulara Göre Erkeklerin Teklif Oranlarının Normallik Testi	102
Tablo 3.12 Erkeklerin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	102
Tablo 3.13 Kurgulara Göre Kızların Teklif Oranlarının Normallik Testi.....	103
Tablo 3.14 Kızların Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	104
Tablo 3.15 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranlarının Ortalamalarının Fakülte Bazında Dağılımı.....	105
Tablo 3.16 Kurgulara Göre İİBF'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi	106
Tablo 3.17 İİBF'li öğrencilerin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	107
Tablo 3.18 Kurgulara Göre Edebiyat Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi..	108
Tablo 3.19 Edebiyat Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	109
Tablo 3.20 Kurgulara Göre Mühendislik Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi	110
Tablo 3.21 Mühendislik Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri	111
Tablo 3.22 Kurgulara Göre Fen Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi.....	112

Tablo 3.23 Fen Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu değişkenleri arası Mann-Whitney U Testi istatistikleri 112



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Ültimatom Oyununda Karar Seçenekleri	35
Şekil 2: Kreps'in Güven Oyunu	42
Şekil 3: Deney Kurgusu 1.....	91
Şekil 4: Deney Kurgusu 2.....	92



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1:Hipotetik Bir Değer Fonksiyonu.....	16
Grafik 2: Ültimatom oyununda paylaşılan miktarın büyüklüğünün karşılaştırılması	39
Grafik 3: Beklenti Teorisinin Değer (A) ve Ağırlıklandırma (B) Fonksiyonları	50
Grafik 4: Ülke Bazında İnsanların Organ Bağışına İzin verme Oranları	81



KISALTMALAR LİSTESİ

ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
Bkz.:	Bakınız
Ed.:	Editör
EEG:	Elektroensefalografi
EU:	Expected Utility(Beklenen Fayda)
f-MRG:	Fonksiyonel Manyetik Rezonans
İİBF:	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
vd.:	ve diğerleri

GİRİŞ

İktisat bilimi belirli varsayımlar üzerine kurulu bir şekilde yıllardan beri süregelen bir felsefeyle yoluna devam etmiştir. İktisat sahip olduğu çeşitli varsayımlarla beraber bilimsel bir zemin oluşturma aşamasında kolaylık sağlamaktadır. Varsayımlar her ne kadar zaman zaman eleştirilse dahi güçlü olmaları sebebiyle günümüzde çoğu okulda bu varsayımların paralelinde iktisat dersleri verilmektedir.

İktisatta yıllar boyunca kendini koruyan en güçlü varsayım rasyonelliktir. Bireysel ve toplumsal kararların rasyonel bir çerçevede alındığı iktisat çevrelerinin büyük çoğunluğunca kabul edilmektedir. Rasyonellik ise bireyi gerçek davranışlarından soyutlayan, toplumu tek tip karar verici haline getiren, akılcı insan dediğimiz homoeconomicusun felsefesini belirleyen bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. İktisattaki birey rasyonel olmakla birlikte karşılaşacağı problemleri çözmede tam bilgi sahibi, idrak gücü sağlam ve istediği bilgiye istediği anda ulaşabilme yeteneğine sahiptir. Belirtilen bu özellikler temelini rasyonaliteden almaktadır. Anlaşılacağı üzere bireyin karşılaşacağı problemlerdeki karmaşık yapıyla beraber sahip olunan bilişsel süreçler iktisatta sürekli analiz dışında tutulmaktadır. Karmaşık problemlerin ötesinde, bireylerin karşılaştığı risk ve belirsizlik durumlarında dahi rasyonel olarak varsayılan iktisadi birey kararlarını rasyonel karar teorilerine göre almakta ve gerçek birey davranışından gittikçe uzaklaşmaktadır.

İktisadın sosyal bir bilim olması sebebiyle bireyin çeşitli davranışlarının üzerinde durulması gerekmektedir. İktisadın temelini başlatıldığı yıllarda bile bireylerin sahip olduğu çeşitli psikolojik ve sosyal faktörlerden bahsedilmiştir. Fayda temelli yaklaşımla hareket eden, çıkarlarını maksimum düzeye getiren akılcı birey mantığıyla gelişen iktisat, gerçek hayatta karşılaştığı durumlar ile çelişmektedir. Gerçek hayatta bireyin o kadar da akılcı olmadığı; başta psikolojik, sosyal ve kültürel birçok faktörün etkisiyle akıl dışılığa yöneldiği gözlenmektedir. Yakın yüzyılda bu akıldışılığın sorgulanması, aslında bireyin rasyonellikten sapmalar gösterebileceğinin belirtilmesiyle beraber iktisadın sahip olduğu temel varsayımlar tekrar ele alınmaya başlamıştır. Daha önceden iktisadın dışına itilen psikoloji ve sosyoloji gibi bilimler artık iktisattaki varsayımları daha gerçekçi hale getirmek için davranışsal iktisat ekseninde iktisada yeni bir boyut kazandırmıştır.

Herbert Simon'un rasyonelliği sorgulayıp sınırlı rasyonelliği ileri sürmesi, Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin beklenti teorisi ile belirsizlik ve risk altında karar alma yaklaşımlarının gelişimiyle, yakın yüzyılda ise davranışsal iktisat çalışmalarının sayılarının artmasının ardından davranışsal iktisat kendini sağlam zemine oturarak öne çıkmaya başlamıştır. Davranışsal iktisattaki mikro temelli çalışmalar, iktisadi politikalara dönüşme hedefli bir yapıda ilerlemektedir. Belirsizlik ve karmaşıklıkların arttığı günümüz küresel ortamında davranışsal politikalar topluma yön vermeye çalışmakta ve çoğu ülke davranışsal çalışmalar ekseninde çeşitli kararlar almaktadır.

Çalışma başlıca üç bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, geleneksel iktisat ile davranışsal iktisadın karşılaştırılması, geleneksel iktisattan davranışsal iktisada geçişe kadar iktisattaki davranışsal yaklaşımlar, davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi, davranışsal iktisadın kullandığı metod ve davranışsal iktisatla ilişki içerisinde olan çeşitli bilim dalları açıklanmıştır.

İkinci bölümde, davranışsal iktisadın temel aldığı yaklaşımlar ve kavramlar, davranışsal iktisatta kullanılan psikolojik ve davranışsal kalıplar ve davranışsal iktisatta kullanılan bazı politika ve dürtme mekanizmaları yer almıştır.

Son bölümde ise, davranışsal iktisatta bireylerin riske karşı tutumlarını gösteren kavramlardan biri olan House Money etkisi kavramı açıklanıp konuyla ilgili literatüre yer verilmiş ve House Money etkisinin varlığı davranışsal oyun türlerinden biri olan ultiatom oyunu yardımı ile deneysel bir yöntemle ortaya koyulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

GELENEKSEL İKTİSAT VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT TEORİSİNE

KAVRAMSAL VE TARİHSEL BAKIŞ

1.1. Geleneksel İktisatta Temel Varsayımlar

Neoklasik iktisat sahip olduğu varsayımlar ışığında iktisat okullarında önde gelen ve genel kabul görmüş bir okul olarak tanınmaktadır. İktisat teorisi ile ilgili ders kitaplarında neoklasik iktisada ilişkin varsayımlar halen geleneksel olarak kabul edilmektedir. Geleneksel iktisadı, neoklasik iktisat temelinde değerlendirmek gerekirse; birey, fayda maksimizasyonu ve dengenin gerçekleşmesi prensibiyle hareket etmektedir. Akılcı insan olarak ele alınan birey bağımsız hareket eder, bencildir ve rasyoneldir.

Neoklasik iktisadın temel kalkış noktaları(Eren,2009:5):

- Rasyonalizm
- Faydacılık
- Marjinalizm
- Bireysellik
- Veri zamanda kaynakların dağılımı
- Genel denge

olarak karşımıza çıkmaktadır.

İktisat sosyal bir bilim olarak ortaya çıktığı dönemden itibaren fizikten etkilenmiştir. Adam Smith, sistemini o dönem kabul gören Newton fiziğinin varsayımları doğrultusunda geliştirmiştir. Newton fiziği; pozitif, ampirik ve rasyonel yapısı itibariyle kesin sonuca ulaşma amacıyla bilimin oluşma sürecini açıklıyordu (Neyse, 2011:18).Newton fiziğine dayatılan iktisat, faydacılık felsefesi temeliyle oluşturulan ve liberalizmle birlikte iç içe olan ve iktisadi faaliyetlerini bu doğrultuda sürdüren bir karar alma mekanizması yaratmıştır. Oluşturulan bu karar mekanizması homoeconomicusu işaret etmektedir. Homoeconomicus, rasyonalizm ilkesiyle hareket eden ve faydasını maksimum hale getirmeye çalışan iktisadi birey olarak tanımlanmaktadır (Yalçınkaya, 2006:4).

Temel kalkış noktalarından hareketle değerlendirilmesi gereken geleneksel iktisat kavramları; rasyonalizm, homoeconomicus, faydacılık, tam bilgi varsayımı ve denge kuramı olarak incelenecektir.

1.1.1 Rasyonalizm

İktisat teorilerinin yapısının rasyonel insan davranışlarına göre oluştuğu iktisatçılar arasında hâkim görüş olarak kabul edilmektedir (Kutlu, 2010:98). Rasyonalitenin anlamı iktisadi ve gündelik kullanım olarak farklı şekillerde karşımıza çıkmaktadır. Günlük konuşma dilinde, rasyonalite iyi sebeplerle ve imkânın elverdiği kadar çok bilgiyle hareket etmek veya sonuçlara erişmek için uygun araçları tutarlı biçimde kullanmak olarak tanımlanır. İktisatçı için ise, tam ve geçişli bir tercih sıralamasına uygun biçimde mükemmel ve maliyetsiz bilgiye dayalı seçmek olarak ifade edilmektedir (Blaug, 2009:255).

İktisat biliminde rasyonalite kavramına Klasik iktisat okulundan Rasyonel Beklentiler Okuluna kadar neredeyse bütün okullarda değinilmektedir. Rasyonalite kavramı bu okulların kiminde savunulup benimsenirken kiminde ise eleştirilere maruz kalmıştır (Şeniğne, 2011:6).

Felsefi bir kavram olarak karşımıza çıkan rasyonalite, bu şekilde bir kavram olmaktan çıkıp ayrıştırılmış ve araçsallaştırılmıştır. Rasyonalitenin böyle bir araca dönüşmesinin sebebi ise iktisadın daha bilimsel bir statüye geçme isteğidir (Akan, 2016:95). 1870'lerdeki marjinalist devrim ile iktisat diğer sosyal bilimlerden ayrılmıştır. Fiziğe duyulan ilgi ve öykünme ile zirveye oturmuş ve 1930'larda iktisadın matematikselleşme süreci derasyonalite anlayışını beraberinde getirmiştir (Yılmaz, 2009:8'den aktaran Akan, 2016:95). İktisatta matematiğin yoğun kullanımı ile belirsizlik ve risk ortamlarında kararlara dair öngörülerin açıklama gücü artmış gibi görünmesine rağmen aslında iktisat gerçek dünya ile bağımlı koparmış ve sorgulanamaz bir sistematiğe bürünmüştür (Akdere ve Büyükbağcı, 2015:108). Marjinalizmden hemen sonra Alman Tarihçi Okul, yöntem tartışmasını öne çıkarsa da Neo Klasik teori, iktisat içinde daha hâkim bir yer edinmiştir.

Ağırlıklı olarak Neo-Klasik iktisatla birlikte benimsenen rasyonellik varsayımı, birçok iktisat teorisinin de geliştirilmesine zemin hazırlamıştır (Yalçın, 2012:8). Neo-Klasik iktisat teorisinin ilk temel varsayımı bireyin rasyonel olduğudur. Bu varsayımın temeli Adam Smith'e kadar uzanmaktadır. Smith'e göre insanlar ticaret yaparken duygularına göre hareket etmez ve rasyonel davranırlar. Günümüzdeki ekonomilerde ise rasyonel aktörler daha dikkatli karar vermektedirler. Çünkü günümüz koşulları daha karmaşık bir şekilde

oluşmaktadır (Kabaş, 2013:18). Rasyonellik varsayımı ile psikolojik ve sosyolojik faktörler iktisadi analizlerin dışına itilmiştir. 20.yüzyılda hâkim olmaya başlayan Neoklasik iktisadi yapıyla beraber psikolojinin iktisatla olan ilişkisinin giderek zayıfladığı ve iktisat biliminin sosyal bilimlerden pozitif bilimlere doğru kaydığı görülmektedir (Çalık ve Düzü, 2009:2-3)

Rasyonel insan ya da ekonomik insan temelli tanımlamaya çalışan iktisadi kavramsallaştırmalar, bireye dayalı mikro temelli bir yaklaşımın çıktısı olarak meydana gelmiştir. Ancak ilerleyen teknoloji ve sanayiyle birlikte bu yaklaşım da paralel olarak genişlemiş ve toplumsallaşmıştır. Toplumsallaşmanın etkisiyle rasyonel birey yerine rasyonel seçim ve rasyonel aktör kavramlarıyla sunulmaya başlamıştır (Özcan, 2011:301-302). Rasyonellik varsayımı, ekonomik ajanları tanımlamak için kullanılan en yaygın varsayım olarak kabul edilmektedir. Açıklamak gerekirse iktisadi ajanların çözmek üzere oldukları bir problemle uğraşırken tam bilgiye sahip olduğu, idrak gücünün sınırsız ve bireylerin mantıklı ve tutarlı davrandıklarını belirtir. Dolayısıyla iktisadi olan bireyin heterojen ve karmaşık bir yapıya sahip bilişsel süreçleri, rasyonellik varsayımı ile göz ardı edilmiştir (Dalgıç, 2006:7-8).

Rasyonellik ilkesi, bir taraftan ekonomik, toplumsal ve politik örgütlenmenin rasyonel bireylerinin iradelerinin ve tercihlerinin ürünü olmayı kabul etmekteyken, öte yandan akılla erişilebilecek genel prensiplerin varlığını onaylamayı gerektirmekteydi. Bu prensibin ekonomiye yansması Adam Smith'in "görünmez eli"nde, siyasi alana yansması Hobbes, Rousseau ve Locke gibi politik düşünürlerin toplum sözleşmelerinde, sosyolojik yansması ise A.Comte'un "Üç Hal Yasası"nda öne çıkmaktadır (Özalp, 2011:28).

1.1.2 Akılcı İnsan (Homo Economicus)

Antik çağın aksine, modern dönemlere gelindiğinde özel mülkiyet alanının sınırları genişlemiştir. İşçi sınıfı ve kadınların da yurttaşlık kategorisine dâhil edilmesiyle birlikte antik dönemde sınırları belli olan özel mülkiyet alanının sınırları belirsizleşmiştir. Böylece kişisel çıkarları peşinde koşan rasyonel birey olarak "homo economicus" öne çıkmıştır (Özalp, 2011:27).

Homoeconomicus, bugünkü saf iktisat teorisinin amaçlarına yönelik yaratılmış bir araçtır. İktisat teorisi rasyonel bir teoridir. Rasyonel bir iktisat teorisi prensibi ile insan davranışları çıkarıcı bir yapıya dönüşür. Bilimselliğe giden yolda rasyonel bir ilke ile devam etmek ve dolayısıyla sosyal ve psikolojik temelli yaklaşımdan uzaklaşmak gerekir. (Bayındır, 2002:6).Homo economicus, kendi faydasını maksimum yapmayı amaçlayan,

bunu gerçekleştirmek adına duygusal ve sosyal faktörleri ikinci plana atan, elindeki bilgileri tam ve eksiksiz kullanan, akılcı bireyi ifade eder. Bu varsayım Neo-klasik iktisatın temel varsayımlarından biri olmakla birlikte iktisadın sosyal bilimlerden sıyrılıp, pozitif bilimlere olan geçişini sağlayan en önemli kavramlardandır (Demirel ve Artan, 2016:4).

Felsefi olarak, kendisine göre en iyi bilen ve kendi tercihleri doğrultusunda karar alan rasyonel bireydir. Adam Smith'e göre bireyin kendi kişisel tercihleri doğrultusunda hareket etmesini sağlayan görünmez el mekanizması mevcuttur. Bu mekanizma, toplumsal çıkarın sağlanmasına neden olur ve bu mekanizmanın varlığı, bireylerin tercih davranışlarının dış bir güç tarafından sınırlandırılmamasına bağlıdır (Özalp, 2011:28). Adam Smith'in homo economicus modeli, iktisadi olarak insan davranışlarını açıklamaya yönelik en etkili ve en başarılı model olduğu kadar en çok eleştirilere maruz olan model olarak dikkat çekmektedir. Ana akım iktisatın temel aldığı bu model, piyasadaki davranışları açıklamada başarılı iken, sosyal hayattaki davranışları açıklamada başarısız olmuştur. Model, insanların sahip olduğu sosyal ve kültürel normları göz ardı etmesi, piyasa aksaklıkları, dışsallıklar ve istikrarsızlıklara engel olamaması nedeniyle akımın kendi eleştirdiği devlet müdahalesine davetiye çıkararak eleştirilerin hedefi haline gelmiştir (Özsoy, 2009:1-2).

Bilgiyi değerlendirme sürecinde homo economicus rasyonel olarak davranmaktadır. Homo economicus'un bilgiyi değerlendirirken gösterdiği rasyonel tutumunda birey, bilginin sağlanmasında objektif rasyonelliği, sınırsız bilgiyi ve ayrıca karar verme durumunda mükemmel bir hesaplama becerisi ve hafızaya sahip olmayı işaret etmektedir (Kurtulmuş, 1989:170).

Homo economicus'u özetleyecek olursak (Scheineder, 2010:4):

- Kişisel çıkarını düşünür,
- Rasyonel davranışta bulunur,
- Kişisel faydasını maksimum etmeye çalışır,
- Tercihlerine kısıtlama getirildiğinde reaksiyon gösterir,
- Durağan tercihleri vardır,
- Tam bilgiye sahiptir.

1.1.3 Tam Bilgi Varsayımı

Bilgi, insanoğlunun gelişiminde önemli bir paya sahip olmuştur. İnsanları başarıya ulaştıran bilinçli eylemler bilgiye göre oluşmaktadır. Bireylerin yaşamlarını devam

ettirmede, davranışların belirlenmesinde, geleceğe ait kararlarımızın şekillenmesinde ve buna benzer birçok önemli konuda bilgi önemli rol oynamaktadır.

İktisatçılar genelde bilginin tanımı üzerinde durmaktansa daha çok iktisadi teoriler içindeki rolü üzerinde durmaktadır. Bilgi ile ilgili ilk iktisadi görüşler, bilginin bir mal olarak; transfer edilebilme, kullanılabilme ve katma değer eklenebilme özelliklerine sahip olmasıdır(Fidan,2013:97).

Neoklasik yaklaşımda taraflar ekonomik olarak her türlü bilgiye sahiptir ve rasyoneldirler. Bilginin erişimi kusursuzdur ve tam bilgi söz konusudur. Bilgi her türlü analizden çıkarılmış ve bilgiden kaynaklı tüm problemler ortadan kaldırılmıştır. İktisadi analizlerin basite indirgenebilmesi için bilgi kavramının dışlanarak oluşturulduğu bu ortam “konforlu dünya” olarak adlandırılmaktadır. Tam bilgi çerçevesiyle tüm bireyler her şeyi bildiğinden dolayı iktisatta bilginin önemli bir avantajı olmamaktadır(Fidan,2013:98). Etkin bir şekilde kullanılan bilgi ve piyasalarda şeffaflık söz konusudur. Tam bilgi olması sonucu piyasa temizlenmekte ve optimal kaynak dağılımının olduğu iktisadi dengeye gelmektedir(Akalın ve Dilek,2007:34). Tam bilgi varsayımı sadece geçmiş ve şimdiki zamanı değil ayrıca geleceği de kapsamaktadır. Bu bağlamda belirsizliğe yer yoktur. Bütün bunların nedeni geleneksel iktisatta var olan nokta zaman(mantıksal zaman) anlayışına dayanmasıdır. Nokta zaman anlayışına göre geçmiş, şimdi ve gelecek aynı anda gözlemlenip bilinebilir(Yavuz ve Tokucu,2006:148).

Talep yönlü bir değerlendirme yapıldığında istekler ve bu isteklerin ne zaman, nasıl ve ne kadar karşılandığı konusunda bir kesinlik vardır. Ancak gerçek yaşamda böyle bir kesinlikten bahsedemeyiz ve her ihtimalde bir belirsizlik söz konusudur(Çalışkan,2008:40).

Geleneksel iktisattaki aktörlerin tam bilgi sahibi olduğu, objektif ve rasyonel şekilde hesap yaptıklarının varsayımının aksine deneysel psikoloji alanında yapılan çalışmalar bu varsayımları reddetmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalar bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip oldukları ve her bireyin sahip olduğu zihinsel kategoriye kullanarak bilgiyi filtre ettiğini göstermektedir(Kabaş,2013:19).

1.1.4 Faydacılık

İngiliz Jeremy Bentham, tabii kanun felsefesini reddedip yerine faydacılık adında yeni bir düşünce sistemi kurarken, liberalizmin eski temellerini yeni bir açıklamaya

kavuşturmadan başka bir şey yapmıyordu. Faydacılığın temel ilkelerini sıralayacak olursak(Kazgan,2010:60) :

- Bütün bireyler evrensel olarak hayattan beklediği mutluluğu sağlayıp, mutsuzluktan kaçınmalıdır.
- Amaçlanan davranış ilkesi, akıllıca davranıştır. Kişi kararlarında, tercihlerinde zevki maksimum, zahmeti minimum düzeyde tutması gerekir
- Toplumun hukuk yapısı öyle düzenlenmelidir ki bireyin kendisine iyi olan davranış diğerlerine de yararlı olabilsin.
- Zevk-zahmet hesabını temel alan faydacılar “en büyük sayı için en büyük mutluluk ilkesini” hedef almaları gerekmektedir.

Temel olarak pozitivist yöntemi tercih eden ana iktisat, nesnel bir biçimde bireylerin faydalarını elle tutulur gözle görünür somut araçlarla hesaplamakta ve bireylerin rasyonel davrandıklarını varsayarak maksimum fayda düzeyini sağlayan tercihler üzerine yoğunlaşmıştır. Sübjektif öğeler, pozitivist bir iktisat anlayışına göre olmadığından ana akım iktisatçı reddedilmiştir. Bu yüzden mikro iktisadi modeller yapılırken sadece objektif unsurlara değinerek, bireylerin refahının belli bir süre içinde tükettiği mal ve hizmetlerden sağladığı faydalara bağlı olduğunu ve toplum refahının ise o toplumda yaşayan bireylerin refah düzeyinin toplamı olduğunu inancı içine girilmiştir(Gökdemir ve Öztürk,2015:177-178).

İktisat literatüründe, tüketimden alınan haz olarak tanımlanan fayda, tüketici teorisinin temel unsurudur. Ayrıca üretici teorisi, fiyat teorisi, üretim faktörleri fiyat analizi ve son olarak genel denge ve refah ekonomisinin de temelinde de fayda ilkesi bulunmaktadır. Rasyonel bir tüketicinin kısıtlı bütçesi ile, kendine en yüksek faydayı getiren mal bileşimlerini satın almak için çaba göstereceği varsayılmaktadır. Fayda maksimizasyonu gerçekleştirilen bireyin maksimizasyon yaptığı noktadaki seçimleri optimal seçimler olarak değerlendirilmekte ve tüketici dengesi de bu noktada gerçekleşmektedir (Koçaslan,2011:19). İktisadi düşüncede, haz ve tatmin ile ilişkilendirilen fayda kavramı zamanla kişisel tercihlerle birlikte ele alınmış ve tüketici teorisi de bu çerçevede kurulmuştur.

İktisatta tanımlandığı anlamıyla fayda, günlük dildeki anlamıyla ayrılır. Bir şeyin faydalı olması için ahlak ve kanunlara uygun olması gerekmez. Önemli olan fayda bireylerin ihtiyaçlarını tatmin etme özelliği ile ilgilidir. Uyuşturucu kullanmak yasak olmasına rağmen uyuşturucu kullanan birisi için faydalıdır. İktisattaki fayda kavramı toplum tarafından genel kabul gören bir fayda kavramı değildir. İktisadi fayda bireye göre değişen bir faydadır(Parasız ve Özer,2005:28).

1.1.4.1 Beklenen Fayda Kuramı ve Karar

Literatürde belirsizlik ve risk kavramları, farklı iktisat okulları tarafından farklı tanımlar olarak belirtilmiştir. Kavramların birbirinden farklı olmasının temel nedeni, karar alma birimi olan iktisadi aktöre yüklenen varsayımlardır. Örneğin iktisadi bireyi rasyonel olarak tam bilgi sahibi varsayan neoklasik iktisadi analizde faydasını maksimum yapmayı hedefleyen optimum kararlar alan homoeconomicus'dan söz edilir. Böyle bir iktisadi aktör ile maksimum beklenen faydayı tercih eden, risk ve belirsizlik altında beklenen fayda teorisiyle karar alan bir birey hâkim olmuştur. Öte yandan, bireyi sınırlı rasyonel olarak tanıtan, sezgi ve bilişsel yollarla iktisadi bireyin kararlarını açıklamaya çalışan davranışsal iktisat okullarında ise beklenti teorisiyle bireyin risk ve belirsizlik altında nasıl davrandıklarını açıklamaya çalışılmıştır(Aksoy ve Şahin,2015:2).

Fayda yaklaşımı, temelinde bireyin mal veya hizmet satın almak istediği anda, bireyin o mal veya hizmetten elde edeceği faydayı gözeterek karar verdiği varsayımına dayanmaktadır. Beklenen fayda kuramında ise mal veya hizmetin satın alındığı anda elde edeceği fayda yerine, gelecekte elde edeceği fayda düzeyini dikkate alarak karar verdiği varsayımına göre hareket edecektir. Kuramın temeli, gelecekteki risk ve belirsizlikler üzerine kurulmuştur. Tüketim kararları, bireyler tarafından beklenen fayda düzeyinden elde edeceği tatmine göre alınır. Çağdaş iktisatçılar, geleneksel iktisatçıların fayda fonksiyonunu beklenen fayda fonksiyonuna dönüştürmüşlerdir (Şener,2015:38). Beklenen fayda modelinin açıklamakta yetersiz kaldığı, modeldeki belli başlı sapmalar ve paradokslar neticesinde risk ve benzeri kararlardaki tüketici davranışlarını açıklamak için davranışsal ekolle birlikte yeni teoriler oluşturulmuştur.

Bir A olayına ilişkin iki mümkün sonucun gerçekleşme ihtimalleri P_1 ve P_2 , bu ihtimallere ait sonuçlar ise X_1 ve X_2 olarak ifade edilirse beklenen değer:

$$E(x)=P_1.X_1 + P_2.X_2$$

olmaktadır. Beklenen değer, ağırlıklı ortalama veya merkezi eğilim ölçütü olarak da değerlendirilebilir. Gündelik hayatta beklenen değer yaklaşımına göre çok sayıda örnek bulunmaktadır. Sigorta şirketleri, meydana gelme ihtimali bir kayıp sonrası, bu kaybın tamamını ya da büyük bir kısmını karşılamayı taahhüt etmektedir ve buna göre sigorta teklifinde bulunup sigorta satmaktadırlar. Risk sadece tüketiciler için değil firmalar için de bulunmaktadır. Sigorta firmaları, mümkün olduğunca sigorta poliçesi satarak riski azaltma yoluna giderler. Ayrıca olayların sonuçları tek başlarına rastlantısal olarak zor olduğu için; birbirine benzeyen birçok olayın sonucu ortalama olarak tahmin edilebilir ve risk primleri de buna göre ayarlanmaktadır. Paranın atılması bu duruma örnek gösterilebilir. Parayı attığımız zaman yazı mı tura mı geleceğinin tahminini yapmamız ilk başta zor olabilir ama yeteri kadar atıldığında yaklaşık olarak yarısının yazı diğer yarısının tura geleceği bilinmektedir. Bir şans oyununun beklenen değeri; oyunun bütün olasılık çiftleri için (X_i , P_i) sunduğu ödüller ile bu ödüllerin gerçekleşme olasılıklarının çarpımlarının toplamıdır:

$$E(X)=\sum X_i P_i.$$

Bu fikir uzun zaman literatürde yer almasına karşılık bireylerin beklenen değerden çok daha fazlasıyla ilgilendikleri Bernoulli tarafından “St.Petersburg Paradoksu” ile açıklanmıştır(Koçaslan,2011:17-18). St. Petersburg Paradoksu olarak bilinen problemi çözmek için Bernoulli (1738) tarafından geliştirilen “Beklenen Fayda Modeli” belirsizlik halinde bireylerin davranışlarını açıklamak amacıyla oluşturulmuştur. Genel hatlarıyla ifade edilmek gerekirse, Bernoulli beklenen değeri maksimize etmektense, beklenen faydanın maksimize edildiğini savunur. Beklenen değer karar alırken kullanılmayacağını bunun yerine beklenen faydanın esas alındığını St. Petersburg Paradoksunda açıklamak yararlı olacaktır:

Bir madeni paranın havaya atılarak oynandığı oyunda, tura gelene kadar atılış sayısı kadar ödül verilecektir. Tura gelene kadar para n defa atılırsa para 2^n olacaktır. Oyuna göre her defasında tura gelme olasılığı $1/2$ olduğu için n seferde tura gelme ihtimali $1/2^n$ olacaktır. Oyunun beklenen parasal değeri ise sonsuz olacaktır. Oyunun teorik kapsamını örnek olarak açıklamak gerekirse, madeni para atılıyor, ilk atışta yazı (Y) gelirse 2 TL kazanıyorsunuz ve oyun sona eriyor, tura (T) gelirse para bir kez daha atılıyor. İkinci turda (Y) gelirse $2^2=4$ TL

kazanıyorsunuz ve oyun sona eriyor, (T) gelirse üçüncü tura geçiliyor. 3. Turda (Y) gelirse $2^3=8$ TL kazanıyorsunuz ve oyun sona eriyor, T gelirse 4.tura geçiliyor...ve oyun bu şekilde yazı gelene kadar devam ediyor. Beklenen değer modeline göre bir kişinin bu kurayla karşılaştığını varsayalım. Kurayı değerlendirmek için beklenen değerini hesaplayacaktır. Hesaplamak için her turun olasılığını bulmamız gerekiyor. Diyelim ki oyun 5.tura kadar uzadı ve orada sona erdi. Bunun için ilk 4 turda tura gelip 5. turda yazı gelmelidir: TTTTY. Birinci turda yazı gelme olasılığı $1/2$ olur. TY dizisiyle oyunun ikinci turda bitebilmesi için ilk turun T olasılığı ile $(1/2) \cdot 2$. Turun Y olasılığını çarparsak $1/2 \times 1/2 = 1/4$. Aynı mantıkla 3. turda bitme olasılığı $1/2^3$ olur. Daha genellesek oyunun n turda bitme olasılığı $1/2^n$ olur, böylece oyunun beklenen değerini hesaplayalım. Her olayın olasılığını o olayın olması durumunda alınacak ödülle çarpıp toplayarak beklenen değerini hesaplayabiliriz:

$$(1/2) \times 2 + (1/2^2) \times 2^2 + (1/2^3) \times 2^3 + \dots$$

Gerekli sadeleştirmeler yapıldığında kuranın beklenen değeri $1+1+1+1+\dots = \infty$ olacaktır. Bu kurada, kişi kayıtsız kalmak için sonsuz miktarda paraya ihtiyaç duyar. Kişiye 100 katrilyon verilse bile bu parayı almak yerine kurayı oynamayı tercih edecektir; fakat hiç kimse 100 katrilyonu reddedip anlatılan kurayı seçmez. Sonuç olarak bu kişinin tercihlerini beklenen değerle açıklayamıyoruz çünkü bize paradoks veriyor(Keskin,2015:153).

St. Petersburg paradoksu 1738 yılında Daniel Bernoulli ve Gabriel Cramer tarafından tekrar ele alınarak, bireylerin beklenen değer yerine beklenen faydayı göz önünde bulundurduklarını ispatlandıktan sonra, John Von Neumann ve Oscar Morgenstern, Bernoulli'nin beklenen fayda modelini geliştirmiş ve teoriye dönüştürmüşlerdir (Koçaslan,2011:20).

Beklenen fayda teorisine göre, bireyin risk altında olduğu kararlarda X_i sonucun gelmesini, P_i sonucun olma ihtimalini ve $U(X_i)$ ise sonuçtan elde edilecek faydayı göstermek itibarıyla:

$$EU = \sum P_i U(X_i) \text{ şeklinde beklenen fayda teorisi formüle edilir.}$$

Ekonomik aktörler tercihlerini yaparken beklenen fayda formülüne göre faydalarını hesaplar ve en yüksek beklenen fayda düzeyini rasyonel birey olarak seçerler (Eser ve Toigonbaeva,2011:304).

- $E(U_H) > E(U_E)$ ise oyuncu H kararını alır
- $E(U_H) < E(U_E)$ ise oyuncu E kararını alır
- $E(U_H) = E(U_E)$ ise oyuncu H ve E kararları arasında kayıtsız kalır(Ekinci,2011:395).

1.1.5.Genel Denge

İktisatta denge olarak ele aldığımız durum “hiçbir bir şeyin hareket etmediği” olguyu ifade etmektedir. Denge noktasına gelindiğinde, veri bilgi ve veri sınırlamalar altında, iktisadi bireyin davranış planlarını değiştirmesi için hiçbir neden yoktur. Yani dengeye geldiği zaman iktisadi bireylerin davranış planları arasında uyum söz konusudur. İktisadi denge gerçek bir durumu göstermektense, dengesizlik halinde gerçekleşen bir sürecin çekim noktasını vurgulamaktadır. Dengeyi iktisadın bütününe yerleştirdiğimiz zaman genel dengeyi vermektedir. Keynesgil ve Marksist yaklaşımlarda genel denge koşulları sektörel ya da bütünsel olarak ele alınırken neoklasik yaklaşımda denge bireysel tercihlerden oluşmaktadır. Neoklasik yaklaşımda denge, tam rekabet şartlarında oluşmaktadır. Tam rekabet şartlarının da oluşması çok zor olduğu için daha çok temsili ajan kavramı üzerine inşa edilen bir yaklaşım mevcuttur(İnsel,2000:15).

Genel denge, neoklasik iktisadın temeline yerleştirilmiştir. Bu kavram ayrıca sistemin totaliter yapısını oluşturmaktadır. Bu kavramla beraber, gerçek yaşama ait olan ancak genel denge yaklaşımına ait olmayan kalıplar ya sistemin dışına atılmaktadır ya da sistem içinde indirgenmektedir(Ercan ve Özar,2000:28).

1.2. Davranışsal İktisadın Geleneksel İktisattan Ayrılan Yönleri

Davranışsal iktisat, hâkim iktisat doktrini olan neoklasik iktisattaki çıkarıcı, maksimum faydacı olarak varsayılan iktisadi bireyin sınırlı bilişsel özelliklerine dikkat çekerek, ana akım iktisat varsayımlarından ayrılan yönlerini ortaya koyarak daha gerçekçi bir yaklaşım üreten bir alandır (Hatipoğlu,2012:2).

Davranışsal iktisatta ana akım iktisattaki varsayım ve kavramları daha gerçekçi bir şekilde açıklamak için bireyin tam rasyonel olmadığını, aksine sınırlı rasyonel hatta kimi zaman irrasyonel davranışlar sergileyebileceğini vurgulamıştır. Öte yandan tam bilgiye sahip donanımlı bir birey yerine asimetric bilgiye sahip bireyden söz edilmektedir. Bireyler

kararlarını verirken çeşitli bilişsel kısa yollar ve ön yargılar çerçevesinde davranışlarını yansıtır. Ana akım iktisat yaklaşımında belirsizlik altında karar verirken ise beklenen fayda kuramının aksine beklenti teorisi ile açıklanabileceğini savunurlar. Bireyler ayrıca bazı durumlarda faydalarını maksimum yapmaktansa karşı tarafında faydasını gözetebilir. Yani ana akım iktisatta belirtilen maksimum çıkarıcı homo economicus gibi davranışta bulunan birey gerçekçi olmaktan uzaktır. Son olarak ana akım iktisatta tümdengelim yöntemiyle modeller açıklanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla matematik, iktisatta bir araç yerine amaç haline dönüşmüştür. Davranışsal iktisatta ise tümevarımcı yaklaşımla modeller kurulup deneysel yöntem ağır basmaktadır.

1.2.1. Sınırlı Rasyonellik

Herbert Simon'un ortaya attığı kavram olan sınırlı rasyonellik bireylerin sadece belli ölçüde rasyonel olabildiğini vurgular. Daha sonra bu kavram Katona, Scitovsky, Leibstein gibi iktisatçıların iktisat ve psikoloji ilişkisini güçlendirmelerine ön ayak olmuştur(Neyse,2011:24). Herbert Simon, temelinde matematik esaslı rasyonellik anlayışına karşı çıkmıştır. Simon(1982), rasyonelliğin sınırlı olabileceğini bunun nedeninin de bireylerin düşünce kapasitesinin sınırlı olmasından kaynaklandığını ileri sürmektedir. Herbert Simon, insanların karar verirken optimizasyon kullanmak yerine genellikle tatmin edilen davranışı kullandığını belirtmiştir.

Karmaşıklık ve belirsizliklerle dolu olan dünya içerisindeki insanlar, rasyonel bir şekilde davranmak yerine karmaşıklık ve belirsizlikle başa çıkabilmenin yollarını aramalıdır. Hesaplanamayan bir problemle karşılaşan bireyler, bir müddet sonra kendilerinin bilişsel ve bilgi işleme kapasitelerinin farkına varacaklardır (Ünnü,2014:96). Bireylerin bilgi işleme kapasitelerinin sınırlı oluşu, optimizasyon yapabilmek için gereken bütün bilgilerin işlenmesini ve anlaşılmasını olanaksız kılar. Dolayısıyla çoğu kişi, karşılaştıkları karmaşık problemleri kendi anlayabilecekleri düzeye indirerek çözmeye çalışırlar. Birçok problem, rasyonel karar alma modeli uyarınca basit parametrelere ayrılmak için fazla karışık olduğundan bu problemlerin optimum çözümü yoktur. Böylece insanlar yetinerek karar verirler; başka bir deyişle yeterli ve tatmin edici çözümler bulurlar(Robbins ve Judge,2012:177).

Sınırlı rasyonellik yaklaşımını anlamak için üniversiteden mezun olur olmaz iş arayan kişileri düşünelim. Oldukça basit görülen bu karar, kısa süre sonra karmaşık bir hale

gelebilir. Mezun olmuş öğrenciler, kabul edilebilir iki ya da üç iş teklifi gelene kadar iş aramayı sürdürürler. Bu noktada, iş arama faaliyetleri hızla düşüş gösterir. Belki iş görüşmesi yapılabilecek yüzlerce firma vardır. Eğer mükemmel rasyonelliğe dayalı bir karar alma yeteneği olsaydı yüz firma içinde iki üç firmadan alınan iş teklifi oldukça az olurdu (Daft,2015:303). Mezun öğrenciler burada kendini tatmin eden birkaç iş teklifinden optimum olana yönelmektedir.

1.2.2.Asimetrik Bilgi

Davranışsal iktisatta, bireylerin ekonomik davranışlarını incelerken ilave olarak psikolojik ve sosyolojik unsurları da teoriye eklemek gerekir. Çünkü insanların faydalarını veya karlarını maksimize etmeyi engelleyen birtakım unsurlar mevcuttur. Asimetrik bilgi, riskten kaçınma dürtüsü gibi faktörler bireyleri maksimum fayda ve kardan saptırır (Can, 2012:94). Davranışsal iktisatta vurgulanan birey neoklasik iktisadi yaklaşımdaki gibi çıkarının peşinde koşmak için tam bilgi varsayımıyla donatılmış homoeconomicustan farklı bir birey temeliyle donatılmıştır.

Bilgi ekonomisi olarak asimetri, eksik bilgi varsayımı ışığında bir bireyin etkileşimde bulunduğu karşısındaki diğer bireyin belirli niteliklerine ilişkin yeterli bilgiye sahip olmaması veya olamaması olarak tanımlanmakta ve piyasa yapısı içinde karşılıklı etkileşimde bulunan iktisadi ajanların bazılarının diğerlerine göre daha fazla bilgiye sahip olmasıdır (Aras,2002:194). Asimetrik bilgi, tarafların etkin bir şekilde karar vermelerine engel teşkil etmektedir. Örneğin bir tarafın diğer tarafa nazaran daha fazla bilgiye sahip olması ticari işlemlerde daha fazla avantaja neden olacaktır.

1.2.3. Bilişsel Kısa Yollar

Davranışçı finans teorisine göre bireyler normaldir. Normallik ise, insanların bazı bilişsel yanlılıkları olduğu, duyguların bireyin davranışını etkilediği, bu nedenle de geleneksel teorideki gibi bireylerin optimum tercihleri yapmayacakları, fayda maksimizasyonu yerine, en iyi ihtimalle kendilerini tatmin edecek davranışa yöneldiklerini anlatır (Bostancı,2003:3). Zihinsel kısa yollar, insanların karar verirken akıl yürütmeden, geçmişteki deneyimlerinden faydalanarak karar vermeleri olarak ifade edilir. Bu türlü bir karar aşamasında, bireyler çaba harcamadan veya bilgilerin tümünü dikkate almadan, tüm seçenekleri sistematik bir süzgeçten geçirmeden karar vermektedirler. Böyle kısa yollar

kullanılması, kimi zaman karar verirken bireylere zaman tasarrufu sağlarken kimi zaman ise yanlış kararlar almasına dolayısıyla yargılama hatalarının ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Alper ve Ertan,2006:176).

Rasyonel karar verme modellerinin aksine, davranışsal yaklaşımda bireylerin yargılamalarında ve karar vermelerinde zihinsel kısa yollardan yararlandıkları, tekrarlanan yargılama hatalarına düştükleri yönünde birçok bulguya ulaşılmıştır. Bilişsel yanlılıklar ayrıca yanlısama olarak da tanımlanmakta; sadece eğitimsiz ya da zeki olmayan insanları değil, toplumun tüm kesimlerini etkileyebilmektedir (Tomak,2009:151).

1.2.4 Beklenti Teorisi

İktisatta belirsizlik altında karar almada beklenen fayda teorisi literatürde geniş yer bulmasına karşın aynı oranda eleştirilere maruz kalmıştır. Beklenen fayda teorisine getirilen eleştirilerden en önemlisi D. Kahneman ve A. Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisidir. Kahneman ve Tversky'nin beklenti teorisine ilişkin bulguları ışığında rasyonellik varsayımının aksine insanların mantık dışı veya irrasyonel davranabileceklerini öne sürmüşlerdir(Türkmen vd.,2012:6). Kahneman ve Tversky'nin geliştirdiği beklenti teorisi ile davranışsal iktisadın temelleri atılmıştır. Kahneman 2002 yılında iktisat ve psikoloji alanında yaptığı çalışmalarıyla Nobel ödülü almıştır(Çalık ve Düzü,2009:3).

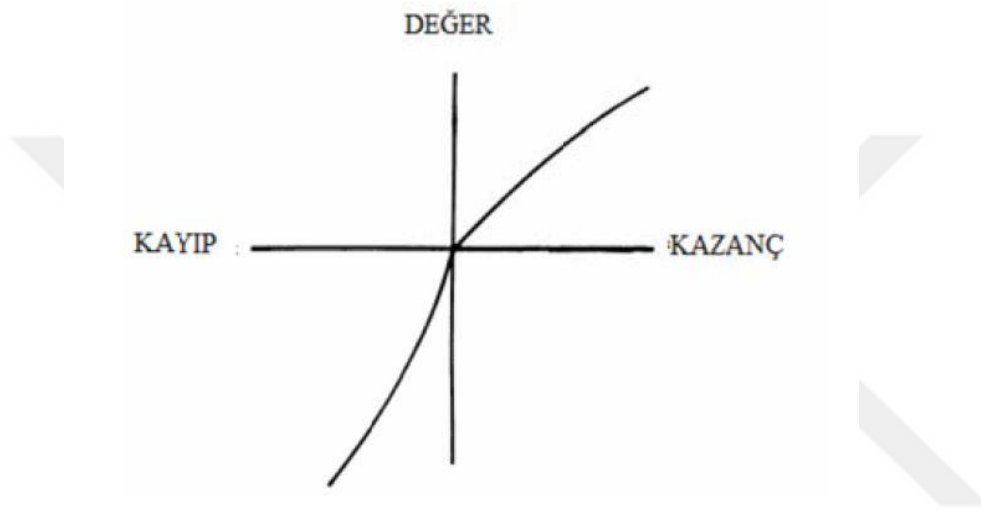
Rasyonel seçim teorisinde karar vericilerin riskten kaçındığını varsayılmaktadır. Ancak beklenti teorisinde, insanların riske karşı eğilimi referans noktasına göre değişiklik göstermektedir. Bireyler referans noktasının sonuçlarını kazanç alanında değerlendiriyorsa riskten kaçınan, kayıp bölgesinde değerlendiriyorsa risk sever bir tutumdadır. Kahneman ve Tversky bu durumu yansıtma etkisi olarak adlandırmışlardır.(Şentürk ve Fındık,2014:135).

Beklenti teorisinin temel varsayımları;(Türkmen vd., 2012:7)

- Seçimlerin kazanç ve kayıp sonuçlarına verilen değerler azalan getiri özelliğine sahiptir
- Değer fonksiyonu kayıplar karşısında kazançlara nazaran daha duyarlıdır. Bu durum kayıptan kaçınma olarak ifade edilmektedir. Eşit miktardaki kaybın verdiği acı, kazancın verdiği mutluluktan daha etkilidir.

- Değer fonksiyonunun grafiğinde kazançlar iç bükey kayıplar dış bükeydir. Bu da karar alırken kayıp ve kazançlar karşısında risk altında karar verirken bireylerin riskten kaçınma eğiliminde olduklarını gösterir.

Grafik 1:Hipotetik Bir Değer Fonksiyonu



Kaynak:Kahneman ve Tversky, 1979:279

Bu varsayımlar altında ekonomik karar birimlerini değerlendirecek olursak, riskten kaçınma eğilimi ile bireyler irrasyonel kararlar verebilirler. Bireylerin alacakları risk, sonuçta elde edecekleri kazancın çok altında olsa dahi riskten kaçınma davranışının ağır basmasıyla karar verici risk almaktan kaçınarak büyük bir kazancı geri çevirebilecektir(Türkmen vd., 2012:7). Beklenti teorisinde, insanlar beklenen fayda teorisindeki gibi servetin düzeyi ile ilgili değil kazançlarla ve kayıplarla yani servetteki değişimlerle ilgilidir. Bir referans noktası ile başlarlar; referans noktasından düşük miktarları kayıp, yüksek miktarları kazanç olarak görürler(Perloff,2013:598).

1.2.5 Deneyler

Deney, bilimsel yöntem olarak fizik, kimya, biyoloji gibi doğa bilimlerinde kullanılmıştır. Doğa bilimlerindeki deneyler, sosyal bilimlerdeki deney kullanımını 19.yüzyılda etkilemeye başladı. Deneyler, sosyal bir bilim olarak ilk defa psikolojide

Wilhem Wunth tarafından Leipzig laboratuvarının kurulmasıyla başlamıştır. Psikolojide deneysel yöntem kullanımı, iktisatla karşılaştırıldığında psikoloji kadar hızlı bir şekilde kabul görmemiştir. İktisatta deneysel analizler 20.yüzyılın ikinci yarısında etkisini göstermeye başlamıştır. Özellikle 1940'larda iktisattaki temel varsayımlara karşı çıkarak, iktisat teorilerini gerçek dünyada analiz etmek için deneysel çalışmalara başlanmıştır. 1940 yıllarının temel özelliği, kabul gören homoeconomicus yaklaşımına karşı duyulan memnuniyetsizliktir. Ayrıca bireysel karar verme üzerine yapılan deneyler, davranışsal iktisatta ortaya çıkacak yeni kavram ve teorilerin önünü açmıştır. Yapılan deney çalışmaları eleştiri almalarına rağmen yeni deney çalışmalarının daha güçlü olmasına neden olmuştur (Basılğan,2013).

Deneysel, davranışsal iktisat alanında önemli bir role sahiptir; çünkü deneysel yöntem, kontrol davranışlarının açıklanması konusunda diğer yöntemlere kıyasla daha fazla yardımcı olmaktadır. Deneysel iktisatçılar, deneyleri temel araştırma aracı olarak tanımlamaktadırlar(Camerer ve Loewenstein,2003:7-8).Davranışsal iktisat çalışmalarında yöntem olarak çoğunlukla deneylerden kimi zaman anketlerden kimi zaman ise hem deney hem de anketlerden faydalanılmaktadır. Deneysel yöntemin temel özelliği karar vericilerin kontrollü bir ortamda gerçekleştirdikleri kararlarını ele almaktadır. Oyunlar olarak da adlandırılan deneyler, oyunun kuralına bağlı olarak bir karar datası elde eder ve datayı piyasa simülasyonuna dönüştürür. Veri analizi açısından geleneksel iktisat teorisine göre oldukça pratiktir. Deneysel yöntem anket yöntemine göre daha gerçekçi sonuçlar vermektedir. Anket sorusunda ifadelerin yanlış anlaşılması veya yorumlanması sonucu, karar verici çerçeveleme etkisinde kalarak kararın yanlış analiz edilmesine sebep olabilmektedir (Neyse,2011:34).

İktisadi karar verme süreçlerini gözlemleyebilmek ve analiz edebilmek için laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler kullanılmaktadır. Bu tür deneylerin her birinin kendilerine göre avantajları ve dezavantajları mevcuttur(Demirel ve Artan,2016:12-14).

1.3.Geleneksel İktisat Anlayışından Davranışsal İktisat Anlayışına Geçiş Sürecini Tetikleyen Gelişmeler

1.3.1.Geçmişten Günümüze İktisattaki Davranışsal Yaklaşım Süreci

İktisat ve psikoloji bilimlerinin temel inceleme konusu insan olmuştur. İktisatta insanın ekonomik tercihleri ve kararlarıyla ilgilenilirken, psikolojide ise insanın davranışları ve bu davranışların altında yatan sebeplerle ilgilenilmektedir. Bu iki bilim dalının ilişkisine bakıldığında ilk başlarda iktisatla psikoloji yakın ilişki içerisindeyken neo klasik iktisadın iktisat yazınına hakim olmasıyla birlikte aralarındaki yakın ilişki zayıflamıştır(Çalık ve Düzü,2009:2). İktisat ve psikoloji arasındaki bağların kopmasına rağmen klasik iktisattan davranışsal iktisata kadar geçen dönemlerde insan davranışlarının önemine dikkat çeken bir iktisat anlayışı ile devam edilmiştir.

1.3.1.1.Klasik İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar

Klasik iktisatçılardan Adam Smith, Jeremy Bentham ve David Hume gibi teorisyenlerin eserlerinde psikolojik tahlillere yer verdikleri görülmektedir(Çalık ve Düzü, 2009:2;Fırat ve Kurtoğlu, 2015:88; Eser ve Toigonbaeva,2011:298).

Davranışsal iktisattaki çoğu kavram veya fikrin kaynağı eskiye dayanır. Bu fikirler uzun dolambaçlı bir yol ile tekrar iktisattaki köklerine geri dönmüşlerdir. İktisatçılar çalışma alanlarını tanımlarken psikoloji bilimi henüz yoktu ve çoğu iktisatçı psikoloji temelli işleri de yapmaktaydılar. Görünmez el kavramıyla “Milletlerin Zenginliği” adlı eseriyle ünlenen Adam Smith’in az bilinen eseri “Ahlaki Duygular Teorisi”, klasik iktisatta psikolojik içeriği açısından önem arz etmektedir. Eser Smith’in gözlemleriyle bireyin davranışlarını psikolojik temellere dayandırarak tartıştığı bir çalışma olarak karşımıza çıkmaktadır. Eserde insan psikolojisine ait sezgiler, günümüzdeki davranışsal iktisatla ilgili bazı kavramları açıklar niteliktedir. Örneğin, Adam Smith(1759), “ İyi bir durumdan daha kötü bir duruma geçtiğimizde, kötü durumdan daha iyi bir duruma geçtiğimize kıyasla daha fazla acı çekeriz” şeklinde bir tespitte bulunmuştur. Davranışsal iktisatta riskten kaçınma kavramı Adam Smith’in ifade ettiği duruma benzerlik göstermektedir(Camerer ve Loewenstein,2003:5). Adam Smith “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı eserinde insan davranışlarının belirleyicisi olarak sempatinin önemine ağırlık verilmiştir. Ahlakın sevgi ve sempati çerçevesinde oluştuğundan bahsetmiştir(Savaş,1998:270 Aktaran Yücel ve Tezekici:89). Bireylerin,

başkalarının acı ve sevinçlerine ortak olma; başka insanları da kendi acı ve sevinçlerine ortak etme davranışında eğilimli olduklarını ve sempati ilkesinin ekonomik davranışlarımızda da ön planda olduğumuzu belirtmektedir. Zenginliklerimizi gösterip fakirliğimizi saklamamız, acıdan çok sevince karşı sempati duyduğumuzdan gelmektedir. Ayrıca geleneksel iktisadın temel taşı olan insanın bencil olduğu yaklaşımı Adam Smith'in bu eserinde hiç yer verilmemiştir(Ruben ve Dumludağ,2015:5). İki eser arasındaki mevcut farklar ilerleyen dönemlerde davranışsal iktisadın çalışacağı konulara zemin hazırlamıştır. Adam Smith'in belirtmiş olduğu psikolojik ifadeler sistematik araştırmalar neticesinde elde edilen bulgulardansa, daha çok teori ve varsayımlara dayalı açıklamalardan oluşuyordu(Neyse,2011:21).

Geleneksel iktisadın insan modeli olan homoeconomicusun kişisel çıkara dayalı durumu, Jeremy Bentham'ın 1789'daki "Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş" adlı eserindeki faydacılık felsefesi ile tamamlanır. Faydacı felsefenin temeli ise psikolojik hedonizme (hazcılık) dayanır. Psikolojik hedonizmle beraber homoeconomicusun alt yapısı belirlenmiştir(Ruben ve Dumludağ,2015:6).

1.3.1.2 Neo-Klasik İktisatta Davranışsal Yaklaşım

Klasik iktisatta psikolojik temellerle bağdaşan bir yapıyla ilerleyen iktisat, neoklasik iktisat akımının hâkim olmasıyla beraber psikoloji ve iktisat birlikteliği azalmaya başlamıştır. Matematiksel modellerin hakimiyeti ve iktisadı pozitif bilimlere yaklaştırma çabası, ekonomik analizlerde psikolojinin önemini azaltan başlıca etkenlerdendir(Kaynaş,2012:5). Maksimizasyonları gösterebilmek ya da faydayı ölçmek için kullanılan yoğun matematik kullanımı ile birlikte giderek psikolojik faktörlerin modellerden çıkartılması söz konusu olmuştur(Can,2012:93).

Ondokuzuncu yüzyılın ortalarında bilim dalının adının "siyasal iktisat"(political economy) yerine "iktisat"(economics)'a dönüşmesinin altında yatan sebeplerden biri de bu olmuştur. Siyasal iktisat sınıf analizlerine, devletin rolüne ve iktisat dışı faktörlere önem verirken, saf iktisat anlayışı ile birlikte sınıf analizi ortadan kalkmış, başta psikolojik faktörler olmak üzere siyasi,kurumsal ve tarihsel pek çok faktör analizlerin dışında tutulmuştur(Ruben ve Dumludağ,2015:39).

Neoklasik dönemi psikoloji-iktisat beraberliği açısından değerlendirecek olursak;

- Erken Neoklasik Dönem
- Savaş Sonrası Neoklasik Dönem

şeklinde iki döneme ayırabiliriz.

Erken dönem iktisatçılar ağırlıklı olarak duygulara, dürtülere, uyarıcılara ve bunun gibi psikolojik faktörlere önem verdiler. Örneğin; standart iktisadi modelin en önemli temellerinden biri olan azalan marjinal fayda kanunu psikolojik fikirlere dayalıdır. Bu psikolojik fikirlere dayalı modeller psikologların çalışma alanlarını ortaya çıkarmışlardır. Ancak 20.yüzyılın ortalarından sonra iktisat psikolojiden ayrılmaya başladı ve hatta neredeyse etkisini yukarıda belirtilen nedenlerden ötürü kaybetti(Cartwright,2014:5).

1.3.1.2.1. Erken Neoklasik Dönem

Erken neo-klasik iktisatta da klasik iktisat gibi psikolojik faktörlere önem verilmiştir. Neo-klasik iktisadın en önemli bulgusu marjinal fayda olmuştur. Erken neoklasik dönemde Jevons, Menger ve Walras gibi iktisatçılar Bentham'ın faydacı yaklaşımından hareketle marjinal fayda kavramını ortaya atmışlardır. Çalışmaları yapan bu iktisatçıların ortak noktası değişim değerini üretim maliyetinin değil, marjinal faydanın belirlediğini öne sürmüşlerdir(Eser ve Toigonbaeva,2011:290).

Jevons ve diğer neoklasik iktisatçılar iktisadın temelini, bireyin davranışlarını maksimum tatmin ve minimum acı üzerine yani psikolojik hazcılığa dayandırmışlardır. Jevons eserinde “Tatmin ve acı iktisadın nihai hedefleridir” olarak belirterek tatmin ve acının öneminden bahsetmiştir. Neo-klasik teorisyenler acı ve tatmini Bentham'dan ilham almışlardır. Bentham(1823) eserinde, insanları yöneten iki egemen gücün acı ve zevklerimiz olduğunu, bu güçlerin bizim her şeyi yapmamızı, söylememizi ve düşünmemizi yönettiğini ifade etmektedir(Angner ve Loewenstein,2007:6).

Sübjektivist yönetime dayalı iktisatçıların bulunduğu bu dönemde, ilerleyen zamanlarda matematiksel yöntemi kullanma ve maliyete verilen önemle birlikte teorisyenler arasında ayrışmalar meydana gelmiştir. Jevons, Walras, Fisher gibi iktisatçılar kantitatif olarak iktisadi olayları incelerken; Menger, Friedrich von Wieser, Böhm Bawerk ve John Bates Clark gibi iktisatçılarsa sübjektif olan psikolojik konulara önem vermişlerdir. Her iki ayrışmanın yaşadığı iktisatçılar marjinal faydayı ölçmekle ilgilenmişlerdir. Matematiksel

okul marjinal faydayı matematiksel modellerle ölçmeye çalışırken, psikolojik okul tüketicinin ruhsal eğilimlerine göre ölçmeye çalışmışlardır(Eser ve Toigonbaeva,2011:291).

Edgeworth ve Jevons bireysel algılama, değerlendirme ve mala olan arz ve talep konularında psikofizik kullanmışlardır. Ayrıca Edgeworth'un ünlü kutu diyagramında da bireylerin ekonomik davranışlarındaki psikolojik faktörlerine değinilmiştir (Heukelom,2014:51).

Mikro ekonomik teorinin kurucusu olarak bilinen Alfred Marshall da çalışmalarında psikolojik konulara değinmiştir. Marshall'ın "insan karakteri" ile ilgili psikolojik çalışmaları ile "insan doğası" ile ilgili iktisat teorisi çalışmaları arasında benzerlikler mevcuttur(Eser ve Toigonbaeva,2011:291). Marshall'a göre iktisat bilimi, bir yandan insanın ihtiyaçlarını gidermeye, öte yandan da ihtiyaçları giderecek mal ve hizmetlerin üretimini konu edinmektedir. İnsanla ilgilenmesi iktisat biliminin beşeri boyutudur. Eşya ile ilgilenmesi ise maddesel boyutudur. Ona göre iktisat bilimi, insanın ihtiyaçlarını konu edinmektedir. Marshall iktisadi faaliyetlerle ahlaki değerler arasındaki ilişkiler üzerinde fazla durmuştur. Zaten 1903 yılına kadar Cambridge Üniversitesinde iktisat, ahlak biliminin bir alt bölümü olarak okutulmaktaydı (Ersoy, 2008:510).

1.3.1.2.2. Savaş Sonrası Neoklasik Dönem

Savaş sonrası neoklasik iktisat, klasik ve erken dönem neo-klasik iktisattan farklılıkların olduğu bir döneme tanıklık etmiştir. İktisadı, birçok çağdaş yönetsel kısıtlara uyumlu hale getirmek ve teoriyi daha güçlü kılmak amacıyla, bu dönemde çoğu psikolojik faktörle olan bağ koparılmıştır. Bu dönemdeki iktisatçılar çeşitli düşünce akımlarından etkilenmiştir. Bu düşünce yapılarının doğrultusunda metodolojik olarak farklılıklarla birlikte analizlerde çeşitli kısıtlamalar getirilmiştir(Angner ve Loewenstein, 2007:13). İktisadın daha sistematik bir bilim haline gelmesinin nedenlerinden birisi, savaştan sonra teknolojide meydana gelen gelişmelerle birlikte bilgisayar kullanımının artmasıyla ekonomik modellerin matematiksel olarak mümkün hale gelmesi ve ölçüm gibi durumlarda ekonometrinin de bu gelişmelere paralel önemli bir araç haline gelmesidir(Wilkinson,2012:11).

Yirminci yüzyılda Lionel Robbins'in öne çıkardığı "Rasyonel Tercih Teorisi" ana akım iktisadın merkezine yerleşmiştir. Ekonomik tercihlerin temelindeki psikolojik faktörler teorinin dışında bırakılmış ve "homo economicus" mevcut tüm bilgiye erişebilen, kendi

çıkartı için rasyonel davranan ve zenginlik arzulayan birisi olarak tanımlanmıştır. Bu dönemde iktisatçıların faydaya karşı olan yaklaşımlarında da değişim gözlemlenmektedir. Kardinal faydanın yerine ordinal faydanın kullanımı öne çıkmış, deneyimlenmiş fayda ve kişiler arası karşılaştırmalar fayda fonksiyonunun dışına itilmiştir. Eğer kişinin fayda fonksiyonunda komşusunun tükettiği ürünlerde dâhil olsaydı sosyal karşılaştırma, istek ve adaptasyon gibi psikolojik faktörleri de analizlere dâhil etmek gerekecekti. Bunun yerine ordinal fayda olarak tanımladığımız; bireyin sadece kendi tükettiklerine odaklanması ve tükettiği ürünlerin faydalarını ölçmek yerine, mal sepetleri arasında karşılaştırma yaparak “daha fazlası iyidir” aksiyomunu temel almıştır(Ruben ve Dumludağ,2015:40).

1.3.1.3 Yirminci Yüzyılda İktisatta Davranışsal Yaklaşım

Yirminci yüzyıldaki iktisadi düşünce yapısındaki psikolojik yaklaşımları neoklasik iktisadi anlayışa eleştiri niteliğinde değerlendirmemiz gerekir. Bu yüzyılda karşılaşılan iktisadi sorunların çözümüne yönelik teorik yaklaşımda bulunan farklı görüş ve yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Bu bölümde Kurumsal ve Keynesyen İktisattaki davranışsal yaklaşımlar alt başlıklar halinde incelenecektir.

1.3.1.3.1.Kurumsal İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar

Kurumsal iktisatçılar aşağıdaki ilkeler ışığında hareket etmişlerdir(Ersoy,2008:533):

- Kurumsalcılar fiyatlardan çok grup “davranışını” iktisat biliminin esas konusu olarak kabul ettiler.
- Ekonomide grup davranışları, fiyat değişmelerinden daha çok etkilidir.
- Kurumsalcılara göre grup davranışları sürekli değişmektedir. Bundan dolayı iktisadi genellemeler zaman ve yere göre farklılıklar göstermektedir.
- Bireyleri etkileyen önemli motiflerin ölçülemeyeceğini savunmuşlardır. Bu tür motiflerin sayısal verilerle ölçülmesi mümkün değildir.
- Sosyal konularda ilgili disiplinler arasında işbirliği sağlanarak olayların farklı boyutları birlikte değerlendirilmelidir.
- Ekonomi bir bütün olarak ele alınmalıdır. Kısmi yaklaşımlarla ekonomik olayların bütün boyutları ortaya konulamaz.
- Ekonomik faaliyetler sadece iktisadi etkenlerin altında cereyan etmezler. Ekonomik olayların siyasi, kültürel, dini ve ideolojik boyutları da bulunmaktadır.

Kurumsalcılar, klasik iktisatçıların insanı “kendi çıkarını düşünen rasyonel bir varlık” yaklaşımından ayırdılar. Onlara göre insan davranışları sosyal kurumlarca (adetler, gelenek ve yasal kurumlarla) belirlenir.

Veblen, Commons ve Mitchell gibi iktisatçılarla kurumsal iktisadın temelleri atılmıştır. Kurumsalcılara göre ortodoksinin istediği statikliğin tersine toplumsal değişimi göz önünde bulunduran bir iktisat anlayışı olmalıdır. Kurumsal iktisadın temelinde daha çok sosyolojik bir analiz ağır basmaktadır (Yılmaz,2012:8). İktisadi disiplinler arası bir bilim olmaya yönelik teşvik eden kurumsal iktisat, bu doğrultuda; iktisat, sosyoloji, maliye, siyaset gibi bilimlerin etkileşim içinde olmasını destekleyen bir yapıdadır(Güngör,2006:38).

Kurumsal iktisadın kurucusu Thorstein Veblen olarak bilinir ve kurumsal iktisat neredeyse tamamen Amerikan ürünüdür. 19.yüzyılın sonundan 20.yüzyılın ilk çeyreğine kadar geçen süreçte Veblen’in kurumsal iktisadın şekillenmesine katkısı oldukça fazla olmuştur(Yılmaz,2012:9). Darwin’in evrim teorisinden etkilenerek sosyal kurumların zamanla değiştiğini öne sürdü. Hem pragmatizmin hem de davranışçılığın etkilerini teorilerine yansıttı(Ersoy,2008:537).Veblen, bireyin davranışlarının teknoloji ve mülkiyet

yapısına bağılı olarak değiştiğini, ayrıca merak, gösteriş, yetenek gibi güdülere yoğunlaşmış, iktisada sosyolojik ve psikolojik açıdan yaklaşmıştır. Gösteriş etkisi ile iktisadi tercihleri psikolojik olarak incelediği olgu örnek olarak gösterilebilir(Eser ve Toigonbaeva,2011:294).

Veblen'in tahlil yöntemlerinden elde ettiği sonuçlardan birisi; insanın karakteri konusunda klasik iktisat yaklaşımını reddettiğidir. Veblen'e göre insan sadece zevk ve acı peşinde koşan, maksimum kar minimum zarara yönelik davranışta bulunan ve sadece çıkarına göre hareket eden bir varlık değildir. İnsan, sonu olmayan bir üretim süreciyle uğraşan bir sosyal grubun ve toplumun bir ferdidir. Birey bir eşitliğe bağlanıp kalmaz, sürekli hareket halindedir. İnsanların bir bölümü haksızlık ve sömürüye karşı isyan içindedir(Ersoy,2008:539).

Kurumsal iktisat yaklaşımının önde gelen diğer iktisatçılarından Mitchell, hedonik psikolojinin yaşamış olduğu başarısızlığın, iktisatçıları daha sağlam psikolojik analizlere teşvik edeceğini ileri sürmektedir. Mitchell'e göre, iktisatçıların psikolojiden sadece faydalanmakla kalmayıp ayrıca psikolojinin de iktisattan bir şeyler aldığını ve böylece geliştiğini ne sürmektedir(Angner ve Loewenstein,2007:17).

1.3.1.3.2. Keynesyen İktisatta Davranışsal Yaklaşım

20.yüzyılda kurumsalcılardan başka psikolojinin önemine değinen bir diğer iktisatçı John Maynard Keynes olmuştur(Eser ve Toigonbaeva,2011:295). Keynes'in "Genel Teorisi" davranışsal iktisat alanından önce bu alana katkısı olmuştur. Keynes hemen hemen her yerde piyasa başarısızlıkları ve akıl dışılık gibi unsurlarda psikolojik eğilimlerin etkisinin olduğunu savundu. Örneğin borsada yaşanan speklasyonlarınpsikolojik eğilimlerin sonucu olduğunu belirtmiştir (Akerlof,2002:428).

Keynes ekonomik faaliyetlerin rasyonel ekonomik güdülerden kaynaklandığını kabul ediyordu; ancak ekonomik faaliyetlerin daha büyük bir bölümü hayvansal güdüler tarafından kontrol edilmekteydi. İnsanların ekonomik olmayan güdüleri vardır. Ekonomik çıkarlarının peşinden koşarken her zaman rasyonel davranmazlar. Keynes'e göre ekonomik dalgalanmaların asıl sebebi hayvansal güdülerdir. Bunlar aynı zamanda istem dışı işsizliğin de esas sebebidir. Hayvansal güdüleri tanımlayacak olursak; terimin zgn kullanımı Latince *spiritus animalis* ifadesinde animalis sözcüğü "zihinle ilgili" ya da "canlı" anlamına gelmektedir. Temel zihinsel enerji ve yaşam gücünü ifade eder. Modern iktisatta

ise hayvansal güdüler farklı bir anlam kazanmıştır. Artık, ekonomideki hareketli ve değişken bir unsur ifade eden bir terime dönüşmüştür. Muğlaklık veya belirsizlikle olan tuhaf ilişkimizi ifade etmektedir. Bazen onun yüzünden kararlarımız rasyonel olmayabilir(Akerlof ve Shiller,2010:24).

1.3.2 Bilim Olarak Psikolojinin Gelişimi ve İktisatla Buluşması

Fizyoloji alanında çalışan bilim adamları ve zihinsel süreçlerle ilgilenen felsefecilerle birlikte psikolojinin bir bilim olma yönünde önü açılmıştır. Fizyoloji ve zihinsel süreçleri benimseyen Wilhem Wundt, fizyologların incelediği fiziksel sinir sistemleri ile psikologların incelediği zihinsel olayları aynı bilim dalı altında toplamıştır. Wundt ile beraber psikoloji felsefeden ayrılarak kendine özgü bir bilim olma yönünde gelişme göstermiştir(Can,2010:284).

Psikolojinin bir bilim olarak ortaya çıkması, 1879'da Wundt'un ilk psikoloji laboratuvarı açması ve 1892'de American Psychological Association'un kurulmasıyla başlar. Modern psikolojinin kurucusu olarak bilinen Wundt ile birlikte psikoloji bir bilim olarak hızla ilerlemiştir. Wundt ve asistanı Titchener, yapısalci psikoloji ile bilinç temelli yaklaşımla, zihinsel süreçlerin bilinç elemanlarına ayrılıp aralarındaki ilişkiyi saptamışlardır. Yapısalcılık, zihnin yapısına yönelik yaklaşımda bulunarak, zihni bileşenlerine ayırma konusuna ağırlık vermiştir. Bu dönem itibariyle, psiko-fiziksel iki süreç olan zihinsel ve sinirsel süreçten bahsederken iki süreç arasındaki sebep sonuç ilişkisi yerine, bu iki sürecin paralel ve uyumlu bir ilişkili olduğunu fakat bu uyumun sistematik olmadığını savunmuşlardır(Hatipoğlu,2012:26). Wundt, deneysel yöntem kullanarak sadece duyum, algı, dikkat gibi basit heyecanların incelenebileceğini savunan ancak deneysel yöntemin, düşünme gibi yüksek zihinsel süreçlerin araştırılması tarzda konularda kullanılamayacağını ifade etmiştir (Cangöz,2005:53).

Bilim olarak psikolojiyi şekillendiren diğer bir psikoloji ekolü de işlevselcilik olmuştur. Yapısalcılıkta olduğu gibi zihnin yapısına değil zihnin işleyişine ağırlık verilmiştir(Can,2010:285). İşlevselci yaklaşımın kurucusu olan William James, fizyoloji ve psikoloji eğitimlerini Almanya'da Helmholtz ve Wundt gibi isimlerden aldıktan sonra Amerika'ya dönüp deneysel psikoloji dersleri vermiştir. "Psikolojinin Prensipleri" adlı kitabı ses getirmiş ve psikolojinin temel kitaplarından birisi olmuştur. James, yapısalcılığın temel yaklaşımı olan zihnin ne olduğu ile ilgilenmeyip ne işe yaradığı ile ilgilenmiştir

(Pakyürek,2013:166). James ayrıca birincil ve ikincil bellek ayrımı yaparak ilk bilişsel bellek modeline dayanak olmuştur. Bilinçlilik terimini ifade etmeye çalışan James, bu çalışmalarıyla bilişsel psikolojinin geleceğini önceden duyurmuştur(Can,2010:285).

20. yüzyıla gelindiğinde Amerika'nın içine kapanık yapısı ve her şeyi kontrol etme dürtüsü psikoloji bilimini de etkilemiştir. Broados Watson, nesnelliği temel alan davranışçı bir yaklaşımla zihin ve bilişsel süreçleri, nesnel olarak incelenemeyen kavramlar olmaları nedeniyle tahlillerine dahil etmemiştir. Davranışçılık 1950'lere kadar etkisini gösterdiği için bilişsel psikolojinin oluşmasını geciktirmiştir. Ancak davranışçı psikologlar arasında da bilişsel faktörleri araştıranlar bulunmaktadır(Pakyürek,2013:166).

1960'lara kadar etkisi büyük ölçüde devam eden davranışçı psikolojiye karşı tepki olarak ortaya çıkan "Gestalt Psikoloji" bilişsel psikolojiye geçiş aşamasına ön ayak olmuştur. Gestalt ekol, Max Wertheimer tarafından 1913'te Almanya'da kurulmuş ve 1930'lara kadar geçerliliğini korumuştur. Davranışçılığın, zihni dahil etmeyen ögeci tutumuna tepki olarak doğmuştur(Karakaş ve Bekçi,2003:258). Bütüncül bir yaklaşım temeliyle hareket eden gestalt psikolojide, zihin bir bütün olarak ele alınmıştır. Ayrıca bütün, parçaların toplamından daha büyüktür(Pakyürek,2013:166).

Psikoloji biliminin kuruluşundan itibaren ekoller boyunca psikolojinin tanım olarak; bilinçten davranışa geçtiğini, ardından davranışa giderek zihin ve bilişsel süreçlerin dahil edildiğini görmekteyiz. Günümüzde psikoloji, dıştan gözlemlenen davranışları ve bu davranışların yansıyan bilişselliklerini inceleyen bir bilim dalı olarak karşımıza çıkmaktadır. Biliş ve bilişsel süreçler artık psikolojinin ayrılmaz parçalarıdır. Bilişsel süreçler ise ancak dıştan gözlenebilen davranışlara yansıdığı kadarıyla ölçülebilmektedir. Bu yaklaşıma göre uyarıcı ve davranış arası bir kara kutudur. Dikkat, algı, bellek, öğrenme, problem çözme ve akıl yürütme gibi olaylar kara kutunun içinde deneysel yaklaşımlar ve deneysel paradigmlar kullanılarak çözülmeyi beklerler(Karakaş ve Bekçi,2003:259).

1.4. Davranışsal İktisadın Gelişimi: Tarihsel Süreç, Kullanılan Yöntemler ve Diğer Disiplinlerle Olan İlişkisi

1.4.1. Davranışsal İktisada Tarihsel Bakış

“Davranışsal iktisat” terimi ilk defa Johnson(1958) ve Boulding(1958) tarafından çalışmalarında kullanılmıştır. Davranışsal iktisat ilk bakıldığında psikolojideki davranışçılığın iktisatla olan birlikteliği olarak anlaşılabilir. Ancak davranışsal iktisadın temeli bilişsel psikolojiye dayanmaktadır. Bilişsel psikoloji de davranışsal psikolojiye karşı bir tepki olarak çıktığı için davranışsal iktisatta davranışsal psikolojinin etkisi zayıftır(Angner ve Loewenstein,2006:1).

Önceden de belirttiğimiz gibi davranışsal iktisattaki çoğu fikir ve kavram yeni değildir. Kavram ve fikirler klasik ve neo klasik iktisattan beri çoğu iktisatçının bahsettiklerinin aslında yeniden özüne dönmesidir. Örneğin; Smith’in “Ahlaki Duygular Teorisi”, Edgeworth’un “Kutu Diyagramı” gibi düşünceleriyle iktisatta psikolojik yaklaşımların yansıtıldığından bahsetmiştik. Tüm bunlar yaşanırken psikolojinin bilim olmasının gecikmesi de dahil edildiğinde davranışsal iktisadın, bir bilim dalı olarak adlandırılması geç başlamıştır.

Psikolojinin bilim olarak ilerleyişi, iktisadın sürekli gelişim halinde seyrine paralel olarak, 20. yüzyılın ikinci yarısına doğru gelindiğinde; George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi iktisatçılar psikolojik ölçümlerin ve rasyonelliğin sınırlı olabileceğinin önemini vurgulayan makale ve kitaplar yazdılar. Bu makale ve kitaplar dönemin çoğu iktisatçısının ilgisini çekti ancak iktisadın temel ilke ve varsayımlarını değiştiremedi. Birçok tesadüfi gelişme davranışsal iktisadın oluşmasını yönlendirdi. Bu gelişmelerden en önemlisi ve ayrıca üzerinde en çok konuşulanlar ise belirsizlik altında karar verme ve zamanlar arası seçimi ifade eden beklenen ve indirgemeci fayda modellerinin iktisatçılar tarafından kabulüdür.

Fayda analizlerinin varsayımları ve uygulamaları geniş kapsamlı olmasına ve reddedilmesinin güç olmasına rağmen Allais(1953), Ellsberg(1961) ve Markowitz(1952) çalışmalarında beklenen fayda modelindeki anomalilere dikkat çekmişlerdir. Ayrıca başka bilim adamları da benzer anomalileri deneyler kullanarak göstermişlerdir (Kahneman ve

Tversky(1979):Beklenen faydadaki anomalileri; Loewenstein ve Prelec (1992) ve Thaler(1981): İndirgemeci faydadaki anomalileri).

İktisattaki anomalileri kabul eden iktisatçılar, psikolojideki gelişmeleri de göz ardı edemediler. 1960'ların başlarında bilişsel psikolojinin kabulü ile beraber insan beynini davranışsal psikolojideki makine gibi cevap veren bir araç olarak kabul etmek yerine, bilgiyi işleyen bir araç olduğu tanımlanmıştır. Psikolojideki bu değişimle birlikte çeşitli psikologlar, ekonomide kullanılan karar verme, problem çözme gibi modelleri kendi psikolojik modelleriyle karşılaştırma fırsatı buldular. Bu psikologlardan en önemli ikisi Tversky ve Kahneman 1974'te "Science" dergisinde bilişsel kısa yolların tartışılıp istatistiksel sapmaların gösterildiği ve 1979'daki "Prospect Theory: Decision Making Under Risk" makalelerinde ise beklenen fayda modelinde ortaya çıkan sapmalardan yola çıkarak beklenti teorisini oluşturmuşlardır. Son yazılan makale "Econometrica" dergisinde en çok atıf alan makalelerden birisi konumuna gelmiştir(Camerer,2003:5-7).

Katona, Liebenstein, Scitovsky ve Simon gibi iktisatçılar davranışsal iktisat alanının öncü iktisatçıları veya eski davranışsal iktisatçılar olarak belirtilmektedir. Davranışsal iktisat alanının ilk öncü araştırmacısı olan George Katona "Psikolojik İktisat" adlı eserinde, iktisatçılara ekonomik analizlerini yaparken psikolojik faktörlere yönelmeyi amaçlamıştır. Alandaki diğer iktisatçı Herbert Simon ise "Yönetim Davranışı" adlı eserinde örgütlerin nasıl davrandıkları ile ilgilenmiştir. Alanın diğer öncülerinden Harvey Leibenstein ise kar veya faydayı maksimum yapmak için firmaların, tüketicilerin ve çalışanların gözlenen başarısızlıklarını ifade eden "X Etkinsizliği" kavramını literatüre kazandırmıştır(Can,2012:94).

Davranışsal iktisat alanının dönüm noktalarından birisi Simon'un 1955 yılında literatüre kazandırdığı "A Behavioral Model of Rational Choice" adlı makalesidir. Makalede ana akım iktisattaki homoeconomicus varsayımını değiştirme gerekliliğini savunmakta ve birtakım önerilerde bulunmuştur. Simon'a göre rasyonellik herkesi kapsamaz. Her kişinin kendi bilgi ve idrak kapasitesi olduğundan rasyonellik sınırlanmış olacaktır. Simon bu tezinden yola çıkarak insanların tam rasyonel değil sınırlı rasyonel olabileceğini savunmuştur. Ayrıca Simon fayda maksimizasyonu yerine "tatmin" kavramını kullanmıştır (Can,2012:95; Demir,2013:23).

İktisat ve psikolojideki değişimlerle beraber iki bilim dalı birbirine yakınlaşmıştır. İktisat eski davranışsal iktisatçılarla, psikoloji ise bilişsel psikoloji ile birlikte iktisat psikoloji kesişiminde ortak unsur olmuşlardır. Simon'un davranışsal iktisadın kurulumuna getirdiği katkı inkar edilemez düzeydedir(Sent,2004:739). Davranışsal iktisadı, ana akım iktisadın temel varsayımlarına karşı nasıl yaklaştıklarına göre eski ve yeni davranışsal iktisat olarak incelemek faydalı olacaktır.

1.4.1.1 Eski Davranışsal İktisat

Eski davranışsal iktisatçuların ortak özelliği ana akım iktisattaki temel varsayımları reddetmeleri ve bilişsel psikolojideki yaklaşımları kullanarak iktisada alternatif modeller geliştirmeleri olmuştur. Daha çok rasyonellik varsayımın sorgulandığı bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır(Earl, 2012).

Eski davranışsal iktisatçuları dört farklı okul etrafında toplayabiliriz(Sent,2004:740):

- En göze çarpan okul olarak karşımıza çıkan “Carnegie Okulu” sınırlı rasyonellik, tatmin ve simülasyona odaklanmıştır. Önde gelen temsilcilerinin Herbert Simon, Richard Cyert ve James March olan okulun çalışmalarının oğusu Ford Vakfı ve Naval Araştırma Ofisi (ONR) tarafından desteklenmiştir.
- İkinci okul, Katona'nın öncülüğünde Michigan'daki araştırmacılardan oluşan “Michigan Okulu” daha çok firma davranışları, tüketicici davranışları ve makro ekonomik konulara ağırlık vermişlerdir.
- nc okul belirsizlik ve koordinasyon gibi konuların önemine değinen “Oxford Okulu” P.W.S. Andrews, Lamberton, Malmgren, Marschok, Richardson ve Shackle gibi iktisatçular tarafından temsil edilmektedir.
- Son olarak dördüncü okul ise eklektizm ve entegrasyon konularına ağırlık veren Neil Kay, Brian Loasby, Richard Shaw, John Suttan, Andrew Tylecote ve Peter Earl'in temsil ettiği Stirling Okulu'dur.

Bu dört okulun dışında kalıp katkıları olan makro iktisatçular (James Morgan, Thomas Juster..), mikro iktisatçular(Harvey Leibenstein, John Tomer ve Randoll Filler), finansçular(Richard Thaler, Stanley Schachter ..) gibi iktisatçı ve psikologlar da mevcuttur.

İlk başta da belirtildiği gibi bu okulların birçok farklı ana temaları olmalarına rağmen, bu okullardaki davranışsal iktisatçıların ortak paydada buluştukları konular ise ana akım iktisattan duyulan memnuniyetsizlik ve bilişsel psikolojik faktörler kullanılarak alternatif modeller geliştirmektir.

Ana akım iktisat verili bir fayda fonksiyonuyla analizleri yaparken, eski davranışsal iktisatçılar ise davranışları anlamak için ampirik yasaları bulmaya odaklanmışlardır. Böylece neoklasik iktisatçıların yapmaya kaçındıkları insan davranışlarının doğru ve düzgün açıklanmasını kendilerine hedef olarak belirlemişlerdir. Neoklasik akım rasyonellik ve fayda maksimizasyonuna ağırlık verirken, eski davranışçılar, varsayımlardan uzaklaşarak insan davranışının ve davranışsal modellerin karmaşıklığından ötürü davranış analizlerinde bilgisayar simülasyonları ve ampirik bulgularla tezlerini güçlendirmeyi amaçlamışlardır (Ruben ve Dumludağ,2015:42).

1.4.1.2 Yeni Davranışsal İktisat

1970'lere gelindiğinde Kahneman ve Tversky gibi psikologlar eski davranışsal iktisatçılardan farklı olarak ana akım iktisat teorisini referans almışlardır. Davranışsal iktisat alanının eski ve yeni davranışsal iktisat olarak ele alınmasının temel dayanak noktası da ana akım iktisat teorisine karşı gösterilen tutum olmuştur. Ana akım iktisat temelli bir yaklaşımla hareket eden yeni davranışsal iktisat giderek güçlenmiş ve 1990'lı yıllara gelindiğinde iyice baskın hale gelmiştir.

Yeni davranışsal iktisadın oluşmasında Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın katkıları şüphesiz büyük öneme sahiptir. Kahneman doktora eğitimini 1961'de California Üniversitesi psikoloji bölümünden, Tversky ise 1964'te Michigan Üniversitesi'nde psikoloji bölümünden almıştır. İlk başta çalışmalarına Beklenen fayda ve Bayes teorisinin perspektifinden başlayan ikili daha sonra bu teorilerdeki ölçümlerin uyumunu ve sapmalarını incelemişlerdir(Ruben ve Dumludağ,2015:43).

Kahneman ve Tversky'nin katkılarını üç alanda incelemek gerekir: bilişsel kısa yollar ve önyargılar, çerçeveleme etkisi ve beklenti teorisi. Öncelikle, çalışmalarında belirsizlik altında karar verirken bilişsel kısa yollar ve önyargının önemine dikkat çektiler. Çıpalama, uygunluk, temsillilik gibi kısa yollarla birlikte kararlarımızı alırken engel olunamaz şekilde etkiledikleri ve rasyonellikten sapmalara neden olduklarını gösterdiler.

İkinci olarak, karar probleminin yapısından kaynaklı çerçeve etkisi, ters seçim gibi olguların karar verirken ne gibi etkileri olduklarını çalıştılar. Son olarak ise görüşlerini formülleştirerek beklenti teorisi ile açıklamaya çalıştılar. Kahneman ve Tversky'nin görüşleri Richard Thaler tarafından benimsendi. Thaler daha sonra Kahneman ve Tversky ile beraber finans, tüketici tercihleri ve tasarruf davranışı gibi konuların olduğu birçok projede çalıştılar. Benzer şekilde, Thaler ise Colin Camerer, Linda Babcock, Catherine Eckel, George Loewenstein ve Matthew Rabin gibi yeni davranışsal iktisatçıları etkiledi.

1980'li yıllara doğru gelindiğinde davranışsal iktisat gittikçe kurumsallaşma ve kendini kabul ettirme yoluna gitmiştir. 1982 yılında "Society for the Advancement of Behavioral Economics" topluluğunun kuruluşu, 1980'de "Journal of Economic Behaviour and Organization" ve 1981'de "Journal of Economic Psychology" dergisinin yayınlara başlamaları, 1984'te konferans başlığı olarak "İktisat Teorisinin Davranışsal İlkeleri" ile oluşturulması ve birçok kitap ve makale yazılmasıyla davranışsal iktisat kurumsallaşma yolunda emin adımlarla ilerlemiştir(Sent, 2004:746). Ayrıca itibarı yüksek iktisat dergilerinde davranışsal iktisada özel makalelere yer verilmiştir. 1997 yılında "Quarterly Journal of Economics" dergisi davranışsal ekonomiye özel sayı çıkartması davranışsal iktisadın ne denli önemli olduğunun bir göstergesi olarak görülmelidir(Camerer vd.,2003:7).

2001'de George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stiglitz'in asimetrik bilgi altında piyasaların işleyişine yönelik çalışmalarına ithafen Nobel İktisat Ödülü'nü almaları davranışsal iktisat alanının önemini kanıtlamıştır. Akerlof, Nobel konuşmasında "karşılıklılık, adil olma, kimlik, para yanılması, kayıplara verilen tepki" gibi davranışsal kavramların önemine vurgu yaparak bu faktörlerin işsizlik ve iş çevrimlerinin açıklanmasındaki rolünden bahsetmiştir. Bu rolünden yola çıkarak makro iktisadi politikaların davranışsal iktisat temelli bir yapıda olması gerektiğini belirtmiştir. Ertesi yıl 2002'de Nobel İktisat Ödülü bu sefer Daniel Kahneman ve Vernon Smith tarafından paylaşıldı. Daniel Kahneman, belirsizlik altında karar alma modellerinde psikolojiyi iktisada entegre etmesiyle, Vernon Smith ise ampirik ekonomik analizlerde yapmış olduğu başarılı laboratuvar deneyleri nedeniyle ödüle layık görülmüştür(Ruben ve Dumludağ,2015:47).

Yeni dönem davranışsal iktisatta, eski dönem davranışsal ekollerden farklı olarak ana akımın reddine ve alternatif modeller geliştirmek yerine, standart modelin ana yapısını

değiştirmeden bilişsel kısıtlar ve sapmalara yönelik varsayımlar düzenlenmiş ve aykırılıklar alternatif teorilerle açıklanmaya çalışılmıştır(Ruben ve Dumludağ,2015:43).

1.4.2 Davranışsal İktisatta Kullanılan Metodoloji

Geleneksel ekonomistler geçmişteki sayısal ve gelecekteki ihtimalli veriler ile teoriler oluştururken, davranışsal iktisatçılar gözlem ve deneye dayalı yöntemlere ağırlık vermişlerdir. İktisat teorisinde geleneksel ve davranışsal iktisattaki temel yöntem farkı, iki bilimsel yöntemin uygulayıcılarının mantık kümesinde bulunabilir. Örnek vermek gerekirse, teorisyenler sürprizlerden hoşlanmazken, davranışsal iktisatçılar şaşırıldıklarında sevinirler(Can,2012:94). Davranışsal iktisatçılar yöntem olarak diğer iktisadi alanlardaki metodolojiye benzer yöntemler de kullanmaktadırlar. Çoğunlukla kullandıkları veri kaynağı ise deneylerden oluşmaktadır. Günümüze doğru gelindiğinde ise deneylerin de ilerisine giden geniş bir yöntem yelpazesi ile çalışan bir davranışsal iktisat öne çıkmaktadır (Camerer ve Loewenstein,2003:7).

Bilimsel bir yöntem olan deney ilk önce fizik, kimya, biyoloji gibi doğa bilimlerinde kullanılmıştır. Doğa bilimlerinde yöntem olarak deney kullanılmasının sosyal bilimlere ne kadar etki ettiğinin önemi büyüktür. Sosyal bilimlerde psikoloji ile başlayan deney yönteminin laboratuvar ortamına geçişi ise 1897 yılında Wilhem Wundt ile beraber Leipzig laboratuvarının kurulmasıyla devam etmiştir. İktisat biliminde ise deneysel yöntemin kabul edilmesi 20. yüzyılın ortalarına kadar direnç göstermiş olmasına rağmen, deneysel çalışmalar 1930'ların sonunda başlamıştır. 1940'lara doğru gelindiğinde ise iktisattaki en önemli varsayımlardan biri olan homoeconomicus iktisatçılar ve psikologlar tarafından eleştiriliyordu. Bu dönemde bazı iktisatçılar homoeconomicus'un geçerliliğini görmek için birtakım deneysel faaliyetler yürütmeye başladılar (Basılğan,2013:64). İktisat alanındaki ilk deneysel çalışma için tam bir fikir birliği sağlanamasa da 1940'lı yıllarda Edward Chamberlain'in Harvard'daki lisansüstü öğrencilere uyguladığı piyasa deneyleri referans verilmektedir. Chamberlain, öğrencileri alıcı ve satıcı olarak iki gruba ayırıp, satıcı olan grubun bir ürünü satmak isteyebileceği minimum fiyatı, alıcı grubun ise bir ürünü satın almak için ödeyebileceği maksimum fiyatı kartlara yazıp deneysel bir piyasa tasarlamıştı. Chamberlain, bu deneyi daha çok pedagojik amaçla yapmıştı ancak vardığı sonuç; piyasada oluşan satış fiyatlarının mikro iktisattaki öngörülen rekabetçi denge fiyatından saptığıydı(Saral,2015:320). Homo economicus ve ceteris paribus varsayımları, iktisadi

modelleri kurarken gerçekçilikten uzak ve iktisadi tahminlerimizi oluştururken sistematik hatalara doğru yönelen modellere dönüştürebilirler. Özellikle mikro iktisatta rasyonel insandan bahsederken gerçekçi yaklaşımlardan büyük ölçüde sapmalara doğru ilerleriz. Çünkü birçok defa söylediğimiz gibi insanlar tam rasyonel olamazlar. İktisatta iki güçlü varsayımın kuşattığı bir ortamda gerçekçi bir yaklaşıma ulaşmanın yolu deneysel yöntem kullanmaktır. Deneysel iktisat temelli iktisatçılar normatif modellerde ortaya çıkan anomalilerden yola çıkarak bu varsayımları reddederler(Obergruber ve Hrubcova,2016:483).

İktisadi karar verme analizlerini gözlemleyebilmek için laboratuvar deneyleri, saha deneyleri ve çevrimiçi deneyler olmak üzere üç farklı yöntem kullanılmaktadır (Akın ve Urhan, 2009:7):

Laboratuvar Deneyleri: Deneklerin iktisadi davranışlarının laboratuvar ortamında gözlemlendiği deneysel yöntemlerden biridir. Deneysel iktisatta en çok kullanılan ve öncelikli olarak uygulanan yöntem olan laboratuvar deneylerinde kontrol üst düzeyde ve araştırmacı deneyin yapıldığı ortamı her an gözlemleyebilmektedir. İzole bir ortamda yapılan laboratuvar deneylerinde araştırma konusu ile ilgili bir senaryo üzerinden tasarlanır.

Deneyler davranışsal iktisatta önemli bir rol oynamaktadır; çünkü kontrollü deneyler yardımıyla standart iktisat teorisinde belirtilmeyen davranışsal olgular açıklanmış olur. Örneğin ultimatòm oyununda standart iktisat teorisindeki beklenen davranıştan sapmalar meydana gelmiştir(Camerer ve Loewenstein,2003:7). İdeal bir laboratuvar deneyinde bir bağımlı değişken bir de bağımsız değişken bulunur. İki değişken arasındaki ilişki yorumlanır. Ayrıca laboratuvar deneylerinde ceteris paribus varsayımına kısmen uyulurken homo economicus varsayımı terk edilir. Deneysel tasarımın avantajı, istatistiksel analizlere göre daha kolay olması ve aldatıcı bilgiler içermemesidir. Dezavantajı ise, deneysel tasarımın hazırlanmasının zorluklarıdır. Deneyi tasarlayan kişi, her karar olasılığını hazırlarken dikkatli olmalı, karar vericileri motive eden unsurlar ilk baştaki bağımlı ve bağımsız değişkenlere göre uyumlu hale getirmelidir(Obergruber ve Hrubcova,2016:483).

İktisattaki laboratuvar deneyleri psikolojideki laboratuvar deneylerinden uygulama olarak farklılık göstermektedir. İktisattaki deneyler büyük ölçüde parasal teşvik unsurları etrafında tasarlanır ve laboratuvarı gerçek yaşama benzeterek gelişim gösterirler.

Psikolojideki bireysel algı ve davranışlar üzerine odaklanan deneylerin aksine, iktisatta ise mikro iktisadi uygulamaların test edilmesine yönelik odaklanırlar. Kendine özgü kural ve parasal teşvikler aracılığıyla bir piyasa yaratılır. Yaratılan piyasadaki değişkenler arası ilişki izole bir ortamda incelenir(Kim vd.,2002:216).

Gerçek yaşantıda karşımıza çıkan konular, birçok grubun yaş, cinsiyet, etnik grup, eğitim düzeyi gibi faktörlere göre heterojen bir şekilde dağıldığını görmekteyiz. Klasik deneysel iktisatçılar deneylerini sıklıkla üniversitelerdeki uygun katılımcı gruplarına yapmaktadırlar(Warnick ve Lazslo,2008:8). Laboratuar deneylerinin en çok eleştiri alan tarafı bu deneylerin öğrencilere yapılmasıdır. Ancak toplumun her kesimine hitap eden bir deney havuzu daha gerçekçi bir çıkarım ortaya koyacaktır. Bu ise laboratuar deneyleri ile değil saha deneyleri ile sağlanabilmektedir(Demirel ve Artan,2013:13). Laboratuar deneyleri, yapay ortamlar oldukları sebebiyle de eleştirilere maruz kalmışlardır. Dışsal faktörlerin kontrol edildiği deney ortamlarında çalışmaların gerçek hayattaki davranışları tam olarak yansıtamadığı dile getirilmiştir(Etzioni,2011:279).

Saha Deneyleri: Laboratuar ortamında yapılan deneylerin yanında ayrıca laboratuar dışında yapılan saha deneyleri de davranışsal iktisatta önemli bir yer edinmektedir. Laboratuar deneylerine göre kontrol ortamının büyük oranda kaybedildiği, denekler arasında iletişimin mümkün olabildiği ayrıca kendi doğal koşullarından izole edilmediklerinden dolayı benzer davranışların iyi gözlemlenebildiği bir yöntemdir. Laboratuar deneylerine kıyasla daha gerçekçi koşulları yaşatmasına rağmen tekrarlanabilmesi yönüyle laboratuar deneylerine göre çok zordur. Aynı deney ortamının tekrar edilmesi izole olmamış bir ortamda haliyle zor olacaktır (Akın ve Urhan,2009:7).

Çevrimiçi Deneyler: Teknolojideki gelişmelere paralel olarak, laboratuar ortamlarındaki fiziki alan kısıtlılığı, saha deneylerinin sağladığı “doğal ortam” etkisini devam ettirebilmek adına geliştirilen bir deneysel yöntemdir. Aynı anda yüzlerce denek üzerinden gözlem yapılabilmesine fırsat vermektedir. İhale teorisi ve kamu malı oyunlarında çevrimiçi deneylerin kullanımı gittikçe artmaktadır(Akın ve Urhan,2009:7)

Deneysel yöntemin, iktisadi modellerin açıklanmasında ne kadar önemli olduğunu, deneysel iktisatla ilgili çalışılan makale sayısındaki artıştan da anlayabiliriz. 1980’lerin başlarında ortalama 50 deneysel iktisat makalesi bulunurken şimdilerde dört kat daha fazla

yazılmaktadır(Holt,2007). Bugün dünya çapında deneysel iktisat alanında çalışmalar yürüten 200'den fazla laboratuvar bulunmaktadır ve deneysel çalışmalar da literatürde hatırı sayılır bir yer elde etmiştir. Bu süreçte laboratuvar deneyleri, akademisyenler, enstitüler ve akademik dergilerin belirlediği çerçevede kendi standart ve etik kuralları olan bir araç haline gelmiştir(Saral,2015:321).

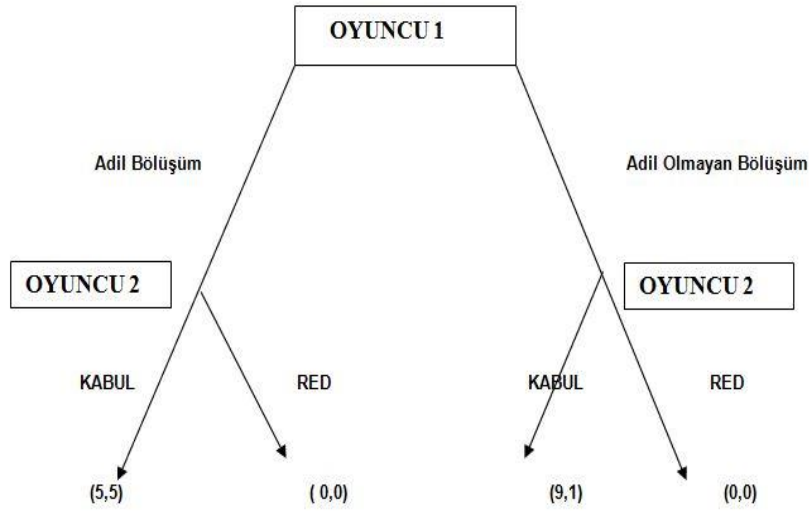
1.4.2.1 Deneysel Uygulanan Bazı Oyunlar

İktisatta kullanılan deneylerde, bireylerin çeşitli karar ve davranışlarını gözlemlemek için ültimat oyununu, diktatör oyunu ve güven oyunu gibi oyunlar tasarlanarak uygulanmıştır.

1.4.2.1.1 Ültimat Oyunu

İki oyuncunun bir miktar parayı aralarında nasıl paylaşacakları hakkında anlaşmaya vardıkları pazarlık oyunudur(Neyse,2011:36). İktisadi analizlere duygularımızı nasıl dahil ederiz? Sorumuzun cevabını basit bir ültimat oyunu oynayarak açıklayabiliriz. Ültimat oyununda teklifi sunan (proposer) ve teklife cevap veren(responder) olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Teklifi sunan kişiye bir miktar para verilir. Örneğin 10\$ verilmiş olsun. Verilen 10\$'ı teklife cevap veren kişiyle paylaşılması için bir teklif yapılması istenir. X miktar teklif yapıldığını düşünelim. Tekliffe cevap veren kişi teklifi kabul veya reddedebilir. X miktarı kabul ederse teklifi sunan kişi 10\$-X kadar miktar elde eder. X miktarı reddedirse her iki tarafta bir şey kazanamaz. Yapılan deneysel çalışmalar gösteriyor ki düşük verilen teklifler (miktarın %20'sinin altındaki teklifler) sıklıkla reddediliyor. Genel olarak düşük tekliflere karşı teklife cevap verenler duygusal tepki veriyorlar. Daha keskin bir tanımlama yapacak olursak; karşı tarafı cezalandırıyorlar diyebiliriz(Thaler,2000:139).

Şekil 1: Ültimat Oyununda Karar Seçenekleri



Kaynak: Neyse,2011:37

Rasyonel karar teorilerine göre; ilk oyuncunun düşük bir teklif yapması, ikinci oyuncunun ise düşük olan teklifi kabul etmesi tahmin edilir. Sonuçların irrasyonel çıkması iktisatçıları şaşkına çevirmiştir (Powell,2003:312). Benzer şekilde standart oyun teorisinin varsayımına göre, katılımcıların tek amacı kişisel çıkarını maksimize etmektir. Örneğin, teklife cevap veren 0\$'dan büyük herhangi bir parasal miktarı kabul etmelidir. Hiçbir şey kazanamamaktansa bir şeyler kazanmak daha iyidir. Bunlara rağmen 10 ila 15 dolarla oynatılan ultiatom oyunlarının çoğunda, teklifi sunan kişi miktarın %40'ını karşı tarafa iletmektedir. Sık olarak da düşük tekliflerin reddedildiği gözlenmiştir(Cameron,1999:48).

İlk olarak Güth, Schmittberger ve Swarze tarafından 1982'de geliştirilen ultiatom oyunu ilerledikçe farklı kültür ve durumlarla oynatılmış ve oyun tasarımı araştırmanın konusuna bağlı olarak değiştirilmiştir. Temelde paylaşılan meblağ üzerinden "basit" ve "karmaşık" olarak iki farklı deney gerçekleştiren Güth ve arkadaşları "basit oyun" olarak adlandırdıkları ilk deneylerinde, deneklerden önceden tanımlanmış bir parasal miktarın dağıtımını talep ederken , "karmaşık oyun" olarak adlandırdıkları ikinci deneyde ise deneklerden farklı parasal karşılıkları olan siyah ve beyaz jetonları dağıtmalarını istemişlerdir. İkinci deneyin amacı karmaşıklığın pazarlık davranışının nasıl etkilediğini görmektir(Akın ve Urhan,2015:269).

Oyunun birtakım kuralları mevcuttur(Neyse,2011:36):

- Oyuncu çiftleri birbirlerini tanımamaktadır.
- Oyundan sonra da eşlerinin kim olduklarını öğrenemeyeceklerdir.
- Oyuncuların iletişim kurmaları yasaktır.
- Oyunun kuralları hakkında tam bilgi söz konusudur.

Ültimatom oyununda asgari kabul miktarı, deneyin çeşitli tasarımlarında farklılık gösteren yaş, ırksal ve kültürel farklılıklar, cinsiyet gibi faktörlere göre değişim göstermektedir(Demir,2013:27).

Kültürel Farklılıklar

Ültimatom oyunu yapılarak tasarlanan deneylerde paylaşılan miktarın paylaşılma oranı çeşitli coğrafi bölgeler ve kültürlerde değişiklik gösterdiği görülmektedir. Çeşitli çalışmalar kapsamında teklifi sunan ve teklife cevap veren kişinin tepkileri arasındaki farklar ortaya konulmuştur.

37 çalışmadan çıkarılan 75 sonucun elde edildiği bir meta analizinde teklifi sunan kişilerin miktarın ortalama %40'lık kısmını sunma, cevap verenlerin ise paylaşılan miktarda ortalama %16'lık kısmını reddetme eğiliminde oldukları görülmektedir. Araştırmanın sonuçları farklı ülkelerden gelmesi itibariyle, ülkelere farklılaşan ultiomatom oyunları sonuçlarını ortaya koymuştur. Çalışmada teklife cevap veren kişilerin davranışlarında bölgesel farklılıklara göre değişiklikler bulundu. Aynı deney tasarımı farklı ülkelerde analiz edildi ve ülkelerde görülen farklılıklar genellikle kültürel farklılıklar olarak yorumlanmıştır. Araştırmacılar deneyi her ülkedeki bir kente yapma kısıtı ile yaptığından sonuçlar arası farklılıkların ülkeler arası farklılıklar olarak yorumlanması eleştirileri beraberinde getirebilir. Çalışmada ABD'deki deneklerin Asya'daki deneklere kıyasla daha düşük reddetme yüzdelerine sahip oldukları gözlemlenmiştir. Ayrıca farklılığın ABD'nin doğu ve batısı arasındaki deneklerde bile olduğunu göstermişlerdir(Oosterbeek,2004:183-184).

Başka bir çalışmada farklı ve benzer yaşlardaki Asyalı deneklerle yapılan deneyde Çinli ve Çinli olmayan kişilerin ultiomatom oyunundaki davranışlarını gözlemlemişlerdir. Deney sonuçlarına göre; Çinli olmayanların Çinli olanlara göre daha yüksek miktarlarda teklif sundukları görülmüştür. Ancak teklife cevap verenler arasında bu şekilde bir kültürler arası bir farklılık görülmemiştir(Hoffman ve Tee,2006:114).

Henrich vd.(2005) çalışması ise Bolivya, Ekvador, Peru, Tanzanya, Papua Yeni Gine, Kenya, Zimbabve, Paraguay, Endonezya, Şili ve Moğolistan'da gerçekleştirilmiştir. Ülkeler toplumlara göre 3 toplayıcı, 6 ormanlarda tarım arazisi açarak tarım yapan, 3 göçebe, 3 yerleşik küçük ölçekli tarım yapan olmak üzere 15 farklı gruba ayrılarak deney yapılmıştır. Yapılan deney sonuçlarına göre hiçbir toplumun toplam miktarın %25'inin altında bir teklifte bulunmadığı, teklif aralığının ise %26 ile %58 arasında ortalama bir teklif yapıldığı görülmüştür.

Yaş Farklılıkları

Ültimatom oyununda deneklerin yaşları arasındaki farklılıklar da teklifi sunma, teklifin kabul veya ret oranlarını da etkileyen faktörlerden birisidir.

Kültürler arası farkların araştırıldığı Hoffman ve Tee(2006) çalışmaları, ultiमतom oyununda ayrıca yaş farklılıklarına da bakmışlardır. Ergen ve yetişkinlerin denek olarak kullanıldığı çalışmaları ergenlerin yetişkinlere oranla daha yüksek teklifte buldukları görülmüştür(Hoffman ve Tee,2006:113).

Yaş farklılıklarının etkisini incelemek üzere yapılan bir başka çalışmada 35 genç ve 34 yetişkin denek katılmıştır. Katılımcılara yaklaşık 15 Avustralya doları(15 Amerikan dolarına yakın) dağıtılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre yetişkin katılımcılar, genç katılımcılara kıyasla daha cömert bir paylaşımda bulunmuşlardır. Kabul veya ret aşamasına gelindiğinde ise genç katılımcılar adil olmayan teklifleri yaşlı katılımcılara göre daha fazla reddettikleri gözlenmiştir. Yine de her iki grupta da adil olmayan teklifler, karşı tarafı cezalandırmaya yönelik davranış olarak ortaya çıkmıştır (Bailey vd.,2013:356).

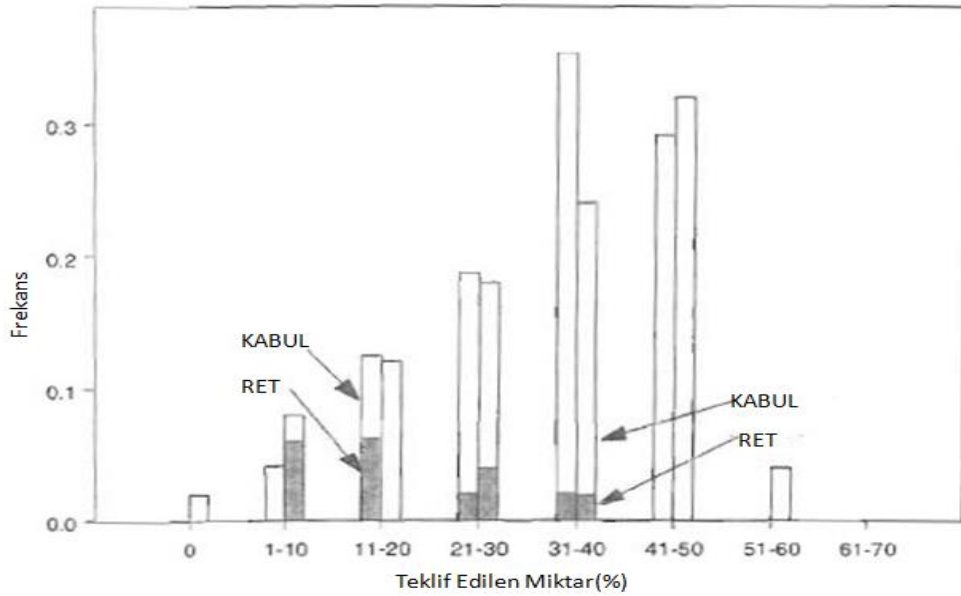
Murningham ve Saxon(1998), yapmış oldukları deneyde ana okulu çocuklarının ultiमतom oyununda nasıl teklifler verdiklerini araştırmışlardır. Oyunda 10 tane verilen şekerlemelerde 1 tane bile verilse kabul edildiği gözlenmiştir. Ayrıca aynı çalışma kapsamında 6.sınıf, 9.sınıf ve lisans son sınıf öğrencilerine de ultiमतom oyunu yapılmış, yaşlar ilerledikçe tekliflerin düştüğü gözlenmiştir. Yapılan teklifler sırasıyla; %41, %31 ve %29,8 olarak bulunmuştur.

Paylaşılan Miktar Büyüklüğü

Ültilatom oyunlarının en çok üzerinde durulan faktörlerinden birisi olan ve eleştiriyeye uğrayan kısmı, paylaşılan miktarın büyümesi ile beraber oyuncu davranışlarının, birkaç dolarla yapılan deneylerin verdiği sonuçları verip vermeyeceğidir. Öyle ki, ilk ültilatom deneyini yapan Güth vd. (1982) bile sonuç bölümünde paylaşılan miktara vurgu yapmış ve çok yüksek miktarda, örneğin 100 marklık bir meblağın paylaşılması şeklinde bir öneride bulunmuşlardır(Akın ve Urhan,2015:271).

Ortalama 10 dolar ile yapılan çoğu deneysel çalışmada, teklifi sunan denek 4 dolar veya 5 dolar civarında teklif sunulmuş ve birçok ülkede teklifler çok da değişmemiştir. 2 dolar ve altı teklifler ise genelde reddedilmiştir. Paylaşılan miktar 100 Dolar'a çıkarılsa paylaşım oranındaki değişiklik nasıl olabilir? Camerer çalışmasında Hoffman vd(1996) verilerini alarak karşılaştırmıştır

Grafik 2: Ültilatom oyununda paylaşılan miktarın büyüklüğünün karşılaştırılması



Kaynak: Camerer,2003:8

Grafikte x ekseni teklif edilen miktar oranlarını, y ekseni tekliflerin göreceli frekansını vermektedir. Sol kısımdaki sütunlar 10 dolarlık miktarı, sağ kısımdaki sütunlar ise 100 dolarlık miktarı temsil etmektedir. Her bir frekans sütununun koyu kısmı teklif reddini, açık kısmı kabulünü göstermektedir. Katılımcıların çoğunluğu teklif edilen miktarın %31-40'ını teklif etmektedir. Görüldüğü üzere teklif edilen miktarın %41-50'si teklif

edildiğinde ise iki miktarda da teklif kabul edilmiştir. Genel olarak miktar arttıkça durumun teklif eden açısından çok fazla değişmediği, teklife cevap veren açısından değiştiği görülmektedir. Ancak teklif eden açısından, 100 dolarlık miktarı daha önemli olarak değerlendirildiğini düşünecek olursak çok az yüzdelerde bile teklif edilebildiği görülmektedir(Camerer,2003:8-10).

Paylaşılan miktarın etkisini göstermek amacıyla Slovakya’da yapılan bir deneyde 60, 300, 1500 Slovak Korunu kullanılmıştır. Bu değerler sırasıyla 2.5, 12.5 ve 62.5 saatlik ücretlere denktir. Miktar arttıkça red oranlarının azaldığının ve oyun tekrarsız oynatıldığında tekliflerin miktar artışından etkilenmediği; ancak tekrarlı oynatıldığı zaman deneyim kazandıkça miktar artışına göre tekliflerin düştüğü gözlenmiştir (Slonim ve Roth,1998).

Andersen vd.(2011), Hindistan’da gerçekleştirdiği çalışmada 20,200,2000 ve 20000 Rupı kullanarak ultiatom oyunu oynanan deneyde miktarın artmasının etkisini incelemiştirlerdir. Deneyde kullanılan 20000 Rupı’nın değeri yaklaşık 410 Dolar civarındadır. Deneyde iki temel sonuca ulaşılmıştır; paylaşılan miktarın artışı sonucu ortalama olarak teklif edilen miktar yüzde olarak düşmektedir ve artışla beraber tekliflerin reddedilme oranının da düştüğü görülmektedir. Bu oran 20 Rupee’nin kullanıldığı deneyde %46,3 iken 20.000 Rupee’nin kullanıldığı deneyde %0’lara kadar düşmektedir.

1.4.2.1.2 Diktatör Oyunu

Ültimeatom oyununda tarafların ikisinin de hamlesi bulunmaktadır. Ültimeatom oyununda karşı tarafın(teklife cevap veren) teklife cevap veremediği durumu düşünecek olursak tek taraflı bir oyundan söz edebiliriz. Diktatör oyunu adı verilen oyunda yine iki oyuncu bulunmaktadır; fakat ikinci oyuncunun hamle hakkı olmadığı birinci oyuncu diktatör oyuncu olarak adlandırılmaktadır. Bu nedenle oyunun adı diktatör oyunu olarak ifade edilmektedir. Klasik bir diktatör oyununda birinci oyuncu(diktatör) kendisine verilen miktarı eşleştirilen kişiyle paylaşır. Bu paylaşma işleminde isterse tamamını kendisine(100,0) , isterse büyük kısmını kendisine(90,10) ya da tamamını karşı tarafa(0,100) gönderebilir. Diktatör kişi paylaşımı yaptıktan sonra oyun sonlanır. Paylaşım işlemi Nash Dengesi’ne göre yapılsaydı rasyonel ekonomik birey olan diktatör taraf, iktisat teorisinin beklentileri bakımından paranın tamamını kendisine saklaması beklenirdi. Çünkü karşı tarafın yapabilecek bir hamlesi yoktur, verilen kararın kabul edilmesinden başka bir seçenek kalmamıştır. Yapılan araştırma ve deneylerle beraber paylaşım işlemi miktarın pozitif

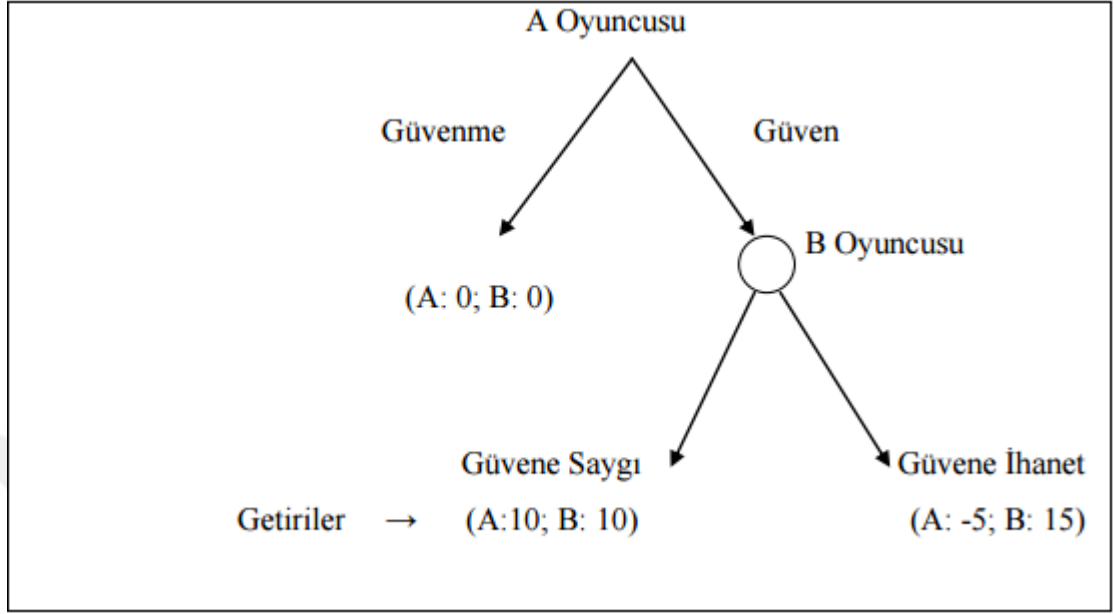
bir kısmı karşı tarafa gönderilebileceği gözlenmektedir. Karşı tarafın bir hamlesi olmamasına rağmen teklif eden kişinin miktarı paylaşımın özgeci bir anlayışla yaptığı belirtilmektedir. Aslında ultiatom oyununda da kişilerin paylaşım yaparken davranışlarının tamamı stratejik olmadığı bir kısmının özgecilik yaptığıının göstergesidir(Akın ve Urhan,2015:273).

1.4.2.1.3 Güven Oyunu

Güven gerek psikoloji ve sosyolojide gerekse de iktisattaki önemi bakımından disiplinler arası çalışmaların vazgeçilmezleri arasındadır. İktisat bilimindeki ilerleyen çalışmalarla birlikte güven kavramı karar birimlerini anlamak için büyük rol oynamıştır. İktisat literatüründe sıklıkla kullanılan ve güven oyunu olarak adlandırılan oyun Berg vd.(1995) tarafından çalışılmıştır(Akın ve Urhan,2015:279).

Güven oyunu David Kreps tarafından 1990 yılında ilk örneği verilmiştir. Kreps'in oyunu sabit sayılara bağlı bir sıralı oyun teorik model niteliğindedir. A ve B kişileri olmak üzere,iki kişilik oynanan oyunda ilk karar A oyuncusunundur. A oyuncusu B'ye güvenme ya da güvenmeme seçeneklerinden birini seçecektir. A eğer B'ye güvenmezse iki oyuncu da bir şey kazanamayacaktır. Fakat A eğer B oyuncusuna güvenirse bu sefer seçim sırası B oyuncusuna geçecektir. Eğer B oyuncusu A'ya sadık kalırsa her iki taraf da paylaşımından adil faydalanır. Ancak ihanet gibi bir durum olursa B oyuncusu A'dan daha fazla miktarı elde edecektir. Ayrıca B'nin tüm miktarı göndermeme gibi bir seçeneği de mevcuttur(Demir,2013:29).

Şekil 2: Kreps'in Güven Oyunu



Kaynak: Kreps,1996; Aktaran, Demir,2013:29

Kreps'in güven oyunu güven ilişkilerinin durağan mı yoksa değişken mi olabileceğine yardımcı olurken Berg ve diğerlerinin güven oyunu sürekli bir iş ilişkisi söz konusu olmadığı zaman kişiler arası güvenin etkisini inceler. Berg'in güven oyununun diğer katkısı ise önceki oyunların verdiği iki seçeneğe karşılık güvenin derecesini ölçmeye yardımcı olabilecek seçenekler kümesi oluşturmaktır. Özellikle bilgisayar ortamında gerçekleştirilen deneylerde oyuncular gönderilecek miktarları ondalıklı olarak seçebilmektedir. Bu da araştırmalara bir derecelendirme ölçütü sağlamaktadır.

1.4.3 Davranışsal İktisada Yardımcı Olan Bazı Disiplinler

Küreselleşme, teknoloji ve bilimsel gelişmelerle beraber bilim dalları arasındaki fikir alışverişi ve işbirliği artmış disiplinler arası çalışmalara ve ayrıca yeni disiplinlerin ortaya çıkışına sebep olmuştur. Bu açıdan geleneksel iktisadi çalışmalardaki teorik ve ampirik çalışmalar sürerken davranışsal iktisat aracılığıyla da psikoloji, sinir bilim, endokrinoloji, sosyoloji ve antropoloji gibi alanlara da ilham vermeye ve o alanlardan da fikir almaya başlamıştır(Çakar ve Neyse,2015:400). Eskiden gerçekçilikten uzak olan daha az çaba ile daha fazla kar elde eden homoeconomicus artık psikoloji, sosyoloji ve antropolojiye dayanarak daha gerçekçi bir insan olarak karşımıza çıkmaktadır(Beaudreau,2011:222).

Davranışsal iktisat kendini ana akım iktisattan matematiksel modelleme ve t mdengelimden ayırmakta, bilişsel psikoloji desteğiyle deneysel iktisat ve nöro iktisatla paralel bir şekilde ilerlemektedir. Bazıları deneysel iktisat ve n roiktisat alanlarını davranışsal iktisadın bir alt dalı olarak belirtmektedir(Wilkinson,2012:13).

İktisattaki temel varsayım olan rasyonelliğin aksine iktisadi ajanların karar verirken aynı şartlarda aynı şekilde davranış sergilemedikleri görülmüştür. Bireyleri etkileyen en önemli faktörün, bireylerin sahip oldukları ortam koşulları ve koşullarla birlikte ortaya çıkan kendilerinin yarattığı etkiler olarak görülen psikolojik faktörlerdir. Bu psikolojik faktörlerin kişiden kişiyeye, toplumdan topluma ayrıca aynı toplum içerisindeki farklı coğrafyalarda yaşıyan bireyler için bile farklı etkiler göstermesi ve bu davranışların ne şekilde olduğunun, insanların fizyolojik etmenlerinin karar alma mekanizması olan beynin işleyişinin ele alınıp analiz edilip yorumlanmasını nöro ekonomi çalışma alanıyla yürütülmektedir. Nöro ekonomi iktisadi ortamlarda bireylerin biyolojik temellerini yorumlamak için ortaya  ıkmiş disiplinler arası bir alandır. İktisattaki yöntem değişikliği ile beraber daha gerçekçi, somut ve mantıksal sonuçlar elde edilmiştir. Böylece, eskiden dahil edilemeyen varsayımlar eklenmiş, iktisadi çalışmaların kanıtlanabilirliği daha yaygın kesimlerce kabul edilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda sinir biliminin rolü çok büyüktür. Çünkü sinir bilim ile bilinç, bellek, öğrenme ve algının biyolojik temelleri üzerine yoğunlaşarak; karar vermenin komuta merkezi olan beynin hangi koşullarda nasıl çalıştığını görerek karar alan kişilerin ekonomik olaylardaki kararlarının perde arkasını görebiliriz(Soydal vd,2010:216). Nöro iktisat da karar vermenin karanlık noktalarını “kara kutu” olarak adlandırarak bunları aydınlatmayı beyin görüntüleme yardımıyla yapmaya çalışmaktadır. Temel olarak nöro iktisat; iktisatta karar alma mekanizmasındaki sinirsel faktörleri görmek için nörolojik ölüm metotları kullanan ve gelişmekte olan disiplinler arası bir alan olarak öne çıkmaktadır. Bu alandaki araştırmacılar, karar süreçlerinde bireylerin beyninin hangi kısımlarının etkin olduğunu izleyip, bu kısımların hangi fonksiyonları yürüttüğünü ve değişik problemleri nasıl  z d klerini açıklamaya çalışırlar(Kent,2011:159). Nöro iktisat çalışmalarında kullanılan araç ve yöntemleri temel olarak  e ayırabiliriz (Neyse ve  akar,2015:388):

1. Doğrudan beyinden ölüm alanlar(f-MRG ve EEG vb.)
2. Beyin dışı fizyolojik ve psikolojik araçlarla ölüm alanlar(göz hareketleri, deri iletkenliği vb.)

3. Diğer biyolojik özelliklere dayalı ölçümler(genetik testler, hormon ölçümleri vb.)

Davranışsal iktisat çalışmalarındaki teori ve modellerin test edilmesi ise deneysel iktisat alanından elde edilen yardım ile olmaktadır. Sonuç olarak kontrollü ortamlarda alınan veriler önem teşkil etmekte ve davranışsal iktisat ve deneysel iktisat için ortak bir çalışma alanı sağlanmaktadır(Şeniğne,2011:90).

Ayrıca davranışsal iktisada katkıları yadsınamayan davranışsal finans ve nöro finansın da önemi çok büyüktür. İktisattaki çeşitli finansal davranışların finans teorilerinin dışına çıkararak ne çıkan davranışsal finans ve nöro finans, davranışsal iktisat ve nöro iktisat bilim dallarına benzemektedir.

Davranışsal finans konulu çalışmalarda yatırımcıları, yöneticiler ve danışmanlar gibi betimleyip onlarında hata yapabileceğini, rasyonellikten sapabileceğini ve piyasadaki işlemlerle ilgili kendilerine fazla güvendiklerini belirtmişlerdir(Hosseini,2003:395). Davranışsal finans, psikoloji ve sosyolojinin bulgularını finans teorilerine dahil eder(Bayar,2011:134). Davranışsal finans modelleri genellikle rasyonel modellerin yetersiz açıklamalar gösterdiği durumlarda, yatırımcı davranışlarını ve piyasadaki anomalileri açıklamak için geliştirilmiştir. Temel olarak, davranışsal finasta iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Farklı yaklaşımlar olmalarına rağmen iki yaklaşımında aynı amacı vardır. Amaç olarak; piyasa işlem hacmini, gözlenen fiyatları ve bireysel davranışı geleneksel finans modellerinden daha iyi açıklamaktır. İlk yaklaşımdaki hareket noktası, belirli ekonomik koşullar altında insan davranışını tanımlayan psikolojik sonuçlardan oluşmaktadır. İkinci yaklaşımda, geleneksel finans teorisine dayalı tahminlerden ampirik sapmalar gözlenmektedir. Ardından bireysel davranışın psikolojik sonuçları gözlenen piyasa algısını açıklamak için ayrıştırılır(Glaser vd.,2004:527-532).

Nöro finans ise bireylerin seçimlerinin nasıl yaptığını gözlemek için nöroloji, finans, ekonomi ve fizyolojiyi bir araya getiren, karar, risk, değerlendirme ve insanlar arası ilişkiler gibi olaylarda beynin fonksiyonunu inceleyen bir alandır(Fırat ve Kurtoğlu,2015).

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT KAPSAMINDAKİ TEMEL KAVRAM VE YAKLAŞIMLAR

Davranışsal iktisat, iktisat daha fazla ağırlıklı olmak üzere davranışsal betimleyici diğer bilimlerin bir birleşimidir. Açıklamak gerekirse iktisat teorisinin tanımlayıcı değerini artırmak amacıyla iktisatçıların iktisattaki ve diğer sosyal bilimlerdeki araştırma yöntemlerini birleştirmeleri davranışsal iktisadı oluşturmaktadır. Ortaya çıkan sonuç, sosyal bilimlerde iktisadın kuramsal ve metodolojik yaklaşımlarına dayanan; ancak gerçek birey davranışlarını dikkatle gözlemleyen ve mevcut kuramı değiştirmek için bu gözlemin sonuçlarını kullanan bir alandır.

Davranışsal iktisadın genel boyutuna bakıldığında, sosyal bilimlerdeki çeşitli çalışma alanlarının bir araya getirmesiyle oluşturulmasına rağmen merkez hareket noktası iktisattır. Davranışsal iktisadın asıl amacı değeri kanıtlanmış iktisadi yaklaşımları korurken davranışsal olarak gerçekçiliğini yitiren iktisadi kuram ve analizleri kaldırarak iktisadın uygulanış biçimini değiştirmektir. Bu nedenle, çoğu davranışsal iktisatçının amacı iktisadı tamamen değiştirmek değil daha fazla betimsel ve pozitif bir bilim olarak iktisadın değerini artırmak ve mevcut iktisadi kuramları geliştirmektir. Davranışsal iktisatçılar, iktisadi modellerin başlıca varsayımlarını(rasyonellik vb.)davranışsal yaklaşımla disipline etmekten yanadırlar. Davranışsal araştırmaların asıl itirazı, standart iktisadi modellerdeki temel varsayımların (kişisel çıkar, optimizasyon) çoğunun insanların iktisadi kararları gerçekte nasıl aldığına dayanmamasına ve bundan dolayı davranışsal olarak daha doğru varsayımları temel almaktansa tanımsal olarak kötü bir kuramla sonuçlanmasındadır. Davranışsal iktisatçılara göre daha iyi bir kurama ulaşmak için gerçek insanların gerçekte nasıl davrandığına ve karar aldığına bakmak, ardından davranış kuramının temel unsurlarını belirlemek için gözlemlenen düzenlilikleri kullanmak gerekir(Smelson ve Swedberg,2013:105).

Bu bölüm, davranışsal iktisat alanının kalkış noktaları olan sınırlı rasyonalite ve beklenti teorisi yaklaşımları ele alınıp ardından, zihinsel muhasebe, zihinsel kısa yollar, bilişsel önyargılar ve yargılama hataları ile devam edilip davranışsal iktisatta politika ve dürtme mekanizmaları ile sonlanacaktır.

2.1 Sınırlı Rasyonalite

İktisatta sınırlı rasyonalite kavramı Herbert Simon'un (1955, 1956, 1957, 1972, 1979, 1991) çalışmalarında karar vermede matematiksel modellere alternatif bir yaklaşım sunmasıyla öne çıkmıştır. Simon "Models of Man" (1957) çalışmasıyla "sınırlı rasyonalite" terimini literatüre kazandırdı. Simon'a göre bireylerin rasyonalitesi, sahip oldukları bilgiler, zihinlerinin bilişsel kapasitesi ve karar vermeleri gereken zamanla sınırlıdır. Sınırlı rasyonellik, evrensel bir rasyonellik düşüncesine karşıdır(Simon,1955). "İktisadi aktörün bilgi işleme kapasitesine sınırlar getiren kuramlara sınırlı rasyonalite kuramları denilebilir" olarak belirtilmiştir(Simon,1972:162). Simon, insanların çoğunun duygusal ve irrasyonel davrandığını yani kısmen rasyonel olduklarını savunmuştur.

Simon'a göre rasyonel davranmak isteyen bir kişinin sadece nesnel çevreyi değil öznel çevreyi de (bilişsel sınırlar) hesaba katması gerektiğini ve bu nedenle rasyonel bireyin algısal ve bilişsel süreci hakkında da bilgi sahibi olmamız gerekmektedir. Simon bu nedenle psikolojiyi, iktisadi seçim sürecinin tanımlanmasını zenginleştirdiği için çok önemli görür ve psikolojide geliştirilen bir kavram olan akıl yürütmeyi kullanarak ussal rasyonalizmden söz etmiştir (Simon,1976).

Sınırlı rasyonaliteye farklı bir açıdan bakacak olursak, bireylerin optimal tercihinine ulaşması için bilişsel yeteneği ve kapasitesi yeterli olmadığından, mevcut seçenekleri basitleştirip optimal tercihinine ulaşabilir. Bireyler, gelecek adına belirsizlikle ve şu andaki bilginin elde edilme maliyeti ile karşı karşıyadırlar. Bu iki faktörle beraber bireylerin tam anlamıyla rasyonel bir karar alması imkânsız hale gelir. Bundan hareketle Simon, bireylerin maksimizasyon ile değil de tatmin oldukları ölçüde seviyelerini belirledikleri ve kararlarını bu yönde aldıkları belirtilmektedir(Barros,2010). Gerçek hayattaki kararlar uzun dönemli faydayı maksimuma çıkarmak yerine tatmin edici kestirme buluşsal yöntemler (hevristikler) kullanarak yapılır. Bu sayede bireyler katı bir optimizasyon kuralı yerine buluşsal yöntemlerin kullanılmasını uygularlar. Bireylerin buluşsal yöntemleri kullanmalarının nedeni her alternatif eylemin beklenen faydasının anında hesaplanamamasıdır.

Belirsizlik ile ilgili çalışmaların sayısının artmasıyla iktisattaki varsayımların değişikliği kaçınılmaz hale gelmiştir. Alan genişledikçe bazı kısıtlayıcı durumlardaki gerçekçilikten uzak varsayımlar yerini psikolojik yaklaşımların karakteristiğine bırakmıştır.

Ancak Simon, Neoklasik teoriyi tamamen reddetmemektedir. Aksine Neoklasik teorinin rasyonellik varsayımının gerçekçi hale getirilebileceğini savunmaktadır(Schiliro,2012:104). İktisadi bireyin kısmi bilgi ile davrandığını “ulaşılabilen bilgi- ulaşılamayan bilgi” kavramının yerine “işlenebilen bilgi-işlenemeyen bilgi” ayrımının üstünde durmuştur(Buğra,1999:299).

Eksik bilginin işlenmesi olarak karşımıza çıkan sınırlı rasyonalite ile bireyler karar alırken buluşsal yöntemler ve kurallara başvurumaktadırlar(Diamond ve Vartiainen,2007:2). Böylece artık deterministik bir rasyonellik yerine bilişsel temelli kararlar ve sonuçlara dayalı bir rasyonellikten bahsedebiliriz(Hatipoğlu,2012:81).

2.2 Beklenti Teorisi

Beklenen fayda teorisi risk altında karar verme ile ilgili çalışmalarda uzun süre ele alınan bir teori olmuştur. Beklenen değer yaklaşımına alternatif olarak öne sürülen beklenen fayda teorisinde karar verenlerin riskli seçimlerinde tercihlerini beklenen faydalarıyla karşılaştırarak karar verebilecekleri bir teoridir. Buna göre, karar verici kendisine en fazla faydayı sağlayan seçeneği tercih etmektedir. Ortaya çıktığı dönemde büyük ilgiyle karşılanan beklenen fayda teorisi yerini artık beklenti teorisine bırakmıştır(Tilki Bostancı,2013:23).

1970’li yılların sonuna kadar irrasyonel davranışın, modelleme için karışık ve uygun olmadığına inanılıyordu. Beklenen fayda modeli, tanımlayıcı modeller içinde en iyi yaklaşım olarak öne çıkmıştır(Arrow,1951:406, Tversky ve Kahneman,1985). Kahneman ve Tversky(1979) ile beklenti teorisi önemli bir gelişme olarak dikkat çekmiştir. Aynı zamanda, çözümlenebilir ve sistematik olmakla birlikte irrasyonel davranışı ampirik yöntemle gerçekçilikle açıklayan ilk tanımlayıcı teori olmuştur (Kahneman,2003:1456).

Tversky ve Kahneman(1992) beklenti teorisinin gelişmiş bir versiyonunu sunmuşlardır. İlk olarak Quiggin(1982)’ in olasılık ağırlıklandırmasında teorik problemleri düzelttiği modeli kullanmışlardır. Ardından daha da önemlisi Schemidler’in(1989) modelini kullanarak teoriyi riske (olasılığı hesaplanabilen) ve belirsizliğe (olasılığı hesaplanamayan) göre ayırarak genişletmişlerdir. Bu şekilde ilk defa ampirik gerçeklikle teorik sağlamlığı birleştiren bir model oluşturmuşlardır. Beklenti teorisi, Kahneman ve Tversky(1979), Gilboa (1987) ve Schemidler (1989)’daki deneysel çalışmaların bir ürünüdür(Wakker,2010:2).

Kahneman (2003) çalışmasında psikolojinin iktisatla ilişkilendirilmemesinden duyduğu kaygıdan söz etmektedir. 1970'li yılların başlarında Bruno Frey'in iktisadın psikolojik varsayımlarına ilişkin yazısı Kahneman'ın dikkatini çekmişti: "Yazının birinci veya ikinci cümlesinde iktisat teorisindeki bireyin rasyonel ve bencil olduğunu aynı zamanda zevk ve tercihlerinin değişmediğinden bahsediyordu. Sıralanan bu listeyi ürkütücü bulmuştum; çünkü profesyonel bir psikolog olarak yetiştirilen bu kelimelere inanmamak için eğitilmişim." İki disiplindeki varsayımlar arasındaki fark ciddi anlamda çok fazlaydı. İlerleyen 30 yıldan fazla bir süreçte iki disiplin arasındaki bu boşluğun kapanmadığı çoğu iktisat teorisi ders kitaplarında da görülmektedir.

Beklenti teorisi parasal sonuçlar ve onların gerçekleşme ihtimalleri üzerine geliştirilmiştir; ancak başka ilgili tercihlerle de genişletilebilir. Seçim süreci, beklenti teorisinde ilk başta düzeltme aşaması ve sonrasında değerlendirme aşaması olarak iki aşamaya ayrılmaktadır. Düzeltme aşaması sunulan olasılıkların ön analizinden oluşur ve olasılıkların daha basit bir şekilde sunulmasını sağlamaktadır. İkinci aşamada düzeltilen olasılıklar değerlendirilir ve en fazla değerli olasılık seçilir. Daha sonra düzenleme aşaması özetlenir ve değerlendirme aşamasına göre bir model geliştirilir. Düzeltme aşamasının işlevi, daha sonraki değerlendirme ve seçimleri basitleştirmek için seçenekleri düzenlemek ve yeniden biçimlendirmektir. Düzeltme, sunulan beklenti ile ilişkili sonuçları ve olasılıkları dönüştüren birkaç işlemin uygulanmasından oluşmaktadır. Düzeltme aşamasının başlıca işlemleri şunlardır(Kahneman ve Tversky,1979:274):

Kodlama: Bireyler normalde sonuçları nihai servet düzeyine göre algılamaktansa kazanç ve kayıplar olarak algırlarlar. Kazançlar ve kayıplar nötr bir referans noktasına göre tanımlanır. Referans noktası genellikle şimdiki varlık durumuna karşılık gelir. Ayrıca referans noktasının konumu ve sonuçların kazanç veya kayıp olarak kodlanması olasılıkların sunulma biçimine ve karar vericinin beklentilerine göre değişebilir. Bu aşamada referans noktasından sapmaları nelerin etkilediğini görebiliriz

Birleştirme: Olasılıklar(beklentiler), sonuçlarla ilişkili benzer olasılıklarla birleştirilerek basitleştirilebilir. Örneğin (200,0.25;200,0.25) olasılığı (200,0.50) olasılığına indirgenebilir.

Ayırma: Sunulan seçeneğin risksiz bölümünün riskli bölümden ayrılması gerekebilir.

İptal Etme: Sunulan seçeneklere ilişkin ortak öğelerin değerlendirme sürecinden çıkarıldığı aşamadır.

Düzeltilme aşamasından sonra karar verici düzeltilen olasılıklarda en yüksek değere sahip olan olasılığı seçerek değerlendirir.

St.Petersburg Paradoksu'nun işleyiş mantığı ile beklenti teorisinin ana hatlarını açıklamamız mümkündür. St. Petersburg Paradoksu'nun işleyiş mantığını açıklayacak olursak(Keskin,2015:160-161):

Yazı tura atışına dayalı bu oyunda, ilk atışta yazı gelirse 2 TL kazanıyorsunuz ve oyun bitiyor. Ancak oyunda tura gelirse para bir kez daha atılıyor aynı şekilde bu turda da yazı gelirse oyun sonlanıyor ve $2^2=4$ TL kazanılıyor. Açıklamak gerekirse oyun yazı gelene kadar bu şekilde devam ediyor. Bu oyunu genelleyecek olursak oyunun n turda bitme olasılığı $1/2^n$ olmaktadır. Oyunun beklenen değerini hesaplayacak olursak;

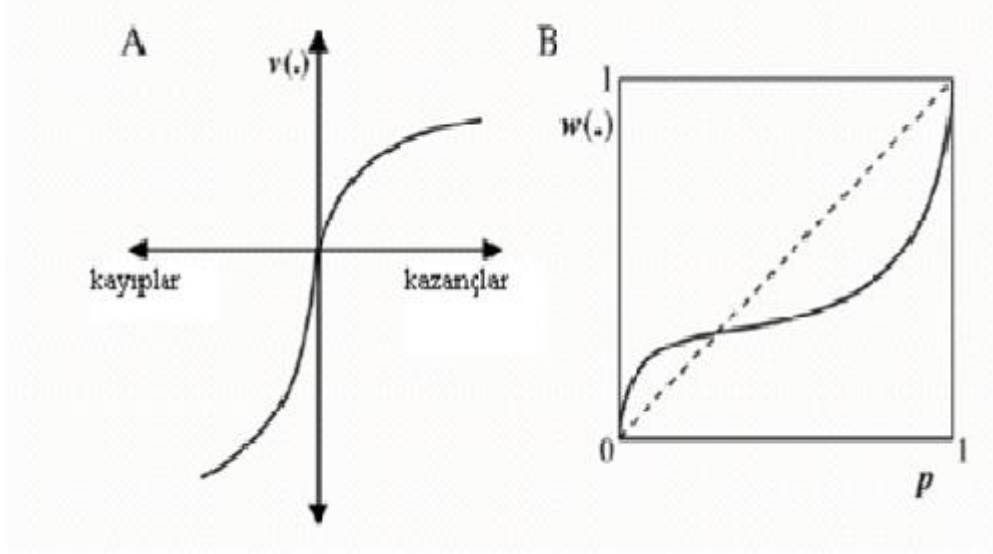
$$(1/2) * 2 + (1/2^2) * 2^2 + (1/2^3) * 2^3 + \dots + (1/2^n) * 2^n \text{ şeklindedir.}$$

Olayı açıklamak için 12 turda tura 13.turda yazı gelen(TTTTTTTTTTTTTY) bir oyun düşünelim. Böyle bir oyunda kazanılacak ödül miktarı 2^{13} olmaktadır yani 10,192 TL. Ancak çoğu kişi böyle bir dizinin gelme olasılığını 0 olarak değerlendirecektir. Bu şekilde kuranın değerlendirilmesinde de böyle bir karar verilecektir. Psikolojik olarak olasılıkların farklı bir şekilde algılamamıza olasılıkların ağırlıklandırılması denilmektedir. Bir olayın gerçekleşme olasılığını P olarak düşünürsek bu olasılığın bizdeki etkisi $w(P)$ olarak ifade edebiliriz. Olasılıkların bu şekilde değerlendirilmesi beklenen fayda modelindeki parasal değerlerin öznel algısı olarak fayda fonksiyonu $U(x)$ 'e benzer. Ancak beklenen fayda modelinde olasılıkları değerlendirmeden ele alıp parasal miktarın bizde uyandırdığı etkiyle $U(x)$ ile çarpıyorduk. Beklenti teorisinde ise P olasılığını değerlendirip ilgili olay gerçekleştiğinde kazanılacak ödülün (x) faydasıyla çarpıyoruz. Daha sonra beklenen fayda modelinde olduğu gibi her olay üzerinden topluyoruz. Olasılık ağırlıklandırma yöntemiyle iki önemli kavram açıklanmaktadır; iyimserlik ve karamsarlık. Herhangi bir kurada kötü sonucun olasılığının bizde daha fazla etki yaratması kötümserlik olarak, iyi sonuçların olasılıklarının abartılması

şeklinde tanımlanabilir. Örneğin; kumar oynamak iyimserlikle açıklanabilir. Kişi burada çok para kazanmayı olduğundan daha olası görmektedir. Herhangi bir şeyi sigortalatmak ise genellikle karamsarlıkla açıklanabilir. Bir yangın veya depremi olduğundan daha fazla olası değerlendirip öyle karar alan bireylere rastlamak mümkündür.

Beklenen fayda teorisi ve beklenti teorisi bazı benzerlikleri paylaşmaktadır. Her ikisi de servetin gerçek parasal değeri ile faydasının farklı olduğunu savunmaktadır. Her iki teoride de bir kişinin mevcut servetindeki bir değişimi veya şu anki servetinden kaynaklanan tatmin düzeyini analiz etmektedir. Her iki teoride de kazançlarda riskten kaçınma davranışının yani servet artışlarının marjinal faydayı azaltacağını öngörür. Bununla birlikte 3 temel farklılığa sahiptirler. İlk olarak, fayda teorisi servetin son durumundaki faydayı değerlendirirken, beklenti teorisi servetteki değişimden kaynaklanan beklenti değerini değerlendirir(Tversky ve Kahneman, 1979). İkincisi, beklenen fayda teorisi, beklenen faydayı bulmak için beklenen değer teorisinde olduğu gibi miktar ile onun gerçekleşme olasılığını değil, bize sağlayacağını düşündüğümüz fayda ile gerçekleşme olasılığını çarpıyoruz ve her bir değer ağırlıklandırılarak topluyoruz. Ancak beklenti teorisi kararı ağırlıklandırırken değer fonksiyonunu kullanır. Üçüncüsü, fayda teorisinde yatırımcıları riskten kaçan, risk açısından nötr veya risk arayan olarak tanımlarken aynı kişi riskten kaçınan, riske karşı nötr ve risk arayan özelliklerini aynı anda sergileyememektedir. Buna karşılık beklenti teorisinde ise yatırımcıların servetlerinin düzeyine bakılmaksızın, kazanç durumlarında riskten kaçan kayıp durumlarında risk arayan davranışlarda bulunduğunu öngörmektedir. Beklenti teorisindeki değer fonksiyonunun kazançlar için az eğimli ve kayıplar için ise daha dik eğimlidir. Bu, bireylerin kayıplardan elde ettikleri faydasızlık kazançlardan elde ettikleri faydadan daha etkili olduğu anlamına gelmektedir. Tversky ve Kahneman (1979) beklenti teorisi, fayda teorisinin bazı sınırlamalarını ele alan bir model sunmaktadır. Tversky ve Kahneman (1986, 1991 ve 1992) çalışmalarında beklenti teorisinin kapsamını daha geniş tutarak bu sefer yatırım kararlarındaki beklenti teorisindeki bulguları insan kararlarındaki kazanç ve kayıplarının riskli kararlarındaki davranışlarını ele almıştır(Ding vd., 2004:427).

Grafik 3: Beklenti Teorisinin Değer (A) ve Ağırlıklandırma (B) Fonksiyonları



Kaynak: Trepel vd,2005

Thaler, kayıplar ve kazançları Kahneman ve Tversky beklenti teorisine paralel bir şekilde 4 farklı başlık altında yaklaşmıştır(Thaler,1985:202, Aktaran,Koçaslan,2011:66-71):

Kazançların ayrılması:

Yüksek bir kazanç iki veya daha fazla parçalara ayrıldığında, ortaya çıkan toplam değer daha yüksek olacaktır. Thaler bu öneriyi katılımcılara şu şekilde sunarak hangi bireyin daha mutlu olacağını sormuştur:

- A kişisine iki tane çekiliş bileti verilmiştir. Kişi bu biletlerin ilkinden 50 dolar ikincisinden 25 dolar kazanmıştır.
- B kişisine bir bilet verilmiş ve bilete 75 dolar ikramiye çıkmıştır.

Katılımcıların %64'ü A kişinin mutlu olacağını, %18'i B'nin mutlu olacağını, geri kalan % 17'sinin ise eşit derecede mutluluğa ulaşacağını belirtmişlerdir. Rasyonel seçim modeline baktığımız zaman her iki kişinin de aynı mutluluk seviyesine ulaşması gerekmektedir.

Kayıpların birleştirilmesi:

İki kayıp birleştirilip tek bir kayıp haline getirildiğinde, daha az acı vermektedir. Davranışsal bir çalışmada katılımcılara hangi seçeneğin daha kötü hissettireceği sorulmuştur:

- A kişisi, vergi dairesine 150 dolar borcu olduğunu öğrenmiştir.
- B kişisi, vergi dairesinden aldığı iki yazıda, biri 100 dolar diğeri 50 dolar borcu olduğunu öğrenmiştir.

Katılımcıların %76'sı B kişinin, %16'sı A kişinin %8'i ise herhangi bir farkın olmayacağını belirtmiştir. Aynı şekilde rasyonel seçim modeline göre her iki seçeneğinde bir farkının bulunmaması gerekmektedir.

Thaler, pazarlamacıların birleştirilmiş kayıpların etkisinin farkına vardığı ve buna yönelik stratejiler yaptığından bahsetmektedir. Örneğin, 2000 dolar değerindeki bir jakuzi 150000 dolar değerindeki bir evle birlikte satın alındığında, tek başına bıraktığı etkiyi yaratmayacaktır.

Küçük bir kaybın daha büyük bir kazançla karşılanması:

Değer fonksiyonunda kayıplar kazançlara karşı daha dik olduğundan dolayı bireylerin kayıptan kaçınma eğilimi daha fazla olmaktadır. Bir kaybın daha fazla bir kazançla birleştirilmesi ile kayıptan kaçınma bertaraf edilebilir. Bir kaybı göreceli olarak daha yüksek bir kazançla kapatmanın avantajını test etmek için katılımcılara aşağıdaki seçeneklerdeki kişilerden hangisinin daha mutlu olacağı sorulmuştur:

- A kişisi, 100 dolar piyango ikramiyesi kazanmıştır; fakat aynı gün halısına mürekkep dökülerek 80 dolarlık bir zarara uğramıştır.
- B kişisi, 20 dolar piyango kazanmıştır.

Katılımcıların %70'i A kişinin, %25'i B kişinin %5'i ise her iki kişinin de eşit derecede mutlu olacağını belirtmiştir. Görüldüğü üzere aynı şekilde rasyonel seçim teorisine göre bir ihlal söz konusudur.

Büyük kayıplardan küçük kazançların ayrılması:

Diğer bir çalışmada aşağıdaki kişilerden hangisinin daha üzgün olacağı sorulmuştur:

- A kişinin arabası otoparkta 200 dolar zarara uğramıştır. Ancak aynı gün piyangodan 25 dolarlık bir ikramiye kazanmıştır.
- B kişinin arabası otoparkta 175 dolarlık bir zarara uğramıştır.

Katılımcıların %72'si B kişinin, %22'si A kişinin ve %6'sı ise her iki kişinin de aynı derecede üzüleceğini belirtmiştir. Thaler büyük bir kayıptan küçük bir kazancın ayrımını “teselli etkisi” olarak ifade etmektedir.

2.3. Kayıptan Kaçınma

Referansa bağlılık fonksiyonuyla ilgili incelemelerin en çarpıcı sonucu kayıptan kaçınmanın varlığının ortaya çıkmasıdır. Hem psikolojik hem de iktisadi literatürdeki deneysel çalışmalar, insanların kazançlarını maksimize etmek için motive olmalarından çok kayıplarını minimize etmek için daha motive olduklarını ortaya koymaktadır. Örneğin Fishburn ve Kochenberger(1979), deneysel bir çalışmayla servet değişiklikleri ile fayda fonksiyonlarını değerlendirdiler. Fayda fonksiyonunun, referans noktasının altındaki eğrinin eğiminin referans noktasının altındaki eğrinin eğimine kıyasla ortalama beş katı kadar eğimli olduğunu bulmuşlardır (Shalev,2000:270).

Kayıptan kaçınma, referans noktasına ilişkin kayıp ve kazançlar ile ilgili durumlarda kayıpların kazançlardan daha etkili olduğunu gösteren psikolojik bir eğilimdir. Tversky ve Kahneman'ın çalışmalarına göre riskli ve risksiz durumlarda kayıptan kaçınma ortaya çıkabilir(Kahneman ve Tversky,1979;1991). Risksiz seçimde kayıptan kaçınma için örnek olarak “sahiplenme etkisi” gösterilebilir. Deneye katılanlardan rastgele seçilen bazı kişilere eşya bağışlandıktan sonra eşyayı sahiplenene o malı ne kadara satabilecekleri sorulduğunda malların gerçek fiyatlarından daha yüksek fiyat sundukları görülmüştür. Yani insanlar eşyayı sahiplenince rasyonel olmayan bir fiyatlanma gösterebiliyorlar. Riskli tercihlerde kayıptan kaçınmaya örnek olarak ise beklenen değerleri yüksek kazanç olarak hesaplanmalarına rağmen kayıpları içeren küçük ölçekli kumarları insanların reddetmeleridir(Gächter vd.,2007:2). Kayıptan kaçınma olgusu ile iki ihtimali olan yani kazanma veya kaybetme şansı veren piyangolardan insanların neden uzak durduğunu açıklayabilir. Bireyler kazançlı piyangolara karşı riskten kaçan, kayıp veren piyangolarda risk arayan tutum sergileyebilir(Kent,2011:168).

2.4. Çerçeveleme Etkisi

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisatla ilgili araştırmaları 3 kısımda incelenebilir. İlk başta 1973 ve 1974'teki çalışmalarında belirsizlik altında karar almada etkili olan hevristikler ve bilişsel yanlılıkları incelemişlerdir. Ardından 1979 ve 1992 yıllarında beklenen fayda teorisindeki yetersizliklerin ele alındığı beklenti teorisini öne çıkarmışlardır. Son olarak da Kahneman ve Tversky 1981 ve 1986 yıllarında çerçeveleme etkisini çalışmışlar ve problemin sunuluş biçiminin insanın seçimini nasıl etkilediğini göstermişlerdir(Eser ve Toigonbaeva,2011:299).

Klasik beklenti teorilerine bakıldığı zaman bireylerin karar verme süreçlerini etkileyen bilişsel yanlılıklar, hevristikler ve çerçeveleme etkisi gibi olguları dikkate almadıklarından ötürü eleştirilere maruz kalmaktadırlar. Klasik iktisattaki bu eksiklikler sınırlı rasyonalizm ve neo klasik iktisadın gelişimine ön ayak olmuştur (Tomak,2009:147). Bireyler belirsizlik hallerinde karar almaları durumlarında, elde edilen bulguları değerlendirip çözümlene konusunda birtakım güçlüklerle karşılaşmaktadır. Böyle durumlarda istatistiki modelleri kullanmak yerine zihinsel veya kestirme yollar kullanabilmektedir. Bu tarz kestirme yollar ve zihinsel kısa yollar kullanılması ile karar verirken zamandan tasarruf etmelerini sağlarken öte yandan da yanlı kararlar, yargılama hataları gibi sonuçlara yol açmaktadır(Goldenberg,2004:131-134). Karar verme sürecinde meydana gelen yargılama hatalarının nedenleri; kendini kandırma, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler ve sosyal etkileşimler olarak sıralanmıştır. Bilişsel eğilimlerin bir çeşidi olan çerçeve etkisi, bireylerin karar verirken seçeneklerin riskinin yanında nasıl sunulduklarına da baktıkları ifade edilmektedir. Gerçekleşme ihtimalleri ve getirileri aynı olan iki alternatif, sunum şekilleriyle(kayıp-kazanç) farklı değerlendirilebilir (Alper ve Ertan, 2006:176;Gürünlü,2011:41). Eğer bireyin seçimleri rasyonel ise, yapılan seçimin sunulan çerçeveden bağımsız olması gerekirdi(Kühberger,1998). Zaten beklenen fayda teorisinde, problem nasıl sunulursa sunulsun, kararın değişmeyeceği ileri sürülmektedir(Tomak,2009:150).

Çerçeve; bireyin karar verirken içinde bulunduğu karmaşık yapıyı basitleştiren ve düzenleyen kalıcı ve tutarlı bir zihinsel yapıdır. Karar çerçeveleri sayesinde iktisadi birey, belirli bir kararla ilgili eylem, sonuç ve seçenekleri değerlendirir. Çerçeveler hafıza ve düşünme sürecinin içinde, kararın özelliğine göre otomatik olarak devreye girerler.

Çerçeveler zamanla edinilen norm ve alışkanlıklardan etkilenirler. Her bireyin normları, çevresel faktörleri ve kişisel özellikleri farklılaştığı için çerçeveleri de bu açıdan farklılaşır. Risk ve belirsizlik bireyin tercihini etkiler. Kararlar sunulan durumun kayıp ve kazanç olarak çerçevelenmesine göre değişiklik gösterir. Şayet sonuç kayıp olarak çerçevelenirse risk alma eğiliminin arttığı gözlemlenmektedir. Bu durum günlük hayatta kullandığımız ibarelerden olan “Battı balık yan gider” durumuna benzetilebilir. Ancak kazanç olarak bir çerçevelenme ile sunulduğunda ise bireylerin ellerindeki garanti parayı tutmaya yönelik riskten kaçan bir davranış sergilemektedir. Bu durum da yine devamlı kullandığımız “Eldeki bir kuş daldaki iki kuştan daima iyidir” ibaresine benzetilebilir (Türkmen vd.,2012:7).

Bireylerin karardaki yanılırları ve rasyonel olmayan davranışlarının gösterildiği çerçevelenme etkisi ilk defa Kahneman ve Tversky (1981) “Asian Disease(Asya Hastalığı)” içerikli çalışmalarında öne çıkmıştır. Çalışmayı açıklamak için katılanlara kurgusal sorular sorulmuştur. Sorunun içeriği ABD’de 600 kişiyi öldürmesi beklenen bilinmedik bir salgın hastalıkla ilgilidir. Bu salgın hastalığa çare olmak amacıyla 2 alternatif program ayarlanmıştır:

- Olumlu çerçevelenme yapılan katılımcılara; A planının kabul edilmesi halinde 200 kişinin kurtarılabilceği, B planının kabul edilmesi halinde 1/3 ihtimalle 600 kişinin kurtarılabilceği, 2/3 ihtimalle ise kimsenin kurtarılamayacağı sunulmuştur. İki plan arasında bir seçim yapıldığında katılımcıların %72’si risksiz seçeneği yani A planını, %28’i ise riskli seçeneği seçmiştir yani B planını uygulamak istemiştir.
- Öte yandan olumsuz çerçevelenme yapıldığında; A planının kabul edilmesi halinde 400 kişi ölecek, B planı kabul edilirse 1/3 ihtimalle kimse ölmezken 2/3 ihtimalle 600 kişinin öleceği bilgisi sunulmuştur. Böyle bir durumda ise katılımcıların büyük çoğunluğu B planını yani riskli seçeneği seçmişlerdir.

Özellikle sağlıkla ilgili kararlarda yapılan çok sayıda çalışmada çerçevelenme etkisinin önemi vurgulanmıştır. Günlük karar verme ile mukayese edildiğinde, sağlıkla ilgili kararların daha az sıklıkla verildiği fakat hayati önem taşıması açısından daha riskli olduğu bilinmektedir. Mc Neil vd.(1982) çalışmasında çerçevelenme etkisini inceleyip çarpıcı sonuçlar elde etmişlerdir. Çalışmada akciğer kanseri hastalarına hipotetik bir tedavi olması durumunda radyo terapi (daha risksiz) ya da cerrahi müdahale(riskli tedavi) seçeneklerinden birini seçmelerini istemiştir. Katılımcılar pozitif çerçevelenmeyle bir soruyla karşılaştıklarında

yani hayatta kalmaya yönelik bir çerçeveye olması durumunda cerrahi müdahaleyi tercih ederken, negatif bir çerçeveye ilgili bir sunumda ise radyo terapiyle tedaviyi seçmişlerdir. Bu çalışma ilginç bir şekilde çerçeveleme etkisinin tersi bir sonuç elde etmiştir(Gong vd., 2013).

Sunuluş biçimlerine göre karar almamızı değiştiren çerçeveler önem arz etmektedir(Steven vd.,1998). Çerçeveleme etkisinin varlığından yana şüphe yoktur; ancak nedenleri ve nasıl kaçınılacağı henüz tam olarak bulunamamıştır. Bazı çalışmalarda çerçeveleme etkisini, insanın doğuştan gelen ve düşünme sistematığının zayıf bir noktası olarak görülürken(Arkes,1991), bazı çalışmalarda ise daha detaylı düşünüldüğünde bu eğilimden uzak durulabileceği savunulmaktadır. Karar vericiler itinalı olduklarında ayrıca grup şeklinde karar verme durumlarında kararlar üzerinde tartışma süresi arttığından çerçeveleme etkisini azaltıcı yönde etkileyecektir(Bloomfield,2006).

Çerçeveleme etkisini politika aracı olarak kullanıp bireyleri yönlendirmek mümkündür. Örnek verilecek olursa; Amerika'daki vergi indirimi uygulamasının sunuş biçiminin değiştirilmesi olabilir. ABD, Başkan George W. Bush'un Amerikan ekonomisini canlandırmak amacıyla vergi indirimi uygulamasına geçmiştir. Ancak Epley vd.(2006) çalışmalarında vergi indirimi yerine vergi ikramiyesi adı altında bir düzenleme yapılmasıyla harcamaların daha fazla artacağını ve ekonominin bu şekilde daha fazla uyarılacağını ortaya koymuşlardır. "İkramiye" ibaresinin –artı nakit- olarak , "indirim" ibaresinin ise şimdiki duruma göre –getiri para- olarak algılandığını belirtmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva,2011:311). Ayrıca 1970'lerde önemli bir ödeme aracı haline gelen kredi kartları satışlar üzerinden %1 oranında komisyon almasıyla, satış fiyatlarının "kredi kartı fiyatı" ve "nakit fiyat" olarak ikiye ayrılmasına yol açmıştır. Kredi kartı kullanımının olumsuz olarak etkilenmesini önlemek amacıyla kredi kartı şirketleri, kredi kartı fiyatını "normal" nakit fiyatın ise "indirimli" fiyat olarak vurgulanmasını istediler. Burada da kredi kartı şirketlerinin çerçevelemenin etkisinden faydalanmak istedikleri görülmektedir(Yalçın,2012:26). Bütün bu durumlar çerçevelemenin karar ve politika üretmede nasıl güçlü bir etki doğuracağını kanıtı niteliğindedir.

2.5 Donanım Etkisi

İnsanların sahip oldukları bir nesneden istedikleri bedel, o nesneyi alırken vermek isteyeceği bedelden daha fazla olmaktadır(Thaler,1980:44). Thaler'in yapmış olduğu deneyde, bir grup kişiye bir fincan verilmiş ve bu fincanı ne kadara satabileceklerini sormuştur. İkinci grup kişilere ise fincan verilmeden ne kadara bu fincanı satın alabileceğini sormuştur. Deneyin sonucunda satıcıların fiyatının alıcıların fiyatından daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir. Bunun nedeni; bardağı alan kişiler artık o bardağı sahiplenmiş, kendilerine ait olduklarını hissetmişler ve zarardan kaçınmışlardır(Duman Kurt ve Bayraktaroğlu,2013:8).

Donanım etkisine göre, kişinin sahipliğindeki şeyden vazgeçmesi kayıp, bu şeye sahip olması ise kazanç olarak görülmektedir. Yani sahip olunan nesneye normatif teorisinin öne sürdüğü değer üzerinde bir değerden bahsedilmektedir(Yalçın,2012:27). İktisat teorisinde fırsat maliyeti ile cepten çıkan maliyet eşdeğer olarak ele alınmaktadır. Ancak yapılan deneyler, maliyetlerin eşdeğer olmadığını ve bu eşitsizliğin sebebini de değer fonksiyonunun açıkladığını göstermektedir. Cepten çıkan maliyetleri kayıp olarak, fırsat maliyetini de vazgeçilen kazanç olarak düşünelim. Değer fonksiyonunca kayıplar kazançlara kıyasla daha fazla ağırlıklandırılmaktadır. Bu durumda fırsat maliyeti, cepten çıkan maliyete göre daha düşük ağırlıklandırılmaktadır. Fırsat maliyetinin düşük ağırlıklandırılmasının sebebi "donanım etkisi"dir. Donanım etkisiyle tüketici davranışlarında bir atalet görülmektedir. Bir eşyanın donanımdan çıkarılması kayıp, aynı eşyanın donanıma dâhil edilmesi kazanç olarak algılanmaktadır. Kayıpların kazançlara göre daha fazla ağırlıklandırılmasından dolayı bir eşyanın çıkarılması bireyde atalet neden olmaktadır (Davut,1997:173).

2.6 Referansa Bağlılık

Davranışsal iktisadın temelinde, insanların boşlukta ve mutlak biçimde düşünmediğini, bir referans noktasına göre değerlendirmelerini yaptığını savunan bir görüş yatmaktadır. Karar vericiler belli bir durumu statüko olarak belirliyor ve buraya çıpa atıyorlar. Daha sonra tercihlerini, mutluluklarını ve vazgeçişlerini bu çıpayla göre uyguluyorlar(Strack ve Mussweiler,1997). İktisadi öngörülere dayalı tutarlı bir referans

noktası belirlendiği zaman çok fazla bir değişiklik gözlenmiyor; ancak ilgisiz bir referans noktasına bağıllık rasyonellik varsayımını tehlikeye düşürüyor(Soyer,2015:80).

Bireylerin ilgisiz referansları görmezden geleceğini sorgulayan bir deneysel çalışmada ilk önce katılımcılara rastgele bir sayı gösteriliyor. Önceden gösterilen bu sayılar 10 ve 65 olarak belirlenmiştir. Daha sonra katılımcılara, Birleşmiş Milletler üyesi devletlerin yüzde kaçının Afrika'dan olduğu soruluyor. Değerlendirmelere bakıldığında iktisattaki varsayımın aksine gösterilen ilk ilgisiz sayıyla bir ilişki bulunduğu gözleniyor. 10 sayısını gözleyenlere göre Birleşmiş Milletler'deki üyelerin %25'inin Afrika'dan olduğunu, 65 sayısını gözleyenlerde ise üyelerin %45'inin Afrika'dan olduğunu belirtmektedir. Aradaki farkın böyle olmasının sebebi görülmektedir ki ilk başta gösterilen ve konuyla ilgili olmayan bir sayıdır(Tversky ve Kahneman,1974).

Günlük yaşamda referansa bağımlılık eğilimini kendi lehine çeviren birçok şirket bulunmaktadır. Örneğin, IBM "LaserWriter" yazıcısını daha çok satmak için "LaserWriter E" adında, ilkinden daha verimsiz bir yazıcı daha üretmiştir. İyi modelin ne kadar iyi olduğunu vurgulamak için çok benzer ve daha kötü bir model yaratarak ilkinin değerini anlatmak, kötü olana göre referans almak ve daha iyi bir fiyat biçmek daha kolay olacaktır(Harford,2010:52).

Referans noktasına bağımlılık karşılaştırma yaptığımız ve kararsız kaldığımız zamanlarda karşımıza çıkıyor ve kararlarımızı yönlendirebiliyor. Örnek olarak; şehrin iki farklı A ve B mahallesi olduğunu ve bizimde bu mahallelerin içindeki fiyatları ve özellikleri aynı iki evden birini kiralamak için kararsız kaldığımızı düşünelim. Karar vermede zorlandığımızı hisseden emlakçı eğer sizin A mahallesindeki evi kiralamanızı isteyecek olursa şöyle bir strateji izleyebilir: Size A mahallesinde daha kötü ancak fiyatı aynı olan bir ev gösterebilir. Siz bu durumda A Mahallesi içerisinde bir karşılaştırma yaparak kararınızı tayin edebilirsiniz. Aynı şekilde B mahallesindeki evi de size bu stratejiye benzer yolla kiralamanızı sağlayabilir. Örnekte de görüldüğü üzere kötü bir evi referans göstererek kararımızın yönlendirilmesi bu kadar kolay olabilir (Huber vd., 1982).

2.7 Zihinsel Muhasebe

Thaler tarafından iktisat literatürüne kazandırılan zihinsel muhasebe; bireylerin yapmış oldukları finansal eylemlerini, şifreleme, kategorize etme ve değerlendirme amacıyla

kullanılan bilişsel bir argüman setidir (Thaler,1985:15). Thaler'in zihinsel muhasebeyi açıkladığı örneklerden birisini ele alalım: Bay ve Bayan L ile Bay ve Bayan H balık avlamaya gitmişler ve avlarında bir miktar somon balığı yakaladıktan sonra balıkları paketleyerek bir havayolu şirketiyle evlerine göndermişlerdir. Ancak balıklar aktarma sırasında talihsizlik sonucu kaybolmuştur. Hava yolu firması böylesi bir olumsuz durumu telafi etmek adına 300 dolarlık tazminat ödemiştir. 300 dolar'ı alan bu kişiler bu parayla lokantaya gidip yemek yemiş ve 225 dolarlık bir harcama yapmışlardır. Çiftler, şimdiye kadar hiçbir yemeğe bu kadar fazla para vermemişlerdir. Örnekteki kişiler zihinsel muhasebe vasıtasıyla iktisadi olaylar karşısında sınıflandırmalar yaparak referans noktasına da bağlı kalarak kar ve zarara bakış açıları değişmektedir. Çiftlerin maaşlarına yıllık 150 dolarlık bir zam yapılırdı aynı israfkar akşam yemeğini yapmayacaklardı(Duman Kurt ve Tanyeri,2013:26). Zihinsel muhasebe karar vericinin kendisinin belirlediği bir referans noktasına göre kazanç ve kayıplarını ayırdığı bir temel üzerine kuruludur(Kesken,2002 ; Grinblatt ve Han,2005).

Zihinsel muhasebenin üç temel bileşeni mevcuttur(Thaler,1999:184):

- İlk bileşen, sonuçların algılanıp, kararların nasıl alınacağını ve nasıl değerlendirileceğini içermektedir. Zihinsel muhasebe sistemi yardımıyla, fayda-maliyet analizini yapmak için gerekli girdiler elde edilmektedir.
- İkinci bileşeni, kişinin çeşitli faaliyetlerini belirli hesaplara aktarmasını içermektedir. Muhasebe kayıtlarındaki sisteme benzer bir şekilde fon kaynakları ve fon kullanım yerleri kodlanmaktadır. Girdiler kategorilere ayrılmakta(eğlence, yiyecek, içecek vb.) ve harcamalar açık veya gizli bütçe kısıtlarına maruz kalmaktadır. Gelirler de giderler gibi aynı şekilde kodlanıp ayrılmaktadır(düzenli veya olağandışı gelir, tasarruf geliri vb.).
- Son bileşen ise hesapların kullanım sıklığıdır. Hesaplar, günlük, haftalık, aylık ve yıllık olarak değerlendirilmektedir.

Zihinsel muhasebe, bireylerin sahip oldukları her bir lirayı, zihinlerde farklı şekilde gruplandıklarını iddia eder. Zihinsel muhasebeye göre, zihinsel hesaptaki bir para miktarı aynı miktardaki paranın yerine geçmemektedir(Sezer ve Demir,2015:71). Thaler(1985), karar almada duyguların özellikle "tatmin edici" kararlar alınırken daha etkili olduğunu, beklenti teorisini zihinsel muhasebeyle birleştirip bireylerin belli bir dar çerçevenin

dışındaki olayları ve durumları göz ardı ederek karar aldıklarını belirtmektedir(Eser ve Toigonbaeva,2011:300).

Zihinsel muhasebede harcamalar toplam servete göre değil toplam serveti küçük parçalara bölerek yapılır. Farklı farklı hesaplarla karşılaşan birey, riskli işlemleri ayırmakta ve hesaplar arası etkileşimi göz ardı ederek beklenti teorisinin ilkelerini uygulamaktadır. Bu bölme işlemi paranın kaynağına göre, çeşitli bütçe kısıtlarına göre ve zamansal açıdan da yapılabilir(Nokay,2011:44). Nofsinger(2001) yapılan Pitsburg'daki Philips konservatuvarında gelen 91 ziyaretçiye yapılan deney zamansal açıdan zihinsel muhasebenin nasıl yapıldığını göstermektedir: Evinize 6 ay önceden 1200 dolar olan bir çamaşır makinesini almayı planladığınızı ve çamaşır makinesini almak için de iki farklı alternatifinizin olduğunu düşünelim. İlk alternatifte, çamaşır makinenizi almadan önce her ay 200 dolarlık ödemeler gerçekleştirerek, ikinci alternatifte ise makineyi aldıktan sonra 200 dolarlık ödemelerle işlemin tamamlanmasıdır. Her iki seçeneğe de bakıldığı zaman toplam maliyetleri aynı olmasına karşın maliyetlerin zamanlaması aynı olmamaktadır. Deneklerin %84'ü ödemelerini etkileyen ikinci seçeneği tercih etmiştir. Mantıken bakıldığında ikinci tercihin seçilmesi fayda-maliyet ilişkisine göre doğrudur. Ancak buna benzer başka bir kararı inceleyelim. Altı ay öncesinden başka bir ülkeye tatil yapmak için planladığınızı düşünelim. Tatilin maliyeti çamaşır makinesinde olduğu gibi 1200 dolardır. Tatili finanse etmek için ise yine iki farklı seçenek olduğunu düşünelim. İlk seçenekte tatile çıkmadan her ay 200 dolarlık ödemeler, ikinci seçenekte ise tatili gerçekleştirdikten sonra 200 dolarlık ödemeler ile kararımızın verilmesi istenmektedir. Tatil ödeme seçenekleri ile çamaşır makinesi ödeme seçenekleri aynıdır. Ancak tatil planında katılımcıların %60'ı erken ödeme planını tercih etmiştir. Bu örnekteki temel fark tatili satın almanın faydası kısa süreli olurken çamaşır makinesi almanın faydası uzun yıllar devam edebilecektir. İnsanlar haliyle tatilden önceki ödemenin tatili daha zevkli hale getirebileceklerini düşünmüşlerdir.

Zihinsel muhasebe nedeniyle yatırımların değerlendirilmesinde anomaliler gerçekleşmektedir. Düşük riskli bir yatırım portföyü oluşturmak için farklı yatırımlar arasındaki korelasyona bakmak yeterli olacaktır. Ancak zihinsel muhasebenin yatırımcıyı etkilemesi sonucu her bir yatırım ayrı ayrı hesaplarda zihinde yer almakta ve hesaplar arasındaki etkileşim ihmal edilmektedir(Nofsinger,2001:73). Hesaplar arasındaki etkileşimin görülmemesi sonucu yatırımlardan maksimum fayda elde edilememekte ve

yatırımcının irrasyonel bir şekilde davranmasına sebep olmaktadır(Kara,2005:31). Görüleceği üzere işletmelerdeki finans portföylerine benzer bir şekilde bireylerinde kendi zihinlerinde davranışsal portföyleri bulunmaktadır(Emektar,2007:108, Şenkesen,2009:156).

Bireyler bazı durumlarda birlikte ele alması gereken kararları ayrı ayrı ele almaktadır. Örnek olarak yemek için ayrı bir hesap eğlence için ayrı bir hesap açan sistem zihinsel muhasebe sistemidir. Evde ıstakoz ve karides yemeyen birey genellikle balık yemektedir. Çünkü evde balık yemek daha ucuzdur. Ancak bir restorana gidildiğinde ise balık çeşitlerine göre daha pahalı olan karides ve ıstakozu yemeyi tercih eden bireylere rastlanmaktadır. Oysa,birey evde ıstakoz dışarıda ise balık yemeyi tercih etse tasarruf edebilir. Ancak insanlar restoran ve evde yemek yemeği ayrı ayrı hesaplara kaydetmektedir(Ritter,2002:4).

Kazanç durumlarına göre de zihinsel muhasebe sisteminin çalışmasında da irrasyonel davranışlar gözlemlenmektedir. Vergi geri ödemeleri, maaş promosyonları veya bağış gibi şekillerde tüketicinin eline geçen paranın harcanması, normal şekillerde kazanılan paradaki harcama eğilimine göre daha fazladır(Nokay,2011:44).

Zihinsel muhasebe ayrıca “pişmanlıktan kaçınma” eğilimi ile de ilgilidir. Yatırımcılar pişmanlıktan kaçınmak için kaybettiren hisse senetlerini satmamaları, bireylerin zihinlerinde açıkları hesabı kayıpla kapatmamak istememelerinin bir sonucudur. Çerçeveleme etkisindeki benzer bir şekilde herhangi bir olayın sonucu zihinsel bir hesaba aktarıldığında o sonucu farklı bir şekilde değerlendirmek güçleşmektedir(Bodur,2016:33).

2.8 Zihinsel Kısayollar

Üniversite tercihlerinizi yaparken nasıl karar verdiğinizi hatırlayalım. Aklınızdan geçen okulların listesini nasıl daralttınız? Muhtemelen ülkenizdeki üniversiteleri (ABD’de bu sayı 3000’den fazla) tek tek araştırıp avantajlarını ve dezavantajlarını ortaya koyup sağlam bir strateji seçmiş olabilirsiniz. O da yetmedi üniversiteleri ziyaret edip tek tek kataloglarını inceleyip her bir üniversiteyi ayrıntılı bir şekilde incelediniz. Bu tarz bir strateji sizin tercihinizi hatasız bir şekilde yapmanıza neden olabilir; ancak hem fazla bir zaman hem de aşırı bir maliyet gerektirir. Çoğu öğrenciye baktığımız zaman her bir üniversiteyi araştırmanın yerine, önce seçenekleri azaltır daha sonra geriye kalan az sayıdaki okulu araştırmaya başlar. Günlük yaşantımızda bu ve buna benzeri birçok karar ve yargıya rastlarız. Bu şekilde uzun uzun ayrıntılı bir şekilde inceleyeceğimize, bunun yerine kararları

kolaylaştıran, her bir kararı detaylı bir araştırma projesine dönüştürmeden hayatımıza devam etmemizi sağlayan zihinsel kısa yol ve stratejileri kullanırız. Bu kısa yollar her zaman en iyi karara varmamızı sağlamayabilir. Örneğin ilk başta anlatıldığı gibi ayrıntılı bir şekilde üniversiteleri araştırmış olsaydınız belki de şimdiki üniversitenizden daha memnun kalabileceğiniz bir üniversiteyi tercih edebirdiniz. Görüldüğü üzere zihinsel kısa yolları kullanmak daha etkin bir yoldur ve genellikle uygun bir zaman içerisinde en iyi kararlar almamızı sağlarlar(Griffin ve Kahneman,2003).

2.8.1 Yargıya Varmada Sezgisel Kısa Yollar

İngilizcede sezgisel kestirme yol olarak kullanılan heuristic, Yunancada “keşfetme” anlamına gelmektedir. Sosyal biliş alanında, insanları hızlı ve etkin bir şekilde yargıya varmak için başvurduğu kısa yollara karşılık olarak kullanılmaktadır. Sezgisel kısa yollar bizi kesin olarak doğru çıkarımlara götürmeyeceğini belirtmek gerekir. Bazen kestirme yollar bizi söz konusu durum için yanlış yönlendirebilir ve bu da yargılama hatalarına neden olabilir. Zaten sosyal biliş alanındaki birçok çalışma tam olarak da bu usavurma yanlışlıklarına odaklanmaktadır(Aronson vd.,2012:144).

2.8.1.1 Mevcudiyet Hevristiki

Bir yargının akla en kolay düşünceye dayandırıldığı bir zihinsel karar kıstası mevcudiyet sezgisel kestirme yolu olarak adlandırılır(Oppenheimer,2004 ; Tversky ve Kahneman,1973).

Bir restoranda birkaç arkadaşınızla oturduğunuzu düşünün. Arkadaşlarınızdan Alphonse, vejetaryen hamburgeri ve yanına da soğan halkaları istemiştir. Siparişler geldiğinde fark ediyorsunuz ki vejetaryen hamburgeri ve yanına da kızarmış patates geliyor. “Sıkıntı yok, kızarmış patates yerim” diyor. Sonrasında siparişin geri gönderilip gönderilmemesine yönelik bir tartışma başlıyor ve Alphonse’yi arkadaşları yeterince hakkını savunamamakla itham ediyorlar. O da size “Sence ben hakkımı savunamayacak biri miyim?” diye soruyor. Yanıtınız ne olur? Yanıtınızı önceden zihninizde hazırda bekleyen bir şemaya dayatarak verebilirsiniz. Zihninizdeki şemaya göre Alphonse’yi çok iyi tanıyorsunuz ve kafanızda hakkını ne kadar savunacağına dair bir resim oluşmuşsa hızlı bir şekilde yanıt vermekte zorlanmazsınız ve cevabınız “ Hiç üzülme,Alphonse, ikinci el bir araba almak için pazarlık yapmak gerekseydi arayacağım ilk kişi sen olurdun” olurdu. Bir de Alphonse’nin

hakkını ne kadar savunabileceği hakkında hiç düşünmediğinizi ve soruya yanıt vermeden önce de biraz zamanınız olduğunu varsayalım. Eğer Alphonse'yi gayet de hakkını savunan biri olduğuna dair örnekler aklınıza geliyorsa(örneğin, bilet kuyruğunda kaynak yapan birini engellemesi) Alphonse'yi hakkını her zaman savunan biri olarak genelleyebilirsiniz. Aksine hakkını savunmadığı örnekler bir anda aklınıza geliyorsa(bir satıcının ona pahalı bir telefonu satmaya ikna etmesi) Alphonse'nin hakkını pek de savunan birisi olmadığını düşünürsünüz. Mevcudiyet kısa yolu birçok durumda iyi bir strateji olduğu söylenebilir. Alphonse'nin kendi çıkarlarını koruduğu birkaç durumu kolayca anımsayabiliyorsanız zaten Alphonse büyük olasılıkla hakkını savunan biridir. Mevcudiyet kısa yolunun sakıncası bazen akla gelen en kolay şeyin, genel resmin tipik bir özelliği olmaması ve yanlış sonuçlara yol açmasıdır(Aronson vd.,2012:146).

Hekimler bir hastalığa teşhis koyarken bize göre en dolambaçsız yolu izlerler, yani insanlardaki belirtileri gözlemleyip eğer varsa hastalığı tanımlarlar. Bununla birlikte bazen belirtiler birçok hastalığın sebebi olabilir. Doktorlar mevcudiyet hevristiğini kullanarak akıllarına en kolay gelen tanılara mı yönelirler? Tıbbi tanıları konu alan çalışmalara göre gerçekten de öyle yapıyorlar(Weber vd.,1993).

Doktor Robert Marison'un muayenehanesine gelen 9 yaşındaki Nicole adlı kıza koyduğu teşhisi ele alalım. Nicole yılda bir yada birkaç kez yaşadığı yönelim bozukluğu, uykusuzluk, geveleyerek konuşma ve tuhaf miyavlama sesleri çıkarma davranışlarının karakterize ettiği nöbetler dışında gayet normal ve şirin bir çocuktur. Üç kez hastaneye yatırılmış, tomografi, beyin dalgası ölçümleri gibi testlere tabi tutulmuş ancak doktorların çare bulamadığı bir çocuk olan Nicole, Doktor Marison'a rastlaması sonucu teşhisi konulmuştur. Marison, Nicole'ü gördüğü anda sorunun akut aralıklı porfiri(AAP) olarak adlandırılan ve ender rastlanan kalıtsal bir kan hastalığı olduğunu belirtti. Bu hastalıktan muzdarip kişilerin kan kimyası sıklıkla düzensizleşiyor ve bu durumda çeşitli nörolojik belirtiler ortaya çıkarıyordu. Hastalık dikkatli bir diyet ve bazı ilaçların alınmasını durdurmak koşuluyla kontrol altına alınabiliyor.O kadar doktor teşhisi koymayı zorlanırken, Doktor Marison nasıl bu kadar çabuk tanıyı söylemiş olabilirdi. Kısa süre önce tarihteki ünlü isimlerin genetik hastalıkları üzerine bir kitap yazmıştı ve kitabında İngiltere Kralı 3.George'un AAP bozukluğu taşıdığını kaleme almıştı. Marion'un söylediğine göre “ Doğru tanıyı koymamın nedeni kusursuz bir hekim yada çok iyi bir dinleyici olmam değildi,

başkalarının yapamadığı bir şeyi yapmışım çünkü Nicole ile tam anlamıyla doğru yerde ve doğru zamanda karşılaşmıştık”(Marion,1995:40). Yaşanılan olaydan görüldüğü üzere Marion mevcudiyet hevristiğini kullanmıştır.AAP bozukluğunun aklına gelmesinin nedeni de bu konuda daha önce çalışmış olmasıydı.

2.8.1.2 Temsiliyet Hevristiki

Newyork'ta bir devlet üniversitesine gittiğinizi düşünelim. Bir gün Brian adında bir öğrenciyle tanışıyorsunuz. Brian, sarışın, bronz tenli, cana yakın ve kumsala gitmekten hoşlanan birisi profilinde karşınıza çıkıyor. Sizce Brian Amerika'nın hangi bölgesindedir? Kaliforniyalılara özgü bir profille karşınızda canlandığı için Kaliforniya'dan geldiğini düşünebilirsiniz(Aronson vd,2012:149). Temsiliyet hevristiki de buna benzer, bir şeyi tipik bir duruma ne kadar benzediğine göre sınıflandırma olarak ifade edilir(Kahneman ve Tversky,1973).

Bir şeyi temsil edilebilirliğine göre sınıflandırmak gayet makul bir davranıştır. Böyle bir hevristik kullanılmıyorsa, Brian'ın nereden geldiğine dair nasıl karar verebilirdik? Brian'ın Newyork'lu mu yada başka bir eyaletten biri mi olduğu tahminimizi rastgele mi seçecektik? Birey olarak kullanabileceğimiz diğer bir bilgi kaynağı da bulunmaktadır. Brian'ı hiç tanımıyor olsaydık onun New Yorklu olabileceğini tahmin edebilirdik. Çünkü eyalet üniversitelerinde genellikle o eyaletten gelen öğrencilere sıkça rastlanmaktadır. Tahminimiz Newyork eyaletinden olduğunu söyleseydi, popülasyondaki görece sıklığı fazla olan örnekleme tercih eden bir kavram olan “ temel oran bilgisi” kullanılıyor olacaktı.

Bireyler hem temel oran bilgisine (üniversitede New Yorkluların Kaliforniyalılardan sayıca fazla olduğunu bilmek) hem de bu bilgiyle çelişen başka bir bilgiyle (sarışın, cana yakın ve ayrıca denizden hoşlanıyor) donatıldığında ne yaparlar? Kahneman ve Tversky (1973), kişilerin temel oran bilgisinden ziyade, kişiyle ilgili bilginin kişiyi ne kadar temsil ettiğine daha çok dikkat ettiklerini bulmuşlardır.

Kişilerin temel oran bilgisini de tamamen yok saydıklarını söylemek yanlış olur(Koehler,1993). Örneğin; beyzbol koçları, solak atıcıların yolladıkları toplara solak vurucuların isabet ettirme olasılığının daha yüksek olduklarını bilmektedirler ve kaleye genellikle bu durumdayken solak bir vurucu koyarlar.

Temsiliyet hevristiği ile ilgili bir deney örneği inceleyelim. 6 para atışı yaptığınızı düşünün. Sizce hangi dizilişin gerçekleşme olasılığı daha yüksektir, TYYTYT mı yoksa TTTYYY mı?

- TYYTYT gerçekleşme olasılığı daha yüksektir
- TTTYYY gerçekleşme olasılığı daha yüksektir
- İki dizilişinde gerçekleşme olasılığı aynıdır

Çoğu kişi TYYTYT şikkını daha olası bulmuştur; ancak para atışının sonucu rastgele bir olay olduğundan dolayı her iki dizilişinde gelme olasılıkları aynıdır. Tversky ve Kahneman'a göre (1974), temsiliyet hevristiği nedeniyle insanlar rastgele olayların dizilişlerinin de "rastgele" görünmesi gerektiğini düşünürler. Yani, olayların rastgele olma kavramını temsil etmesini beklerler.

2.8.1.3 Düzeltme ve Dayanak (Çıpalama) Hevristik

Bireyler genellikle belirledikleri bir başlangıç değerini referans olarak ve üzerinde düzeltme yaparak karar vermektedirler. Kişilerden bir tahminde bulunmaları istendiği zaman aklına kolayca gelebilen rakamları dayanak noktası yapıp bu dayanağın altında veya üstünde ayarlama yapmaktadırlar(Tversky ve Kahneman,1974:1128). Örneğin Tversky ve Kahneman'ın yapmış oldukları deneyde, katılımcı iki gruba farklı şekillerde sayısal bir çarpım düzeneği sunulmuştur ve beş saniye içerisinde çarpımın sonucunu tahmin etmelerini istemişlerdir. Birinci gruba $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ çarpımının sonucunun tahminini; ikinci gruba ise $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ çarpımının sonucunun tahminini verilmesi istenmiştir. Birinci gruptaki sonuçların ortalaması 512 olarak bulunurken, ikinci gruptaki kişilerin tahminlerinin ortalaması 2250 olarak bulunmuştur. Katılımcılar çarpımın ilk birkaç aşamasına dayanak göstererek tahminde bulunduğu için iki farklı sunum sonucunda aralarında farklılığa sebep olmaktadır. Denekler soldan sağa doğru okudukları için ilk başlangıç değeri, tahminin büyük veya küçük yapılmasına dayanak olmuştur. Denekler soldan sağa doğru okumalarının böyle bir sonuca sebep olmasının farkında olmalarına düzeltme yapmamaktadırlar. Doğru cevap ise 40320'dir. Deneklerin tahminlerinin çok aşağıda kaldıklarının anlatılması halinde bile, cevaplar doğru sonucun yine altında kalmaktadır(Tversky ve Kahneman,1974:1129). Başlangıç noktasından yapılan düzeltmeler çoğunlukla yetersiz olmakta ve farklı başlangıç

noktaları kullanıldığında o noktaya doğru bir yanlılık meydana gelmektedir(Slovic ve Licshtenstein,1971:649).

Bir restoranın adında bulunan ve hiçbir önem arz etmeyen ancak gözümüze takılan sayılar bile o restoranda harcayacağımız parasal miktarı etkileyebiliyor(Tor,2008:252). Çıpalama etkisine tipik bir örnek ise kurban bayramlarında alıcı ve satıcının birbirleriyle başlattığı pazarlık olabilir. Bu tip pazarlıklarda arz ve talep dengesi tam olarak belirlenmeden tamamlanmaktadır. Taraflar pazarlıklarına belirli bir noktadan başlamaktadır. Belirlenen bu fiyat çıpasının üstünde ve altında sıkı bir fiyat pazarlığı yapılır son olarak belirlenen başlangıç fiyatına yakın bir fiyatta mutabık kalınır. Böylelikle, görüldüğü üzere başlangıçtaki fiyat çıpasını ilk atan taraf fiyat üstünlüğünü eline geçirmiş olacaktır(Yalçın,2012:20).

2.9 Bilişsel Önyargılar

Beklenti teorisine göre bireylerin davranış şekilleri iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Birincisi, sahip olunan duyguların kararlarımızı olumsuz bir şekilde etkileyebilmesidir. İkincisi ise bilişsel önyargılar ile bireylerin rasyonel bir şekilde karar alabilmelerini güçleştirmektedir(Tekin,2016:92). Bireyin rasyonaliteden ilginç bir şekilde sapmalar gösterdiği davranışlarda bilişsel aykırılıklar gözlenmektedir. Bilişsel önyargıların sadece eğitimsiz ve zeki olmayan insanlarla sınırlı olmadığı, toplumun bütününe anlaşılabilir bir tutarlılık ve süreklilikle etkilediği görülmektedir(Hanson ve Kyasar,1999:635). Bilişsel önyargılar yüzünden çoğu kez farklı zihinsel muhasebelere göre çıkarlar göz ardı edilmektedir(Statman,2005:7). Bilişsel önyargılar şu durumlarda ortaya çıkmaktadır(Edwards ve Winterfeldt,1986:643-644):

- Fiziki araçların yardımı olmaksızın soruları yanıtlarken sezgilerin kullanımında,
- Yargı sonucunda çıkan cevapla, doğru cevap arasındaki sapmanın olması halinde,
- Zihinsel soruları doğru yanıtlamak için bazı formal prensiplerden yararlanma durumlarında.

Tversky ve Kahneman'ın çoğu deneysel çalışması bilişsel önyargılar ve bu önyargıların nedenlerini açıklamaya yöneliktir. Çalışmalarının çoğu ilk başta lotari

oyunlarına uyarlanarak yapılmıştır. Bunun nedeni, bilişsel önyargıların olasılık yargıları bir nebze daha risk içermektedir(Döm,2003:61). Psikoloji literatürüne bakıldığında alanda birçok bilişsel önyargı mevcuttur; ancak burada daha çok iktisat ve finansla ilgili bir takım önyargılara değinilecektir.

2.9.1 Aşırı Güven Önyargısı

Beklenti teorisi temelli bilişsel perspektifte, beklenen riskten ziyade algılanan riskle bireyin davranışları şekillenmektedir. Aşırı güven önyargısı sonucu bireyin risk algısı değişmekte ve yanlış yorumlamaya sebep olmaktadır(Tomak,2011:75).Bireyler kendilerinin bilgi ve kapasitelerinin diğer bireylere göre daha üstün olduklarını düşünmektedirler. Aşırı güvenden dolayı kişilerin bilgileri fazla, riskleri düşük tahmin ederken, olaylara karşı kontrol güçlerini abarttıkları görülmüştür. Aşırı güvenle ilgili çalışmalara psikoloji literatüründe daha fazla rastlanmasına rağmen, geleneksel iktisatta ilk başlarda hesaba dâhil edilmeyen ancak şimdilerde ise insan davranışlarının rasyonel olmayan durumlarında yerini alıp finans ve iktisat literatürüne dâhil olmuştur(Günak,2007:44).

Kendini kandırma teorisi(self-deception theory), bireylerin kendilerini olduğundan daha iyi daha yetenekli olduklarına yönelten bir teoridir. Bu açıdan, insanlar kendi doğrularına gerçekte olduğundan daha fazla inanabilmektedir(Döm,2003:61).Aşırı güven, bir kişinin kararlarının doğruluğunun sistematik olarak aşırı tahmin edilmesi ve kişinin bilgisine aşırı derecede güvenip tahminini abartmasıdır(Dittrich vd.,2001:2). Kısacası aşırı güven kişinin doğru bir şekilde tahmin etme yeteneğinden haddinden fazla emin olma eğilimidir(Russo ve Schoemaker,1992). Kendi kendini kandıran birey, diğer insanlardan daha akıllı ve yetenekli olduğunu düşünmektedir. Örneğin her sürücü kendi sürüş yeteneğini diğer sürücülerden daha iyi olduğunu savunur(Ede,2007:28). Literatürde, iş dünyasındaki karar vericiler arasında sıkça görülen bir önyargıdır. Örneğin, aşırı güven önyargısına sahip karar vericiler bir nesneyi, bir durumu veya olayı çözüme kavuşturacak bilgiyi aramak yerine riskli bir şekilde nesneye veya olaya doğru daha yatkın bir profildedirler(Klayman vd.,1999).

Daha fazla aşırı güven düzeyine sahip olan karar vericiler, yaptıkları kararlarda daha az tavizli olma eğilimi gösterirler ve bu da sonuç olarak bir önceki davranış tarzına olan bağlılıklarına neden olabilir(Neale ve Bazerman,1985). Bizi yanlış bir şekilde kesinliğe hapseden aşırı güven önyargısının olumsuz olarak ifade edilmesi doğaldır. Ancak Chira vd.(2008) tarafından savunulan aşırı güvenin mutlaka olumsuz bir özellik olarak görülmesi

düşünülmemelidir. Hem kısa hem de uzun vadede bizi kurtaracak olumlu bir davranış olabilir.

Aşırı güven algısı, piyasadaki katılımcıların davranışlarını ve yönetsel kararları çoğu kez etkiler. Kahneman ve Riepe (1998), aşırı güvenin insanların bilgisini aşırı derecede mahkûm ettiğini ve aşırı riskli değerlere yönlenmesine sebep olduğunu savunmaktadır. Birçok çalışma, yatırımcıların yatırım yeteneklerine aşırı güven duyduğunu göstermiştir. Özellikle yatırımcıların yatırım tahminlerine atadığı güven aralıkları çok dardır. Bu tip aşırı güven “tahminine aşırı güven” olarak da ifade edilmektedir(Pompian,2006:52).

Psikoloji ve iktisat çalışmalarından elde edilen bilgiler ışığında, bireylerin hem mutlak olarak (kendini gerçekte olduğundan daha yetenekli görmek) hem de göreceli bir biçimde (kendini diğer kişilere kıyasla daha yetenekli görmek) aşırı güvene sahip olduklarını göstermektedir(Burks vd.,2010:1).

Aşırı güveni artıran üç sebep üzerinde durulacaktır. Bunlar; yükleme önyargısı, bilgi ve kontrol yanlısamasıdır.

2.9.1.1. Yükleme Önyargısı

Kişiler elde edilen başarıları kendilerine (kendi beceri ve kararları, çok çalışma vb. nedenler), olumsuzluk ya da talihsizlikleri ise dış nedenlere (sistem, tedarikçiler, devlet, kötü şans vb.) bağlamıştır. Bu tarz yanlılığa yükleme önyargısı denilmektedir (Miller ve Ross,1975:213;Tomak,2011:84;Ede,2007:17).

Yükleme önyargısına sürekli kapılmak, kişilerin hatalarını görmezden gelmelerine ve başarılarını da olduğundan daha fazla görmelerine neden olmaktadır(Ede,2007:17). Yükleme önyargısıyla, başarılı yatırımcıların işlem yapmalarıyla aşırı güvenlerinin artacağı savunulmaktadır(Gervais ve Odean,2000). Böylece kazanılan başarıyı kendi becerilerine bağlayacaklar ve aşırı güvenlerini besleyeceklerdir(Angı,2015:57). Ancak bazı başarılar şans eseri gelebilirler. Örneğin, güçlü bir boğa piyasasını düşündüğümüz zaman yatırımcıların yüksek getiri kazanması olağandır. Böylelikle yeni yatırımcılar piyasaya yavaşmaktadır. Böyle bir zamanda yeni yatırımcılar elde ettikleri getirilerin başarısını boğa piyasası yerine kendilerine atfetmektedirler(Nofsinger,2001:14).

2.9.1.2. Bilgi Yanılsaması

Bilgi yanılsaması, bireylerin sahip oldukları bilgilerine güvenip tahminlerinin doğruluğuna inanmasıdır. Daha fazla bilgiyle daha fazla doğru tahmin önyargısıdır(Nofsinger,2001:14). Tahminlerin doğruluğu etkin kararlar almamızı sağlarken, ek bilgiler bilgi yanılsamasına ve önyargılı kararlara sebep olan aşırı güven olgusunun beslenmesine yol açmaktadır(Barber ve Odean,2002:460).Yatırımcıları düşündüğümüzde, zamanlarının çoğunun bilgi toplamakla geçtiğini biliriz. Her yatırımcı kendini akıllı yatırımcı olarak değerlendirir. Bu yatırımcılar faydasız bir bilgiye boşuna vakit harcamayacaklarını düşünürler ve toplanılan her bilgiyi yararlı olarak görürler(Küçüksille,2004:89). Ancak bir durumla ilgili elde edilen fazla bilgi her zaman doğru sonuçlar vermeyebilir. Bunun üç nedeni vardır(Nofsinger,2001:15-16):

- Bazı bilgiler tahmine faydalı olmayacağıının ötesinde yanlış yönlendirmeye bile neden olabilir. Örneğin bir zarda her bir sayının gelme olasılığı $1/6$ 'dır. Son atılan üç zarın 4 geldiği bilgisiyyle bilgilendirilen bireyin daha fazla bilgiyle donatıldığı düşünüldüğünde birey tahmin için daha fazla kendine güvenecektir.Ancak böyle bir bilgi tahminin doğruluğunun şansını artırmamaktadır. Çünkü her bir sayının gelme olasılığı yine $1/6$ 'dır.
- Çoğu kişi bilgiyi değerlendirebilecek beceri, eğitim ve tecrübeye sahi olamayabilir. İnternet teknolojisiyle beraber tahminlere yardımcı geçmiş ve geleceğe dayalı bilgiler olmakta ve bireyler kararlarını bu tip profesyonel bilgilere dayandırmaktadır. Ancak bireysel olarak düşündüğümüzde gerekli tecrübe ve yeteneğe sahip olmayan kişiler, profesyonel karar vericiler kadar analiz yetenekleri güçlü olmadıkları için bilgileri doğru yorumlayamamakta ve hatalı kararlar alabilmektedir.
- Kişilerin bilgi yanılsamasına kapılmasının diğer bir sebebi ise yeni bilgiyi önceki görüş ve inançlarını destekleyecek yönde yorumlamaktadır. Bu sebeple bireylerin bu şekilde aldığı bilgiler önyargılı kararlar almasına neden olup bilgi yanılsamasına yol açmaktadır.

2.9.1.3. Kontrol Yanılsaması

Bireyler sonuçları kontrol edebileceklerine inandıklarında daha aşırı güvenli davranabilmektedir. Yeteneklere dayalı başarılar kontrol edilebilirken, tesadüfen gelen başarılar kontrol edilememektedir. İnsanlar çoğu durumda başarılarının becerilerinden mi

tesadüfen mi geldiklerini ayırt edemezler. Böyle bir durumda kontrol yanılması meydana gelmektedir(Döm,2003:65). Bireylerin çevrelerini kontrol altında tutmaya güdümlü olması kontrol yanılmasının en önemli faktörüdür(Langer,1982).

Kontrol yanılmasını, Langer ve Roth'un(1975) yaptıkları bir deneyde görebiliriz. Madeni bir paranın atıldığında yazı veya tura gelmesi ihtimali her zaman 1/2'dir. Para atışları ile ilgili önceki bilgiler söylendiğinde daha çok para ile bahse giren kişi, önceki bahislerin bilgileri gizlendiğinde ise riske katılımı azalmaktadır. Görüldüğü üzere kişiler sonuçlara dayalı bilgileri aldıkları zaman, sonuçları kontrol edebileceklerine dair yargıya düşmektedir. Ancak bilgi verilse de verilmese de yazı-tura gelme ihtimali her zaman 1/2 olarak kalacaktır. Kontrol yanılmasını artıran faktörler şunlardır(Nofsinger,2001:18-19):

Seçme: Aktif olarak seçim yapmak sonuçları kontrol altına alabileceğimize yönlendirebilir. Örnek olarak, rastgele sayılar verilen bireylere göre kendi sayılarını seçen bireyler daha fazla kazanma ihtimalleri olduklarını düşünürler. Yatırımlara da bakıldığı zaman eskiden aracılardan tavsiye ve kararlarına kendilerini dayatan bir anlayış mevcuttu. Şimdi ise kendi seçim ve kararlarına ilişkin bir anlayışa geçilmiştir. Böylece yatırımcılar eskiye nazaran şimdi daha fazla kontrol yanılmasından etkilenmekte ve daha fazla yatırım işlemi yapmaktadır.

Sonuç sırası: Sonuçların ortaya çıkma şekli kontrol yanılmasını etkilemektedir. İlk başta gelen olumlu sonuçlar, olumsuz sonuçlara kıyasla daha fazla kontrol yanılmasına neden olmaktadır. Bir paranın atılışındaki ilk sonuç bile tahmin davranışımızı etkileyebilir. Boğa piyasasında ortaya çıkan ilk başarılar ile beraber kontrol yanılmasına kapılabiliriz.

Aşinalık: Belli bir duruma aşina olmak bizim kararlarımızı o yönde etkileyip, riskli durumlarda alınabilecek olaylara kontrol edebileceğimiz yanılışına neden olmaktadır. Örneğin bilindik şirketlerin hisse senetlerini alıp işlem yapmak, o hisselerin ne kadar güvenilir olup olmadığına bakmaksızın kontrol yanılmasına yol açar.

Bilgi: Elde edilen bilgi miktarı arttıkça, kontrol yanılması da o derece fazla olur. Bireyler yeni bilgi öğrenirken ne kadar ekstrem veya ne kadar önemli olduğuna önem verilir. Geçerlilik veya doğruluk üzerine çok az önem verilir. Bilgi olarak adlandırdığımız çoğu şey gerçekte doğru olmayan geçerliliğini yitirmiş şeylerdir.

Aktif Katılım: Bireyler bir konuya ne kadar fazla dâhil olursa, o kadar da fazla kontrole sahip olduklarını düşünmeye başlarlar. Örneğin bahis oyunlarında veya seçim zamanlarında kendi tuttuğu takımı veya partinin kazanacağına inanılması ve risklerin görmezden gelinerek rasyonel olmayan kararlar alınması kontrol yanılısamasının sonucudur. Psikoloji alanında yapılan çalışmaların çoğuna bakıldığında erkeklerin daha fazla dahil olduğu işlerde erkeklerin kızlara kıyasla daha fazla kendilerine güvende oldukları görülmüştür.

2.9.2. Ayrılma Etkisi

Ayrılma etkisi(disjunction effect), kişilerin bilgi ortaya çıkana kadar, bilgi aslında karar için çok önemli olmamasına rağmen ya da bilgiyi görmezden gelip karar alabilecek olmasına rağmen karar vermek için erteletme önyargısıdır(Shiller,1999:1315). Ayrılma etkisi, Savage'nin(1954) belirsizlik halinde karar vermenin temel varsayımlarından garantilik ile çelişmektedir. Garantilik varsayımına göre, eğer A olayının gerçekleşeceği biliniyor ve bu durumda X seçeneği Y seçeneğine göre tercih ediliyor ve aynı A olayının gerçekleşmediği durumda da X seçeneği Y seçeneğine tercih ediliyorsa, A'nın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği bilinmiyorsa dahi yine X seçeneği Y seçeneğine göre tercih edilir.

Ayrılma etkisine dair çalışmalar Tversky ve Shafir tarafından yapılmıştır. Yapılan deneyde, deneklere eşit ihtimalle 200 dolar kazanç ve 100 dolar kayıp gerçekleşecek bir bahse girip girmeyeceklerini sormuşlardır. Deneye katılanların büyük çoğunluğu bahsi kabul etmiştir. Bahsi kabul edenlere tekrar aynı şekildeki bir bahse girip girmeyecekleri sorulduğunda, ilk bahsin sonucunu öğrenen denekler kazanmış veya kaybetmiş de olsalar tekrar ikinci bahse girmişlerdir. Sonuçlara göre ilk bahsin sonucunun olumlu olduğunu öğrenen denekler kaybedecek bir şeylerinin olmayacağını düşünerek girerken, sonucun olumsuz olduğunu öğrenen denekler ise kaybettikleri miktarı geri almak için bahsi kabul ettikleri yorumlanmıştır. Ancak ilk bahsin sonuçlarını öğrenemeyen denekler ise ikinci bir bahsi çoğunlukla reddetme eğilimine girmişlerdir(Tversky ve Shafir,1992:306).

Tablo 2.1 Ayrılma Etkisi ile Yapılan Bir Deney

Durum	Kazanç	Kayıp	İlk sonuç bilinmiyor

İkinci bahsin kabulü	%69	%59	%36
İkinci bahsin reddi	%31	%41	%64

Kaynak:Tversky ve Shafir,1992:306

2.9.3. Geri Görüş Önyargısı

Geri görüş önyargısı, kişilerin bilmeden hatalı bir şekilde, önceden kendilerine anlatmadan veya tahmin edilmesi imkânsız bir olay gerçekleşse bile, sonucu doğru tahmin ettiklerini dile getirme önyargısıdır. Günlük yaşantımızda sıkça karşımıza çıkan bir eğilim olan geri görüş önyargısında “ ben demiştim, zaten böyle olacaktı” şeklinde ifadeler kullanılmaktadır. Böyle bir yanlılıktan daha az etkilenmeye başladığımız zaman kendimizin ve başkalarının hatalarını kabullenmemiz kolay olacaktır(Baron,2000:80). Fischhoff(1975), geri görüş önyargısını iki olguyla açıklamaktadır:

- Algılanan gerçekleşme olasılığı arttıkça sonucun gerçekleşmesi ile ilgili raporlama da artmaktadır.
- Sonuçlara dair bilgi alan kişilerin çoğusu algılarının değiştiğinin farkında değildir.

Geri görüş önyargısına tutulan birey karşısındaki olayları tahmin edilebilir görmekte ve aşırı güvenini artırmaktadır(Kahneman ve Riepe,1998:55). Güveni artan birey daha iyi hisseder ve kendine saygı duymasına sebep olur. Ancak aynı zamanda geri görüş önyargısı sonucu yatırımcı pişmanlığına da yol açabilir. Bu önyargı sonucu güven kazanan birey daha çok yatırım işlemine girip daha büyük zararlara da sebebiyet verecektir(Emektar,2007:93).

Bireyler geri görüş önyargısıyla sahip oldukları inanç, hipotez ve tutumlarını sürdürme ve koruma anlayışı ile insan bilincinin tutucu olduğu savını da desteklemektedir(Barak,2008:112). Ayrıca bu önyargıyla yanılan kişiler bir konuyla ilgili tahminlerini gerçek sonuçlarıyla kıyasladıklarında, ilk yaptıkları tahminlerin gerçek yanıtı yakın olarak hatırlamalarına neden olmaktadır. Yapılan bir deneyde, deneklerden birisine sorulan “ Vücudunuzda kaç adet kemik vardır?” sorusuna karşılık cevap olarak 450 tane

olduğunu belirtmiştir. Gerçek cevabın 214 olduğunu öğrenen denek yanıtladığı cevabı 350 civarında bir tahmin olarak hatırlamaktadır(Pohl vd.,2002:270).

2.9.4. Aşına Olma Önyargısı

Bireyler genellikle tercihlerinde aşına olduklarına karşı bir eğilim göstermektedir. Yapılan bu önyargı, yatırımda portföy çeşitliliği anlayışına göre olmasa bile bireylerin çoğu tecrübelerine güvendikleri ve aşına oldukları yerel portföyleri yatırımlarında daha çok bulundurmaktadır(Schoenmaker ve Bosch,2008:90).

Yapılan deneyler bireysel yatırımcıların daha fazla tanıdık oldukları hisseler için daha fazla optimistik olduklarını göstermektedir. Coval ve Moskowitz(2001), Amerika’da yatırım yapan yöneticilerin portföylerini daha çok yerel firmalara yönelttiklerini belirtmektedir. Ayrıca Benartzi(2012), çalışanların, emeklilik maaşlarını kendi çalıştıkları firmaların hisse senetlerine yatırdıklarını belirtmiştir.

Kazanma olasılığı aynı olan iki oyunda, oyuna katılacak kişi iki oyundan birini tercih etme hakkına sahiptir. Çoğunlukla hangisinde daha fazla tecrübeye sahipse onu seçecektir. Kişiler bazen kazanma ihtimalleri düşük olsa bile aşına oldukları oyunu seçerler(Heath and Tversky,1991:7). Taraftarı olduğunuz takıma daha fazla aşına olduğunuz için takımınızın kaybetme ihtimali yüksek bir maçta bile kazanacağını düşünmeniz aşına olma önyargısının bir sonucudur.

Aşına önyargısı ile bireysel yatırımcılar bildiği hisse senetlerine yatırım yaparak, algılanan riskin gerçek riske göre daha düşük gösterilmesine ve böylece daha az çeşitlenmeye sebep olmaktadır(Emektar,2007:95). Modern portföy teorisine göre ise riskten kaçınmak için yatırımın çeşitlenmesi ve böylece riskin dağıtılması gerekir.

Çalışanların kendi hisselerine yatırım yapmasıyla, belirsizlikten kaçınma davranışı arasındaki ilişkiyi görmek amacıyla yapılan bir çalışmada model kurularak incelenmiştir. Çalışma sonucunda, piyasadaki belirsizlik arttıkça çalışanların kendi şirketlerinin hisselerine yöneldiğini ve böylece belirsizlikten kaçınma isteğinin aşına olma önyargısını güçlendirdiğini ortaya koymuşlardır (Boyle vd., 2003:3).

2.9.5. Tutuculuk Önyargısı

Kişilerin ilk başta savundukları hipotezlerini ve inançlarını temellendiren bilgilere yönelme önyargısıdır. Kişiler bir kere kendilerini belli bir hipoteze koşulladıktan sonra, hipotezlerine karşıt yeni bir bilgi geldiği zaman kolay kolay kabullenmezler(Döm,2003:73). Bir girişimcinin ilk başta yatırım kararı aldığı bir hissedenden başarılı olduğundan dolayı kar elde ettiğini düşünelim. Sonra, aldığı hisselerin şirketiyle ilgili olumsuz haber veya bilgi öğrense bile görmezden gelmektedir. Bu şekilde bir önyargıyla yanlış yatırım tercihleri yapılabilmektedir(Tomak,2011:82).

Tutuculuk önyargısıyla yatırımcılar kısa dönemli düşük reaksiyon göstermekte, uzun dönemde ise temsililik hevristiği ile geri dönüş yapmaktadır(Küçüksille vd.,2012:28). Şirketler çok iyi veya çok kötü rakamları açıkladıklarında, piyasa buna bir süreliğine tepki vermeyecektir. Böylece fiyatlar bilgiyi anında yansıtmayacak, orta vadede fiyatlara etki edecektir(Chapurat ve Deaves,2003:10).

Tutuculuk önyargısı ile çıpalama kısa yolu arasında yakın bir ilişki söz konusudur. Tutuculuk önyargısında bireyler yeni bilgiler karşısında düşüncelerini değiştirirken yavaş tepki göstermektedir. Söz konusu olan bu durum bireyin belli bir olaya çıpa atmasından farklı bir şey değildir(Ritter,2003:433). Çıpalamanın yanında aşırı güven ve düzeltme nedeniyle yeni bilgi yeterince yansıtılmamakta ve böylece tutuculuk önyargısı pekişmektedir. Bu önyargıyla beraber devamlı değişkenler geçici olarak algılanacak ve yakın zamandaki değişime ilişkin bilgilere algısal olarak düşük ağırlıklandırılma yapılacaktır. Ancak bilgi dikkat çekiciyse aksine yüksek ağırlıklandırılacaktır(Shefrin,2000:103).

2.9.6.Önyargıları Azaltma

Bilişsel önyargılardan etkilenmemek için tecrübe, öğrenme ve uzmanlığın önemi oldukça fazladır. Bireylerin sınırlı bilişsel kapasiteye sahip olduğunu ve sınırlı bilişsel kapasitesiyle irrasyonel davranışlara sebep olduğu literatürdeki çalışmalardan da görülmektedir. Uzun dönemde bireyin sahip olduğu irrasyonel davranışlarından kurtulabilmesi için kendini rasyonel faktörlerle donatması gerekmektedir. Rasyonel faktörlere ulaşmanın yolu ise öğrenmeden geçmektedir. Tversky ve Kahneman etkin öğrenmenin belli durumlarda oluşabileceğini iddia etmektedir. Etkin olan durumsal koşullar

ve makul yanıt arasındaki etkileşim için çabuk geri bildirim gereklidir. Fakat bu gereklilik genelde sağlanamamaktadır. Bunun nedenlerini Tversky ve Kahneman aşağıda sıralamıştır(Döm,2003:88):

- Çevrenin değişkenliği yüzünden geri bildirim güvenilirliği azalabilmektedir.
- Önemli kararların büyük bir bölümünün benzeri bulunmadığından öğrenmeye çok az olanak vermektedir.
- Diğer karar alınmadıkça, sonuca dair çoğunlukla bir bilgi mevcut değildir.
- Sonuçlar genelde ertelenmekte ve belirli bir aksiyonu göstermemektedir.

Yapılan çalışmalar öğrenmenin önyargıları azaltmada önemli bir faktör olduğunu; ancak temkinli davranılması gerektiğini göstermektedir. Genel prensipleri öğrenip hakim olan bireylerin bu prensipleri belirgin durumlarda uygulamadığı görülmektedir. Bu gibi uygulanmadığı zamanlarda uygulama hatalarına neden olmaktadır. Tversky ve Kahneman'a (1974) göre insanların bildiği ve benimsediği kuralı uygulamadığında, belirli bir probleme ilişkin başarısızlık ve uygulama hataları olarak ifade edilmektedir(Rabin,1998:37).

2.10. Yargılama Hataları

Tüketicilerin belirsizlik altında karar verirken riski azaltmak için başvurdukları kısa yollar veya buluşsallar bulunmaktadır. Bu buluşsallarla beraber tüketici daha hızlı bir şekilde karar vermektedir. Tüketiciler bu buluşsallar aracılığıyla birtakım olasılık değerlendirmeleri ve değerleri daha sade yargısal işlemler yaparak tahmin yapmayı kolaylaştırdıkları; ancak bu buluşsallar ile birtakım da yargısal hatalara düştükleri görülmüştür(Tversky ve Kahneman,1974:1124).

2.10.1. Batık Maliyet Hatası

Bir malın satın alım zamanı ile tüketim zamanı bazı durumlarda farklılık gösterebilir. Bazı mallar(sinema bileti) için önceden ödeme yapılabilir, bazı malların(beyaz eşya) tüketimi uzun döneme bazıları ise kredi ile alınmakta, yani ilk başta satın alınıp tüketilip en son ödemesi gerçekleştirilebilir. Şayet tüketici ödemeyi ilk başta yapıp daha sonra fikrinin değişip ürünü beğenmemeye veya bir aksilik sonucu ürünü kullanamaması durumunda batık maliyetle karşılaşmış olur(Duman Kurt,2011:27). Geleneksel hüküm süren iktisat

anlayışında geçmişte yaşanmış batık maliyet gibi maliyetlerin tüketici tercihlerine bir etkisi yoktur(Wilkinson,2012:169). İnsanlar karar alırken fayda maliyet analiziyle hareket ederler ve bunu yaparken de geleceği dikkate alırlar. Geçmişte hesabımızda olan batık maliyetler ile ilgilenmezler. Batık maliyetin kararlarımıza etki etmesi sonucu rasyonel olmayan davranışlar sergilenmektedir(Yılmaz,2015:53).

Konuyla ilgili Kahneman ve Tversky'nin (1974) yapmış olduğu çalışma batık maliyetin kararlarımızdaki etkisini göstermektedir:

- Problem1 (N=200): Bir tiyatro oyunu izlemek için plan yaptınız ve oyun için önceden rezervasyon olarak 10\$ verdiğinizizi düşünelim. Tiyatroya girdiğiniz esnada biletinizin kaybolduğunu fark ettiniz ve koltuklar numaralandırılmamış ve aynı biletin verilmesinin mümkün olmadığını varsayalım. Böyle bir durumda farklı bir bilet için 10\$ daha vermeyi kabul eder misiniz? Evet(%46) Hayır(%54)
- Problem 2 (N=183): Bilet fiyatlarının 10\$ olduğu ve önceden karar verdiğiniz bir oyun için gişede bilet kuyruğundasınız. Gişenin önündeyken 10\$ paranızı kaybettiğinizi fark ediyorsunuz. Böyle bir durumda tiyatro bileti için 10\$ vermeyi kabul eder misiniz? Evet(%88), Hayır(%12).

Deneyden çıkaracağımız sonuç ilk durumda katılımcılar 10\$'ı oyunun karşılığı olarak zihinlerinde hesap açmışlardır ve aynı durum için ekstradan 10\$ vermeyi kabul edilmez bulmuşlardır; ancak nakit olarak paranın kaybolması zihinde farklı bir hesaba kaydedilmiş ve oyunla ilgili bir tercihe etki etmemiştir. Arkes ve Blumer(1985) çalışmalarında tiyatrodaki sezonluk bilet alan kişilerin indirim yapılan başka bir gruba göre oyunlara daha düzenli bir şekilde gittiklerini gözlemlemişlerdir. Yapılan çalışmalardaki sonuçların aksine geleneksel iktisatta batık maliyetin hiçbir etkisinin olmadığı kabul edilmektedir. Ancak görüldüğü üzere ödenen paranın karşılığında beklenen hizmet gerçekleşmediğinde batık maliyet meydana gelmektedir; fakat batık maliyetle ilgili başka eşdeğer bir kayıp aynı ürün için söz konusu olduğunda insanlar bunu batık maliyet olarak algılamamakta ve dolayısıyla batık maliyet hatası oluşmaktadır(Duman Kurt,2011:28). Batık maliyet hatası bizi günlük yaşamımızda da etkin kararlardan sapmamıza neden olmaktadır. Memnun olmamamıza rağmen yıllarca çalışılan şirketten ayrılmamak, durakta çok bekledikten son geç bile kalınma ihtimali olsa “ bu kadar bekledik otobüs birazdan gelir

heralde” diyerek alternatif ulaşım araçlarını görmezden gelerek batık maliyet hatasına düşülebilir. Zararın başındayken dönmeyi engelleyen bir hata olan batık maliyet hatası, karlı sonuçlara ulaşmamızı engeller(Özen,2004:15). Örneğin 300 sayfalık bir kitap alıp 100 sayfasını okuduktan sonra sıkıcı olduğunun farkına varıyorsanız kitabı bir kenara bırakıp okumaktan vazgeçmelisiniz; ancak kitap okurlarının büyük kısmı harcanılan zaman ve okumanın verdiği bir baskıyla sıkıcı da olsa okumaya devam etmektedirler. Bu şekilde davranarak gelecekteki zamanımızı da aslında kaybetmiş oluyoruz(Soyer,2015:84). Zihinsel hesaplara işlenen batık maliyetler yatırımcıların ileriye dönük yatırım kararlarını önemli derecede etkileyebilmektedir(Döm,2003:114).

Yapılan başka bir çalışmada, deneye katılanların çok moda olan bir ayakkabıyı 200\$’a satın aldıklarını; fakat biraz giydikten sonra ayaklarına ciddi bir şekilde acı verdiğini düşünmeleri istenmektedir. Katılımcılara, bu ayakkabıyı kullanıp kullanmayacakları ve ayakkabı hediye edilmiş olsa tercihlerinde bir farklılık olup olmayacağı sorulmuştur. Rasyonel seçim yapan birey için iki seçenek arasında herhangi bir farklılık yoktur. İster kendi satın alsın isterse hediye olarak sahiplensin tercihte bir değişiklik beklenmez. Bizim için önemli olan husus ise ayakkabının nasıl elde edildiği değil, ayakkabının vermiş olduğu acının giymeyi devam ettirip ettirmeyeceğidir. Doğal olarak da acı veren bir ayakkabı her anlamda vazgeçiş sebebi olması gerekir. Ancak katılımcıların büyük bir kısmı ayakkabının hediye olarak sahiplenilmesi durumunda giymekten vazgeçeceklerini belirtmişlerdir(Thaler,1999:191).

Pazardaki birçok oyuncu insanların batık maliyet hatasına düştüklerinin bilincinde davranmaktadır. Böylece stratejilerini bu yönde geliştirmektedirler. 2000’li yılların başında “Farmville” adlı sosyal medya tabanlı oyunu hatırlıyorsanız eğer, bu tip oyunlarda amacınıza ulaşmak için belli aralıklarla oyuna bağlanıp belli komutları uygulamanız gerekmektedir. Eğer belli aralıklarla oyuna bağlanmazsanız emekleriniz yavaş yavaş siliniyor, yok oluyor, ölüyor. İnsanlar oynadıkça oyun içerisinde ilerleme kaydediliyor, daha çok zaman harcıyorlar. Akıllarındaki harcanan zaman ve emeği kaybetme korkusu onları oyuna iyice bağlıyor(Soyer,2015:84).

2.10.2 Statüko Hatası

Sahip olduklarımız ve içinde bulunduğumuz mevcut durum bir statüko oluşturuyor. Bunlardan vazgeçmek, elde ettiklerimizi kaybetmek manasına gelmektedir. Bir şeyin değeri

de ona sahip olup olmamamıza göre şekilleniyor. Bireylerin işlerine, arabalarına, eşyalarına, evlerine karşı bağlılığı da statükonun etkisiyle zaman içinde artmaktadır(Smauelson ve Zeckhauser,1988). Mevcut politikacıyı(iktidarı) yeniden seçme ve aynı marka ürünlere bağlı olma davranışı da statükonun etki ettiği durumlara örnek verilebilir(Sezer,2013:71).

Statüko hatası, varsayımsal bir tercih olarak karşımıza çıkan bir karar probleminde bireylerin statüko seçeneğine bağlı kalmalarına denilmektedir(Samuelson ve Zeckhauser,1988:8). Samuleson ve Zeckhauser, çalışmalarındaki deneyde statüko yanlılığının etkisini göstermişlerdir. Deneyde katılımcılar iki gruba ayrılmış ve ilk gruba statükosuz(nötr) bir karar problemi, ikinci gruba ise statüko dahil edilerek başka bir karar problemi sunulmuştur.

1.grup için nötr bir karar problemi:

“ Finansa karşı ciddi anlamda ilgilisiniz ancak yakın zamana kadar yatırım için gerekli olandan az sayıda fonunuz var. Sonra size yüklü miktarda para miras olarak kalıyor. Bu miktarı yatırmak için çeşitli portföylere yatırmayı düşünüyorsunuz. Portföy seçenekleri ise şunlardır: Orta düzey risk değerine sahip bir firma, yüksek risk değerine sahip firma, hazine bonoları, devlet tahvilleri”

2.grup için statükonundâhil edildiği karar problemi:

“ Finansa karşı ciddi anlamda ilgilisiniz ancak yakın zamana kadar yatırım için gerekli olandan az sayıda fonunuz var. Sonra size yüklü miktarda nakit ve menkul kıymetten oluşan bir portföy miras kalmaktadır. Bu portföyün büyük bir bölümü orta düzeydeki bir firma portföyüne yatırılmıştır. Mirastan gelen yüklü miktarı yatırmak için farklı portföyler düşünüyorsunuz. Portföy seçenekleriniz şunlardır: Orta düzey risk değerine sahip bir firma, yüksek risk değerine sahip firma, hazine bonoları, devlet tahvilleri”.

Deneyin sonucunda tercihlere bakacak olursak; genel olarak portföy dağılımı orta düzeyde risk değerine sahip firmaların bulunduğu portföye doğru bir eğilim bulunmaktadır. Burada statüko hatasının önemini gösteren nokta ise 2. gruptaki katılımcıların 1.gruptaki katılımcılara kıyasla daha fazla oranda orta düzeyde risk değerine sahip firmalara portföylerini aktarmışlardır. Yani 2.grupta statüko hatasına düşen katılımcıların çoğusu

varsayılan portföyü değiştirmeme kararı olarak rasyonel olmayan bir davranışta bulunmuşlardır.

Samuelson ve Zeckhauser(1988), statüko hatasını çeşitli kısa yol, önyargı ve psikolojik faktörlerle ilişkilendirerek açıklamaya çalışmıştır. Öncelikle statüko hatasını kayıptan kaçınma eğiliminin sonucu olan sahiplik etkisi ile ilişkilendirilmiştir. Buna göre, kişi mevcut seçimden vazgeçmeyi kayıp olarak görmesi sonucu mevcut veya önceki durumun korunmasına ve yeni seçeneklerin görmezden gelinmesine yol açmaktadır. Statüko hatası ile ilişkilendirilebilecek diğer bir yaklaşım ise çıpalama kısayoludur. Çıpalanan değer üzerine yapılan yetersiz uyarlamalar sonucu tercihlerin statüko seçeneğinden yana olmasına neden olacaktır. Bir diğer faktör pişmanlıktan kaçınma(regret avoidance) davranışı olarak karşımıza çıkmaktadır. Pişmanlıktan kaçınma davranışına göre; seçimin yapılmadan önce sahip olunan bilgiler ışığında mevcut durumdan farklı ancak doğru yorumlansa bile, seçim sonrası pişmanlık yaşamamak için bireyler statükolarında kalmaktadır (Yalçın,2012:29-30).

Davranışsal politika temelli anlayışlarda dürtme tarzı durumlarda statüko hatasından faydalanarak bireylere belli konularda tercih yapmaları sağlanabiliyor. Örneğin çalışan kişiler otomatik olarak emeklilik planlarına atandıklarında, bu programlardan çıkmak için serbest de olsalar varsayılan tercih olandan yana bir tavır koymaktadırlar(Soyer,2015:89). Çoğu zaman bizi statüko hatalarımıza götüren uygulamalar karşımıza çıkmaktadır. Örneğin bilgisayarımıza bir program yüklerken iki tür seçenek olarak programın kurulumu(defaults ve customized) karşımıza çıkmaktadır. Dikkatinizi de çekmektedir ki genellikle varsayılan(defaults) seçeneği işaretli bir şekilde sunulmaktadır. Çoğu kişi varsayılan seçenektен devam ederek istemediği türden gereksiz programları bilgisayarına yüklemektedir. Ancak burada statüko hatasına düşmeden opsiyonun bize bırakıldığı seçeneği tercih etseydik gereksiz programlardan uzak durmuş olabilirdik.

2.10.3. Oyuncunun Hatası

Yakın bir zamanda meydana gelen bir durumun bir kez daha meydana gelmesi ihtimalinin düşük bir şekilde algılanması oyuncunun hatası olarak ifade edilmektedir. Oyuncunun hatası yargısına bizi sürükleyen temel olgu şans kurallarının adaletinin yanlış yorumlanmasıdır(Duman Kurt,2011:28). Örneğin oyuncunun para atışında belli bir şekilde oluşan sonuçların diğer sonuçlar ile iptal edileceğinin algılanması yani hep yazı geldiğinde turanın gelme ihtimalinin daha yüksek olduğunu algılamamıza neden olan bir hata olarak

karşımıza çıkmaktadır(Tversky ve Kahneman,1971:106). Bu tip hatada önemli olan nokta artarda gerçekleşen durumların arasında bir ilişki olup olmamasıdır. Yazı tura atılırken sonucun gerçekleşmesi yakın zamandaki yazı tura sonuçlarına bağlı değildir. Başka bir örnek vermek gerekirse futbol maçlarında 4 hafta üst üste farklı skorlarla yenilen bir futbol takımı bir sonraki maçını lider takımla yaparken skor tahmincileri tarafından“ 4 haftadır gösterilen performanslarından sonra bu maç bir çıkış maçı olacaktır” yorumunun yapılması oyuncunun hatası yargısıdır. Çünkü diğer takımlarla oynadığı maçların lider takımla yapacağı maça bir ilişkisi yoktur.

Oyuncu hatasına benzer olan ancak tam tersi bir yargılama hatası ise iyi ele güvenme hatasıdır. Bu tip hatada ise sürekli aynı olayın gerçekleşmesi, bir sonraki olayın da aynı şekilde gerçekleşeceğini düşünmemize neden olmaktadır(Ayton ve Fischer,2004:1370). Oyuncu hatasındaki örneğe benzer bir şekilde örnek vermek gerekirse, ülkenizdeki futbol liginde favori olan ve sahasında 1 yıl boyunca kaybetmeyen bir takımın diğer ülkelerdeki şampiyon takımların bulunduğu bir lig için katıldığını düşünelim. Ülkenizde sahasında 1 yıldır kaybetmeyen takımınızdan daha kaliteli başka bir takımla evinde karşılaşma yapılacağı zaman yine de kaybetmeyeceğini düşünebilirsiniz. Bu tip yargıyı düşüncelerimize işleten hata iyi ele güvenme hatasıdır.

2.10. Davranışsal İktisatta Politika ve Dürtme Mekanizmaları

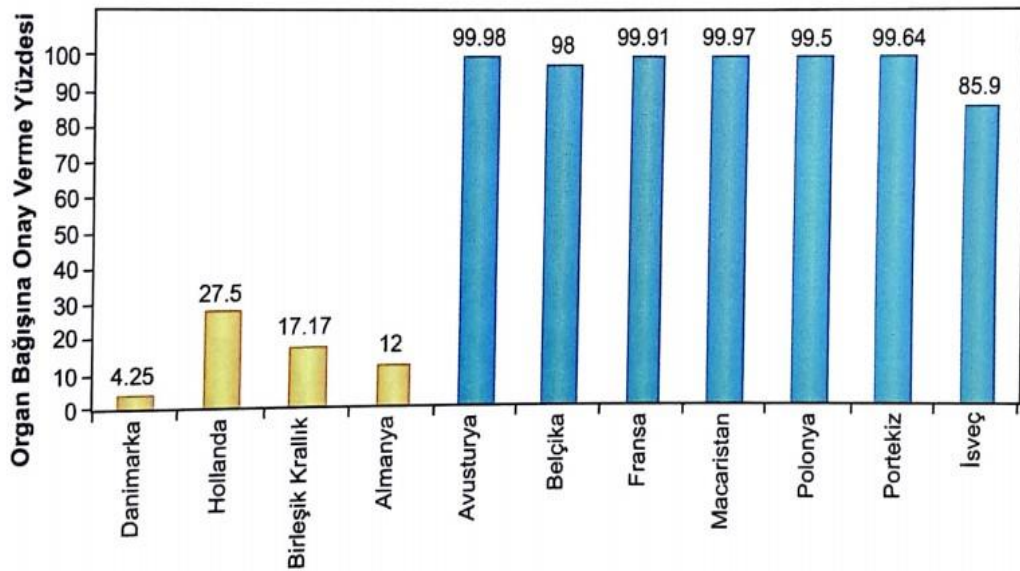
Günümüzde hâkim olan iktisadın kabul gördüğü birçok kural kavramlar üzerinden yöneltilen politikalar kararlarımızı etkilemektedir. Vergiler, cezalar ve teşvikler gibi mekanizmalar davranışlarımızı yönlendirebilmektedir. Ancak bu tarz mekanizmalar mali ve hukuki bir altyapıya oturtulması gerekmektedir. Dahası, bu yaklaşımlar, davranışsal iktisadın öne sürdüğü rasyonellikten sapmaları ise görmezden gelmektedir. Bu tip mekanizmalar genel olarak kararları etkiliyor; ancak bireylerin özgürlüklerini kısıtlayıp, istemedikleri davranışlara zorlayabilmektedir.

Davranışsal iktisattaki politikalara bakıldığında ise yürütülen mekanizmalar klasik iktisadi politikalara göre farklılık göstermektedir. Bu mekanizmalar da bireylerin davranışlarını belli bir yöne doğru dürtüyor; ancak bunu olduğunca şeffaf ve insanların özgürlüklerini kısıtlamadan yapmayı hedeflemektedir. Thaler ve Sunstein, dürtme

stratejisini geliştirenlere “seçim mimarı” olarak ifade edip dürtmenin seçimlerdeki önemini ortaya koymuştur (Soyer,2015:88).

Davranışsal iktisat politikalarında, kararlarımıza dış etkenlerin etkisini gösteren Grafik 4’te, gelişmiş bazı ülkelerdeki insanların organ bağışına izin verme oranları şeklin solundaki ülkelerde oldukça düşük, sağ tarafındaki ülkelerde ise neredeyse %100’e yakındır(Johnson ve Goldstein,2003:1338). Grafikteki dikkat çeken detay ise birbirlerine karşı kültürel, yaşam tarzı, coğrafya ve dil benzerliği bulunan ülkelerdeki oransal farklılıktır. Örneğin, Hollanda ve Belçika, Almanya ve Avusturya’ya baktığımızda bahsedilen benzerlik ve izin konusunda öne çıkan farklılık karşımıza çıkmaktadır. Grafikteki bütün ülkeler organ bağışı izni konusunda özgür davranmaktadır.

Grafik 4: Ülke Bazında İnsanların Organ Bağışına İzin verme Oranları



Kaynak:Johnson ve Goldstein,2003:1338

Ülkeler arasındaki belirgin farklılığın sebebi davranışsal iktisat politikalarının uygulanma şeklidir. Açıklamak gerekirse, bağışın düşük olduğu ülkelere bakıldığında varsayılan seçenek olarak bağış yapmama yönünde, bağışın yüksek olduğu ise varsayılan seçenek olarak bağış yapma yönünde uygulanmaktadır. Bireyler istediklerinde varsayılan seçenekten vazgeçip tersi davranışa yönlenmekte özgürdüler. Ancak görüldüğü üzere özgür

olmalarına rağmen, davranışlarına hâkim olup kararlarını yönlendirebilen bir anlayış getirilebilmektedir. Kararı birey kendisi verdi algısıyla hareket etse bile seçeneklerin bize nasıl sunulduğu sonuçlara büyük ölçüde etki etmektedir. Kararlarımıza etki eden davranışsal uygulamalarda sunumun somut bir şekilde uygulanması da mümkündür. Örneğin, insanların yemek yeme alışkanlıklarına etki etmek amacıyla yemeğin sunulduğu tabağın ebatını değiştirebilirsiniz. İnsanların tabakları küçüldükçe daha az yemeğe ve daha da önemlisi tabaklarındaki yemeği bitirmeye çalıştıkları gözlenmektedir. Bu şekilde, otellerde veya etkinliklerde yemek israfını engellemek mümkün olabilir(Kallbekken ve Saelen,2013).

Davranışsal politikalarda, varsayılan seçenekler ve sunumların yanında ayrıca bireylerin içinde buldukları ortam ve süreçlere müdahale eden teşvik mekanizmaları bulunmaktadır. Bu tarz teşvik mekanizmaları sert kurallardan oluşmamaktadır. Örneğin Thaler ve Bernatzi tarafından geliştirilen “Yarın Daha Fazla Biriktirin” uygulaması bu tip mekanizmaların en ünlülerindendir. Zamansal olarak düşündüğümüzde maaşımızın belli bir bölümünü geleceğe yatırmak kayıp algısı yaratabiliyor. Kayıptan kaçınma davranışı bu gibi durumlarda birikim yapmamızı engelleyebiliyor. Bugünü geleceğe göre daha fazla önemsememiz, bugün için harcamalarımıza tasarruftan daha çok ağırlık vermeme neden olmaktadır. Thaler ve Benartzi bireylerdeki bu yanılığın gördüklerinden dolayı birikimlerini bugünkü maaştan değil geleceğindeki maaşından yapmasını sağlayan bir mekanizma önermişlerdir. Maaşlar ve kesintiler belli bir tavana ulaşınca kadar artıyor. Bu sisteme girenler tüm şartları biliyor ve isterlerse sistemden çıkabiliyorlar. Görüldüğü üzere bugün kayıp yaşanmıyor ve tasarruf gelecekteki kazançtan sağlanıyor(Thaler ve Benartzi,2004).

Obeziteye dikkat çekmek isteyen Fun Theory adlı bir ajans, yaptıkları projede metro istasyonunda yüzeye çıkan bir merdivenin basamaklarını piyano sesi çıkaracak şekilde tasarlayıp, bireyleri daha fazla yürümeye teşvik ediyor. Başka bir politikada ise sigarayı bırakmak isteyenler bir hesaba para yatırıyorlar. 6 ay içerisinde sigara içmekten kurtulabilirlerse parayı geri alıyorlar. Eğer 6 ay içerisinde bırakmazlarsa para hesaba bağlanıyor. Bu mekanizma ile sigarayı bırakma eğiliminin %3 arttığı gözlenmektedir(Gine vd.,2010).

Diğer bir davranışsal politika ise bireylere yapmış oldukları kararlar ile ilgili geri dönüşler sağlamaktır. Bu tip uygulamalar ile insanların yapmış oldukları kararlar hakkında bilgi edinmelerini ve kararları sonrası sonuçlara ilişkin bir bakış açısı sunmayı

amaçlanmaktadır. Örneğin enerji tasarrufu sağlamak adına kullanılan enerji miktarının yanında doğaya ne kadar zarar verdiğini gösteren bilgiler sunarak caydırmalar sağlanabilir.

Genel olarak bakıldığında mekanizmaları geliştirip uygulamak için bireylerin ne tür yanılgılara düştüğünü görüp yanılgılarına göre yaklaşım yapmak gerekiyor. Davranışsal iktisat politikalarının etkisinin başarısı üzerine ABD ve İngiltere, davranışsal politikalarını danıştıkları davranış bilimi birimleri kurmaya başladılar. ABD’de “ Beyaz Saray Davranış ve Sosyal Bilimler Takımı”, “ Davranış Bilimi ve Politika Derneği” İngiltere’de ise “ Davranış Anlayışı Takımı” gibi kuruluşlar ve organizasyonlar sayesinde politikalar hükümetkere davranışsal çözümler üretmektedir(Soyer,2015:76).

Politika geliştirmenin sırasıyla aşamaları bulunmaktadır(Thaler ve Sunstein,2008):

1. Davranışların ve kararların rasyonaliteden sapmalarını gözlemlemek gerekmektedir. Bu tarz yapılan çalışma ve araştırmalar, yanılgılar hakkında bilgiler vermektedir. Yapılan çalışmalardan elde edilen bulguları her zaman genelleme yapmak doğru olmasa da başarılı politika ve uygulamalar için iyi bir başlangıç olabilmektedir
2. Politikaya dönüştürülmesi planlanan uygulamanın bilimsel olarak test edilmesi gerekir. Uygulanacak fikrin test edilmeden öne sürülmesi beklenmedik sonuçlara neden olabilmektedir. Bu yüzden bir örneklem vasıtasıyla saha veya laboratuvar çalışmasıyla sonuçlar ele alınıp test edilmelidir.
3. Politikanın uygulanacağı koşullar iyi tanımlanmalı, şartlar ve çevreyi doğru şekilde analiz etmek gerekir.
4. Politika doğru bir şekilde tanıtılmalıdır ve uygulanmalıdır. Politikalar genelde seçim özgürlüğüne dayanan ve zorlama yapılmayan uygulamalar içerdiğinden dolayı doğru anlatılması ve karar alanların bilinçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır.
5. Politikaların sonuçları iyi analiz edilmeli, beklenen sonuçlardan elde edilen farklılıklar tespit edilmeli ve alınacak dersler, yapılacak düzenlemeler doğru bir şekilde ayarlanmalıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

HOUSE MONEY ETKİSİ VE ÜLTİMATOM OYUNU İLE BİR DENEY

3.1 Belirsizlik Altında Karar Verme Yaklaşımları

Belirsizlik altında karar vermeyle ilgili problemlere baktığımız zaman tüm teorilerin yaklaşımı problemin nasıl sunulduğuna dair bazı varsayımlara sahiptir. Beklenen fayda teorisinde; karar verici her bir sonuca atadığı değer veya faydaya göre en yüksek toplam değere sahip seçeneği tercih etmektedir. Teoriye göre tüm sonuçlar mevcut olan servetle birleştirilmektedir. Beklenen fayda kuramındaki düzeltme ilkesinin çalışma prensibi şöyledir: Bireyler her bir olası sonucu mevcut servet düzeyine ekler ve daha sonra nihai servet düzeyine göre karar verilir. Bu şekilde yapıldığında ise karar probleminin nasıl sunulduğunun bir önemi yoktur, bireyler alternatif sunumlardan etkilenmeyecektir(Döm,2003:104).

Kahneman ve Tversky'nin (1979) Beklenti Teorisi'ne bakıldığı zaman ise sonuçları değerlemeden önce seçeneklerde düzeltme yapılmaktadır. Beklenti teorisindeki düzeltme, referans noktasına göre kazançlar ve kayıplar olarak sonuçların çerçevesi şeklinde yapılmaktadır. Karar vericiler kazanç durumunda riskten kaçınıırken, kayıplarda ise risk arayışındadır. Teoride üzerinde durulması gereken nokta karar vericiler önceki sonuçlardan bağımsız bir değerlendirme yapmaktadır.

Thaler ve Johnson (1990) yaptıkları deneysel çalışmalarla Kahneman-Tversky Beklenti Teorisini desteklemiş ve ayrıca hedonik düzeltme prensibinin de eklenmesini önermiştir. Hedonik düzeltmenin 4 ilkesini ikinci bölümde beklenti teorisi kapsamında ele alınmıştır. Kazançların ayırımı, kayıpların birleştirilmesi, küçük kazançların büyük kayıplardan ayrılması ve küçük kayıpların büyük kazançlarla birleştirilmesi şeklinde sıralanan hedonik düzeltme ilkesinin amacı değer maksimizasyonudur. Görüldüğü üzere Thaler ve Johnson'un öne sürdüğü düzeltme ilkesi karar vericilerin problemleri nasıl çerçevelediğine ilişkin farklı bir düzeltme ilkesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireylerin seçenekleri memnun olacakları şekilde bahislerini düzelttiğini ve bunu da hedonik düzeltme olarak ifade etmektedir. Thaler ve Johnson'un beklenti teorisinden farklılaştığı diğer bir kısım ise karar vericilerin önceki kazanç ve kayıplarının kararlarını etkileyeceği görüşüdür(Döm,2003:105-107).

3.2. Önceki Kazanç ve Kayıp Durumlarında Riske Bakış

Laughunn ve Payne(1984), belirsizlik altında batık maliyet ve batık kazancın etkisini incelediler. Thaler ve Johnson (1990) çalışmalarında bireylerin risk davranışlarını görmek için önceki kazanç ve kayıp durumlarında nasıl bir tavır sergileyeceklerini araştırmışlardır. Risk davranışlarının etkisini görmek amacıyla iktisat alanında öğrenci 95 kişiye gerçek para kullanarak iki aşamalı bir oyuna katılmalarını istemişlerdir. İlk aşamada öğrencilere para verilmekte veya alınmaktadır. İkinci aşamada ise öğrencilere sunulan oyuna katılıp katılmayacakları sorulmuştur. Çalışmanın sonunda;

- House-Money Etkisi(House Money Effect),
- Başabaş Etkisi(Break Even Effect) ve
- Yılan Sokma Etkisi veya Riskten Kaçınma Etkisini(Snake-Bite Effect/ Risk Aversion Effect)

destekleyen bulgulara ulaşılmıştır(Bayar,2011:148). Yapılacak olan uygulama kapsamında House money etkisi test edileceğinden dolayı Başabaş Etkisi ve Yılan Sokma Etkisi olguları açıklandıktan sonra House Money Etkisi üzerinde detaylı bir şekilde durulacaktır.

3.2.1. Riskten Kaçınma Etkisi(Yılan Sokma Etkisi)

İki aşamalı bir durumda daha önceden yaşanan bir kayıpla birleşen sonraki kayıplar daha fazla acı vermekte bundan dolayı insanlar bu tip bahislerden kaçınmaktadır. Thaler ve Johnson(1990), finansal bir zarardan sonra, bireylerin genelde riskten kaçındığını belirtmektedir(Döm,2003:109).

Yılan sokma etkisi(Snake-bite effect) olarak da ifade edilen riskten kaçınma etkisine göre yılanlar genelde insanları sokmazlar ancak insanların başına geldiği zaman ise daha dikkatli davranmaktadırlar. Bu etki ayrıca yatırım kararlarını da değiştirebilmektir. Yani tutucu bir yatırımcı portföyünü zenginleştirmek için farklı hisse senetlerine yönelebilir. Genel olarak bakıldığı zaman portföye yeni hisseler eklemek uzun vadeli düşünüldüğü zaman getiriler sağlamaktadır. Fakat aldığı alınan hisseler beklenmedik bir şekilde düşüşe geçerse sanki yılan sokmuş hissine kapılır ve panikle hisseden çıkmayı düşünebilmektedir. Riskten kaçınma etkisiyle görüldüğü üzere uzun vadeli hisse senedi piyasasından tamamen kaçınmasına sebep olmaktadır(Nofsinger,2001:58).

3.2.2. Başabaş Etkisi

Kaybedenler her zaman riskten kaçınmamaktadırlar. Bireyler en az kayıpları kadar bir getiri sağlamak amacıyla uğraşacaklardır. Örneğin, ilk başta belli bir miktar kaybeden deneklere ne kadarlık bir bahse girebilecekleri sorulduğunda büyük bir kısmı “ya kaybettikleri miktar kadar ya da bahse girmeme” kararını ağırlıklı olarak tercih edilmektedir. Bulgulara göre başabaş etkisi yılan sokma etkisine göre daha güçlüdür. Çünkü insanlar başabaş noktasına ulaşıncaya kadar önceden yaşadıkları kaybı dindirmek adına riske girebilmektedir(Nofsinger,2001:59).

3.2.3. House Money Etkisi

Başabaş etkisi ve yılan sokma etkisi olgularında önceki bir kayıp karşısında bireylerin riske karşı tutumları ele alınmaktaydı. Tam tersi durumdan bakıldığında yani öncesinde bir kazanç olması halinde bireylerin riske karşı tutumları nasıl sergilenmektedir? Yapılan çalışmalar, bireylerin önceki kazanımlarının ardından normal şartlarda girişmeyecekleri kumarlara girişebileceklerini göstermektedir.

Beklenti teorisine göre bireyler herhangi bir kazanç elde etmeden önce, kazanç olarak sunulan durumlarda riskten kaçınma yönündeyken kayıp olarak sunulan durumlarda ise riski arama eğiliminde davranmaktadır. Kazanç elde ettikten sonra bireylerin riski daha çok aramaya karşı tavır göstermeleri “House Money Etkisi” olarak ifade edilmektedir(Krishnamurti,2009:630).

House money etkisi ilk defa Thaler ve Johnson (1990) tarafından bahsedilen bir olgudur. Bu olgu insanların başarılı bir yatırım tecrübesi yaşadığı andan sonra riske karşı daha eğilimli olmasına benzetilebilir. Kumarbazların, kasanın parasıyla(house money) kumarlarını devam ettirme hissi gibi bir olgudur. Kumarbazlar büyük bir kazancın ardından kazanılan yeni parayı kendi paraları olarak görmezler. Beklenmedik bir şekilde gelen parayı kendi kazandıkları paralarıyla birleştirmedikleri için sanki kumarhanenin parasıyla oynuyormuş gibi davranırlar. Hedonik düzeltme hipotezine göre önceden yaşanan bir kayıp riskten kaçınma yönünde bir artışa neden olabilir: bir kayıptan sonra gelen başka bir kayıp daha acı verici olacağı için kayıplarımızı önceki sonuçlarımızla birleştirilmemektedir. Tam tersi bir şekilde düşündüğümüz zaman; bir kazançtan sonra ise, daha sonraki kayıpların acısı, kazancın getirdiği mutluluk hissine karşı “iptal” edilebilir ve bireyler daha az riskten kaçınırlar. Böylece risk arama eğilimi önceki kazançlardan sonra artmaktadır. Dolayısıyla,

insanlar kazançlarının ardından daha az riskten, kayıplarından sonra ise daha çok riskten kaçınmaktadırlar(Hsu,2005:12).

Thaler ve Johnson (1990), bireylerin riske karşı tutumlarını örneklerle House money etkisinin varlığından bahsetmiştir. Las Vegas'ta bir kumarhaneye gittiğinizi düşünelim. Kumarhanede gezinirken kumar makinesinin önünden geçtiğiniz anda makineye bir çeyreklik attınız ve bir anda 100 dolar kazandınız. Şimdi ne olacak? Beklenmedik bir şekilde eline geçen bu para gecenin geri kalanı için kumar davranışını değiştirecek mi? Tam tersi durumda kumara gelmeden önce yüzme salonundayken cebinizden 100 dolar çalındığını fark ettiğinizi ve kumarhaneye bu senaryoyla geldiğinizi düşünecek olursanız kumar davranışınız nasıl olurdu? Ya da kumarhaneye girmeden hemen önce sahip olduğunuz hisse senedi değerinin 1 puan yükseldiğini yada düştüğünü öğrenmemiz bu olaylardan herhangi biri gibi mi? Örnekler bize risk alma davranışlarımızda ilk kazanç ve ilk kayıptan nasıl etkilendiğimizi göstermektedir.

Kararlar genelde zamansal izolasyonla yapıldığı için ilk kazanç ve ilk kayıptan sonrasında risk davranışlarımızı açıklamak oldukça genel olacaktır. Mevcut tercihler çoğunlukla sonuçların öne çıkan bilgisi ile değerlendirilir ve bu tür bilgiler genellikle bir handicap olabilir. İktisat ve karar teorisiyle ilgilenen kişiler marjinal maliyete konsantre oluyorken, gerçek karar vericiler genellikle batık maliyetten etkilenmektedir(Arkes ve Blumer,1985). Laughhunn ve Payne'nin (1984) çalışmasında batık maliyetin etkisini incelemelerinden ilhamla Thaler ve Johnson da önceki kayıp ve kazanımların etkisini incelemişlerdir.

House money etkisi yatırımcılar açısından da aynı etkiye sahiptir. Yatırımcılar da bir hisse senedinden beklenmedik bir kazanç elde ederlerse daha fazla risk içeren hisse senetlerine doğru portföylerini kaydırabilmektedirler. Bu şekilde, yatırımcılar portföylerin risk getiri dengesine bakmaksızın istemeden portföy dengelerini bozabilmektedir. İstemsizce yapılan riskli yatırımlar sonrası yaşanacak kayıplar yatırımcıların daha fazla pişmanlığa düşmelerine neden olacaktır(Gazel,2013:86).

3.3. House Money Etkisinin Ültimatom Oyunu ile Deneysel Uygulaması

3.3.1.Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi

Araştırmadaki amaç, bireylerin zihinlerinde açtıkları farklı hesapları ortaya çıkararak riske karşı tutumlarını görüp, beklenmedik bir şekilde kazanılan paranın bireyleri daha fazla

risk almaya yönelip yöneltmediğini göstererek House money etkisinin varlığının olup olmadığını ortaya koymaktır. Çalışma, araştırma dâhilinde davranışsal iktisat çevrelerince savunulan, bireylerin rasyonaliteden sapma gösterip irrasyonel davranışlar sergileyip sergilemeyeceğinin tespitini de amaçlamaktadır.

Araştırma kapsamında gerçekleştirilendeney, Erzurum Teknik Üniversitesi’nde lisans düzeyinde eğitim gören 290 öğrenciye uygulanmıştır. 290 öğrenci, üniversitedeki İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Edebiyat Fakültesi, Mühendislik Fakültesi ve Fen Fakültesi’nden seçilmiştir. Deney kurguları dâhilinde 290 öğrencinin yarısı teklifi sunan, diğer yarısı ise teklife cevap veren grup olarak belirlenmiştir. Araştırmanın amacını gerçekleştirmek için katılımcılar beklenmedik bir şekilde para kazananlar ve emek ve zamanını harcayarak para kazananlar olarak 2 kurgusal gruba ayrılmıştır(Tablo 3.1).

Tablo 3.1 Deneye Katılanların Genel Tablosu

	Beklenmedik bir şekilde para kazananlar (Kurgu 1)	Emek ve zaman harcayarak para kazananlar(Kurgu 2)	Toplam
Teklifi sunanlar	71	74	145
Teklife cevap verenler	71	74	145
Toplam	142	148	290

Son yirmi yılda bilimsel anlamda geçerliliğini kanıtlayan davranışsal iktisadın gerçekçi bir yaklaşımla daha mantıklı öngörülerde bulunulacağı düşünüldüğünde, çalışmanın literatüre vereceği en küçük katkı bile ilerleyen dönemlerdeki büyük adımların habercisi olacaktır. Ayrıca çalışmamız ulusal anlamda çıkış bekleyen davranışsal ve deneysel iktisat çalışmaları için önem arz etmekte ve bir sonraki çalışmalar için sağlam bir zemin hazırlamayı hedeflemektedir.

3.3.2. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmada, “House Money Etkisi” olgusunun varlığı davranışsal oyun türlerinden ultimatoom oyunu ile deneysel olarak incelenmiştir. Ultimatoom oyunu oynatılarak uygulanan deneyde iki farklı kurgu tipine göre parayı kazananların sundukları teklif yüzdelerinin

ortalamları hesaplanmıştır. Kurgu tiplerine göre karşılaştırılan sunulan teklif yüzdelerinin arasındaki farklılık hesaplandıktan sonra istatistiki olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen veriler normal dağılıma sahip olmadığı için non-parametrik analizlerden Mann Whitney-U testi ile istatistiki olarak farklılığın anlamlılığı analiz edilmiştir. Verilerin girişi, düzenlenmesi ve analizi için SPSS 22.0 programı kullanılmıştır.

3.3.3. Deneyin Tasarımı

Deneyin tasarımında Carlsson vd.,(2012) çalışmasına benzer bir yöntem geliştirilmiştir. Carlsson vd. (2012), çalışmalarında 211 kişiye iki aşamalı diktatör oyunu oynatmak için deney hazırlamıştır. Deneyde katılımcıların bir kısmına anket yaptırarak gerçek para olarak 50 yuan kazandırılırken, diğer kısmına aniden gelen gerçek para olarak 50 yuan kazandırılmıştır. Çalışmada diktatör oyunu hem laboratuvar ortamında hem de saha ortamında yapılarak teklif yüzdelerinin ortalamaları karşılaştırılmıştır. Oyunda karşı taraf bir hayır kurumu olup, deney üniversite öğrencilerine uygulanmıştır. Deneyde yapılan oyunda hem deney ortamlarına hem de paranın kazanılış şekline göre teklif oranları karşılaştırılmıştır.

Araştırmamızdaki deneyde gerçek para kullanılıp iki kurgudan oluşan ultiatom oyunları tasarlanmıştır. Deneyin ilk kurgusunda belli bir emek ve zaman harcanarak kazanılan parayla, ikinci kurgusunda ise beklenmedik bir şekilde kazanılan parayla ultiatom oyunu oynanmıştır. Katılımcılar; beklenmedik bir şekilde para kazananlar(Teklif sunanlar 1), emek ve zaman harcayarak para kazananlar(Teklif sunanlar 2) ve tekliflere cevap verenler olmak üzere 4 gruptan oluşmaktadır. 290 kişinin 142'si beklenmedik bir şekilde kazanılan parayla oynatılan ultiatom oyununa katılırken, 148'i ise emek ve zaman harcanarak kazanılan parayla oynatılan ultiatom oyununa katılmıştır.

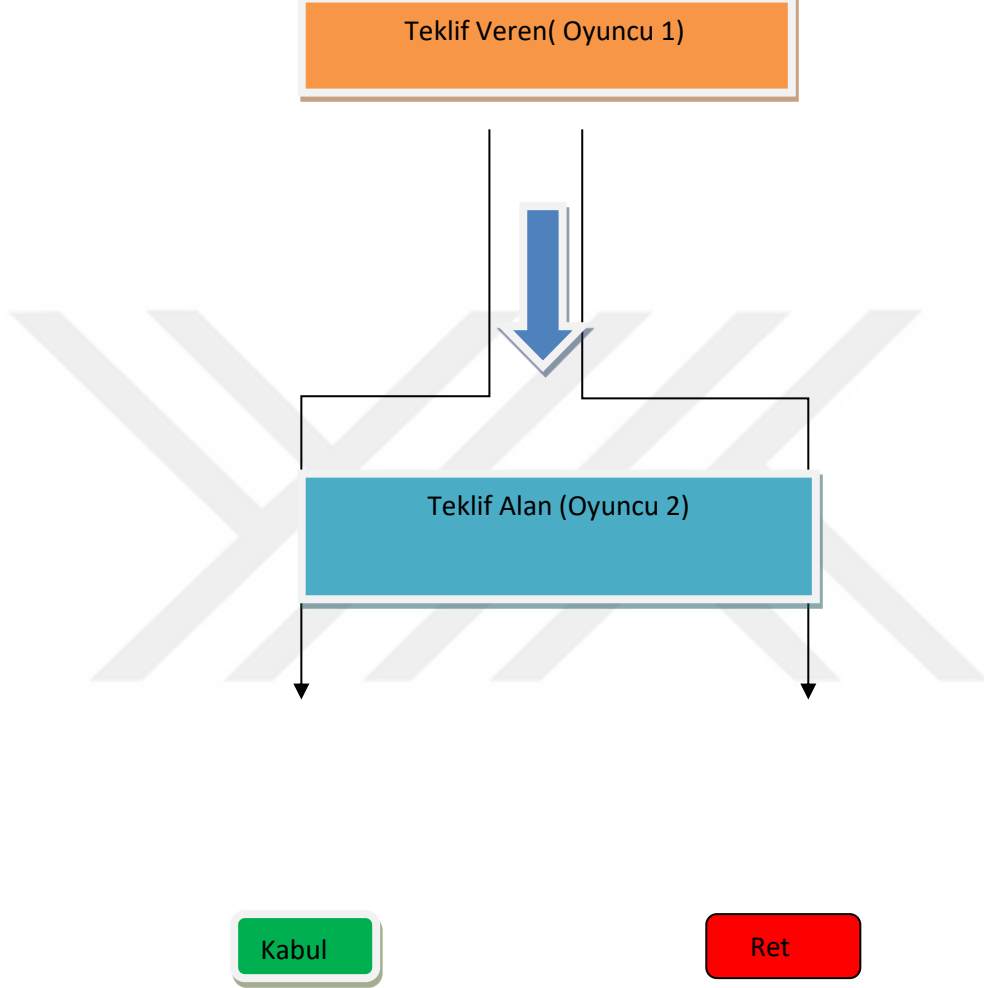
Deneyde öğrencilerin kazanacakları para miktarı 30 TL olarak belirlenmiştir. ultiatom oyununda sunulan teklif miktarını belirleyen önemli faktörlerden birisi olan paranın miktarı Erzurum'daki lisans düzeyinde öğrenim gören öğrencilerin aylık ortalama gelirine yakın bir miktar olarak düzenlenmiştir. Selçuk(2012) çalışmasında Atatürk Üniversitesindeki öğrencilerin harcamalarını analiz etmiştir. Çalışma kapsamında öğrencilerin aylık ortalama gelirleri 825 TL olarak bulunmuştur.Öğrencilerin ortalama günlük gelirlerine yakın bir değer, risk alma bakımından değerlendirildiğinde deneyde kullanılan 30 TL makul bir para miktarı olduğu düşünülmektedir.

Deney Kurgusu 1

Kurgulanan deney, temel olarak katılımcılara emek ve zaman karşılığında para kazandırarak ultiatom oyunu oynatmayı hedeflemektedir. Katılımcıların yarısı teklifi sunan diğer yarısı ise teklife cevap veren olarak rastgele bölünmüştür. Katılımcılar bölündükten sonra teklifi sunan olarak belirlenen gruba analitik düşünce ve dikkate dayalı sorular dağıtılıp soruları istenen sürede cevaplamaları istenmiş, sorular için belirlenen süre sona erip kağıtlar toplandıktan sonra katılımcılara göstermiş oldukları emek ve zamandan dolayı 30 TL kazandıkları ifade edilmiştir. 30 TL'yi ilk aşamada kazanan grup olan teklifi sunan gruptan bu para ile ultiatom oyunu oynamaları istenmiştir. İlk grup ultiatom oyununu oynadıktan sonra sunulan teklifler, teklife cevap verenler grubuna rastgele iletilmiştir. Tekliflere cevap verildikten sonra deney kurgusu tamamlanmaktadır. ultiatom oyununa başlamadan önce her iki gruba da ultiatom oyunu ile ilgili yazılı ve sözlü biçimde açıklamalar yapılmış, açıklamaların ardından her bir katılımcıya oyunda kullanılmak üzere teklifler ile ilgili form dağıtılmıştır. Teklifi sunan ve teklifi cevaplayan her bir katılımcı için ortak bir form kullanılmıştır.

Şekil 3: Deney Kurgusu 1

Emek ve zaman harcanarak kazanılan para

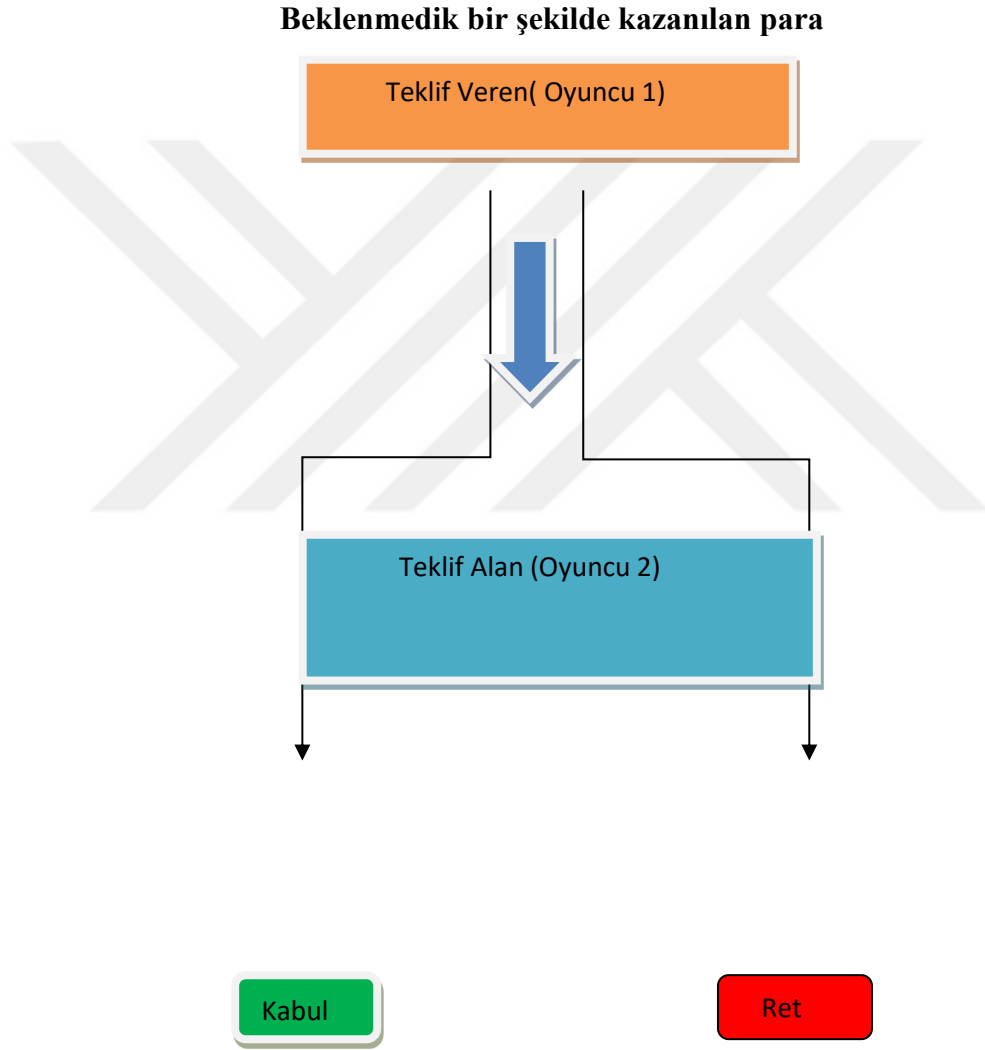


Deney Kurgusu 2

Bu deney kurgusunun temelinde ise katılımcılara beklenmedik bir şekilde para kazanmaları sağlandıktan sonra ultiatom oyunu oynamayı hedeflemektir. İlk deney kurgusundakine benzer bir şekilde katılımcılar teklifi sunanlar ve teklife cevap verenler olarak rastgele bölünmüştür. Katılımcılar bölündükten sonra teklif edecek gruba bugünün şanslı kişileri oldukları belirtilip 30 TL kazandıkları söylenmiştir. Teklifi sunan grup 30 TL'yi kazandıktan sonra kazanılan parayla ultiatom oyunu oynamaları istenmiştir. İlk grup ultiatom oyununu oynadıktan sonra sunulan teklifler, teklife cevap verenler grubuna rastgele iletilmiştir. Tekliflere cevap verildikten sonra deney kurgusu tamamlanmaktadır.

Ültimatom oyununa başlamadan önce her iki gruba da ültimatom oyunu ile ilgili yazılı ve sözlü biçimde açıklamalar yapılmıştır. Açıklamaların ardından her bir katılımcıya oyunda kullanılmak üzere teklifler ile ilgili form dağıtılmıştır. Teklifi sunan ve teklifi cevaplayan her bir katılımcı için ortak bir form kullanılmıştır.

Şekil 4: Deney Kurgusu 2



3.3.4. Literatür Taraması

Kazanç ve kayıpların risk alma davranışını nasıl etkilediğini ve karar verme üzerindeki etkisini inceleyen farklı deneysel bulgular bulunmaktadır. Bazıları House Money

Etkisi'ni desteklerken (Thaler ve Johnson(1990), Battalio vd. (1990), Keasey ve Moon(1996), Ackert vd.(2003)) bazıları (Clark,2002) ise desteklememektedir.

Thaler ve Johnson'a(1990) göre, önceki kazançlar yatırımcıların/bireylerin daha sonraki risk tutumlarını ve karar tercihlerini etkilemektedir. Çalışmasındaki deneyde denekler 15 dolar kazanan ve daha sonrasında yazı tura atışı oyunuyla 4.5 dolarlık bir bahis yapma hakkına sahiptirler. Deneklere bahsi kabul edip etmemeleri sorulduğunda, katılımcıların %70'i bahsi kabul etmektedir. Beklenmedik bir şekilde alınan 15 dolardan sonra çoğu kişi bu riski almaya istekliydi. Aksine, deneklere bu şekilde 15 dolar almadan para atışına dayalı bir bahse katılıp katılmamaları sorulduğunda, sadece %41'i bahse katılım göstermiştir. Buradan anlaşılacağı üzere bireyler riske karşı bir eğilim alışkanlıkları olmasa bile beklenmedik bir şekilde gelen kazançtan sonra riske karşı eğilimli olabilirler.

Battalio vd. (1990), ilk kazanç dayalı bahisle gelen parada House Money Etkisi'nin varlığını yapmış oldukları hem hipotetik hem de gerçek para deneyleriyle kanıtlamışlardır.

Keasey ve Moon (1996), sermaye harcamalarına ilişkin kararlara yönelik bir deney tasarlamışlardır ve House Money etkisi'nin firma kararlarında etkisinin olup olmadığını araştırmışlardır. Yapılan deneyde katılımcılara 15 sermaye harcama projesi sunulmuş ve House Money Etkisi'ni destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Bulgular, kazançların bireyin davranışlarını risk alma yönünde değiştirirken; kayıpların ise riskten kaçınma eğilimine doğru kaydırmadığını göstermiştir.

Akert vd. (2003), piyasa ortamında ilk defa House money etkisi'nin deneysel olarak çalışmasını yapmışlardır. Çalışmada "çoklu dönem ortamında varlık fiyatlandırılması" hususunda House money etkisinin olup olmadığı incelenmiştir ve olgunun varlığını destekleyen güçlü bulgular elde edilmiştir. Bir piyasa seansının başında, piyasa ajanlarına yüklü miktarlarda para verdikten sonra daha fazla varlık satın aldıkları ve piyasa fiyatlarının büyük ölçüde yükselişe geçtiği görülmüştür.

Clark (2002) yapmış olduğu çalışmada House Money Etkisi'ne dair herhangi bir bulguya rastlayamamıştır.

Brown vd. (2002), House Money Etkisi'ne dair deneysel kanıtlar sağlamışlardır. Avustralya Borsa'sında işlem yapan bireysel ve kurumsal yatırımcıların kategorileri arasındaki verileri incelemişlerdir. Çalışmada, önceki kazançların sonraki kayıpları gidermeye eğilimli olduğunu ve ayrıca kayıplarının farkına varan yatırımcıların başabaş noktasına gelene kadar riskli bir tavır sergilediklerine dair güçlü bulgular elde etmişlerdir.

Ayrıca, House Money etkisi, daha uzun bir yatırım anlayışı için yatınlık etkisini azaltmaktadır.

Massa ve Simonov (2003) tarafından İsveç'teki bireylerin risk alma ve hisse senetlerini tutma davranışlarına yönelik psikolojik önyargıların analiz edildiği deneysel bir çalışma yapılmıştır. Risk alma açısından, önceki kazanç ve kayıplarla risk arasındaki ilişki araştırılmış, hisse senedi tutma davranışı açısından ise davranışsal ve rasyonel hipotezlerin(saf aşinalık önyargısı ve bilgiye dayalı aşinalık) ayrımı araştırılmıştır. Yıllık verilere bakıldığında, önceki kazançların yatırımcıların risk alma oranını artırırken, kayıplar ise risk alma oranını azaltarak House money etkisi'nin hipotezini destekler niteliktedir. Çalışmanın sonuçları Brown vd. (2002) ile tutarlı çıkmıştır. Brown'ın çalışmasında riskten kaçınma kısa vadeli bir davranış şekli olarak ortaya çıkarken, House money etkisi uzun vadeli bir davranış kalıbı olarak sunulmuştur.

Locke ve Mann (2002), Chicago Ticaret Borsasındaki vadeli işlemcilerden oluşan bir örnekleme odaklanmışlardır. Buradaki işlem yapan kişiler genel olarak House money ile (kasanın parasıyla) işlem yapıyor gibi algılamıyordu. Bununla birlikte, başarı ve deneyim risk davranışıyla ilgili bulunmuştur. Deneyimli olanlar deneyimsiz olanlara kıyasla anormal kazançlar elde ettikten sonra daha az riskli davranma eğilimde olmuşlardır.

3.3.5. Deneyin Sonuçları

Deney, Tablo 3.2'de görüldüğü üzere Erzurum Teknik Üniversitesi'ndeki İkisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Edebiyat Fakültesi, Mühendislik Fakültesi ve Fen Fakültesi'nde lisans seviyesindeki 290 öğrenciye uygulanmıştır.

Tablo 3.2. Deneye Katılanların Fakülte ve Deney Kurgularına Göre Dağılımı

	Emek ve zaman harcayarak para kazananlar		Beklenmedik bir şekilde para kazananlar		Toplam
	Teklifi sunan	Teklifi Cevap veren	Teklifi sunan	Teklifi Cevap veren	
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	22	22	22	22	88
Edebiyat Fakültesi	15	15	17	17	64
Mühendislik Fakültesi	22	22	18	18	80
Fen Fakültesi	15	15	14	14	58
Toplam	74	74	71	71	290

Tablo 3.3. Deney Kurgularına Göre Fakülte Bazında Öğrenci Sayıları

			FAKÜLTELER				TOPLAM
			İİBF	EDEBİYAT	MÜHENDİSLİK	FEN	
Kurgu	Emek ve zaman harcayarak para kazananlar	22	15	22	15	74	
	Beklenmedik şekilde para kazananlar	22	17	18	14	71	
TOPLAM		44	32	40	29	145	

Çalışma kapsamında risk alma davranışları gözleneceği için teklifi sunan grup ile ilgili veriler çalışma açısından önem arz etmektedir. Tablo3.3’de analiz kapsamında değerlendirilen teklifi sunan 145 kişinin fakülte bazında sayıları gösterilmektedir. Kurgusal olarak emek ve zaman harcayarak para kazanan 74 kişi, beklenmedik bir şekilde para kazanan 71 kişi bulunmaktadır.

Tablo 3.4. Deney kurgularına göre cinsiyet bazında öğrenci sayıları

		Cinsiyet		Total
		Erkek	Kız	
Kurgu	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	36	38	74
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	36	35	71
Toplam		72	73	145

Tablo 3.4'te katılımcıların kurgusal olarak cinsiyet durumlarına göre sayıları gösterilmektedir. Deney kurgularına göre; emek ve zaman harcayarak para kazanan grupta 36 erkek 38 kız, beklenmedik şekilde para kazanan grupta 36 erkek 35 kız bulunmaktadır.

Tablo 3.5 Deney Kurgularına Göre Kabul ve Ret Oranları

			Kabul veya Ret		Toplam
			Kabul	Ret	
Kurgu	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	Kişi Sayısı	63	11	74
		Yüzde	%85,1	%14,9	100,0
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	Kişi Sayısı	55	16	71
		Yüzde	%77,5	%22,5	100,0
Toplam		Kişi Sayısı	118	27	145
		Yüzde	%81,4	%18,6	100,0

Tablo 3.5'e bakıldığı zaman deney kurguları içerisindeki kabul ve ret oranlarının dağılımını göstermektedir. Emek ve zaman harcayarak para kazanan gruptaki 74 kişinin tekliflerine, teklifi cevaplayan oyuncuların 63'ü kabul 11'i ret olarak yanıtlayarak oyunu tamamlamışlardır. Beklenmedik bir şekilde para kazanan gruptaki 71 kişinin tekliflerine ise, teklifi cevaplayan oyuncuların 55'i kabul 16'sı ret olarak yanıtlayarak oyunu

tamamlamışlardır. Tekliflerin kabul oranlarını kurgu tiplerine göre karşılaştırdığımızda; emek ve zaman harcayarak para kazananların tekliflerinin %85,1'i kabul edilirken, beklenmedik bir şekilde para kazananların tekliflerinin ise %77,5'i kabul edilmiştir. Benzer şekilde ret oranlarına bakacak olursak; emek ve zaman harcayarak para kazananların tekliflerinin % 14,9'u reddedilirken, beklenmedik bir şekilde para kazananların tekliflerinin ise %22,5'i reddedilmiştir.

Tablo 3.6 Deney Kurgularına Göre Teklif Eden Oyuncuların Kendilerine Ayırdıkları Miktar Ortalamaları	
Kurgu	Teklif sunan kişilerin kendilerine ayırdıkları para miktarı ortalamaları
Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	15,756
Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	16,831
Toplam	16,282

Deneyde kurgularına göre emek ve zaman harcayarak para kazananlar ve beklenmedik bir şekilde para kazananlara 30 TL gerçek para kazandıkları belirtilmiştir. Tablo 3.6'da, kazanılan paranın paylaşımları dikkate alındığında, emek ve zaman harcayarak para kazanan katılımcılar kendilerine ortalama 15,756 TL ayırmaktadır. Beklenmedik bir şekilde para kazanan katılımcılar ise kendilerine ortalama 16,831 TL ayırmaktadır.

Tablo 3.7 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranları Ortalamaları

Kurgu	Teklif % Ortalama	Standart Hata	Varyans	Standart sapma	N
Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,4748	0,010	0,008	0,090	74
Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,439	0,0187	0,025	0,158	71
Toplam	0,4572	0,010	0,017	0,128	145

Tablo 3.7’de kazanılan paranın kurgusuna göre, parayı kazananların miktarın ortalama yüzde kaçını karşı oyuncuyla paylaştıklarını göstermektedir. Kazanılan 30 TL’nin kazanılma şekline göre teklif ortalamaları farklılık göstermektedir. Tabloya göre emek ve zaman harcayarak para kazanan 74 katılımcı, kazanılan paranın ortalama %47,48’ini teklif olarak sunmaktadır. Beklenmedik bir şekilde para kazanan 71 katılımcı ise, kazanılan paranın ortalama %43,9’ünü teklif olarak karşı oyuncuya sunmaktadır.

Emek ve zaman harcayarak ve beklenmedik bir şekilde para kazanan iki farklı kurgudaki sunulan para miktarlarının oranlarının ortalamasında farklılık görülmektedir. Görülen bu farklılığın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığını görmek için ilk başta teklif oranlarının kurgu tiplerine göre normallik dağılımını görmemiz gerekmektedir. Kurgulara göre teklif oranlarının normalliğini test etmek için hipotezler:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harcayarak kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1: %5 önem seviyesinde teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1: %5 önem seviyesinde teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.8 Kurgulara Göre Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,448	74	0,000	,546	74	,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,298	71	0,000	,779	71	,000

Tablo 3.8’de emek ve zaman harcayarak para kazanan kişilerin teklif oranları ve beklenmedik bir şekilde para kazanan kişilerin teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H0 hipotezleri reddedilmekte($0,00 < 0,05$) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir.

Teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H0: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H1: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.9 Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Tekliforanı
Mann-Whitney U	2164,500
Wilcoxon W	4720,500
Z	-2,221
Asymp. Sig. (2-tailed)	,026

Grup Değişkeni: Kurgu

Tablo 3.9’da Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi reddedilmektedir ($0,026 < 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.10 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranlarının Ortalamalarının Cinsiyete Bazında Dağılımı

Kurgu	Cinsiyet	Teklif % Ortalama	Standart Hata	Varyans	Standart Sapma	N
Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	Erkek	0,475	0,011	0,005	0,070	36
	Kız	0,474	0,017	0,011	0,106	38
	Toplam	0,474	0,010	0,008	0,090	74
Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	Erkek	0,452	0,031	0,036	0,188	36
	Kız	0,424	0,020	0,014	0,120	35
	Toplam	0,439	0,018	0,025	0,158	71
Toplam	Erkek	0,463	0,016	0,020	0,141	72
	Kız	0,450	0,013	0,013	0,115	73
	Toplam	0,457	0,010	0,017	0,128	145

Tablo 3.10’da deney kurgularına göre teklif oran ortalamalarının cinsiyet bazında dağılımı gösterilmektedir.

Erkeklerde; emek ve zaman harcıyarak para kazananlar kazanılan miktarın ortalama %47,5’ini, beklenmedik şekilde para kazananlar ise kazanılan miktarın ortalama % 45,28’ini teklif olarak sunmuşlardır.

Kızlarda ise; emek ve zaman harcıyarak para kazananlar kazanılan miktarın ortalama %47,4’ünü, beklenmedik şekilde para kazananlar ise kazanılan miktarın ortalama % 42,4’ünü teklif olarak sunmuşlardır.

Kurgusal olarak sunulan para miktarlarının ortalamaları arasında erkek ve kızlara göre farklılık görülmektedir. Görülen bu farklılığın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığını görmek için ilk başta teklif oranlarının kurgu tiplerine göre normallik dağılımını görmemiz gerekmektedir.

Kurgulara göre erkek ve kızların teklif oranlarının normalliğini test etmek için hipotezler;

Erkekler için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harcıyarak kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde erkeklerin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1: %5 önem seviyesinde erkeklerin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde erkeklerin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1:%5 önem seviyesinde erkeklerin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.11 Kurgulara Göre Erkeklerin Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif Oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,473	36	0,000	0,474	36	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,262	36	0,000	0,831	36	0,000

Tablo 3.11’de emek ve zaman harcayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan erkeklerin teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H₀ hipotezleri reddedilmekte (0,00 < 0,05) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir.

Kurgulara göre erkeklerin teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H₀: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H₁: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.12 Erkeklerin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Tekliforanı
Mann-Whitney U	575,000
Wilcoxon W	1241,000
Z	-0,968
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,333

Grup Değişkeni:Kurgu

Tablo 3.12’de Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. ($0,333 > 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoktur.

Kızlar için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harçayarak kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde kızlar teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 : %5 önem seviyesinde kızlar teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde kızlar teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 :%5 önem seviyesinde kızlar teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.13 Kurgulara Göre Kızların Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harçayarak Para Kazananlar	0,436	38	0,000	0,586	38	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,391	35	0,000	0,663	35	0,000

Tablo 3.13’de emek ve zaman harçayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan kızların teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H_0 hipotezleri reddedilmekte ($0,00 < 0,05$) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir.

Kurgulara göre kızların teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir

farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H0: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H1: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.14 Kızların Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Teklif oranı
Mann-Whitney U	506,000
Wilcoxon W	1136,000
Z	-2,209
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,027

Grup Değişkeni:Kurgu

Tablo 3.14’de Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi reddedilmektedir ($0,027 < 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.15’de katılımcıların deney kurgusuna göre fakülte bazında teklif miktarı oranlarının ortalamaları gösterilmektedir. Kurgusal açıdan, emek ve zaman harçayarak para kazananlar içerisinde İİBF, Edebiyat, Mühendislik ve Fen Fakültelerinin sundukları teklif miktarlarının oranları ortalaması sırasıyla; %47.5 , %48.8, %47.7 ve %45.5’tir. beklenmedik bir şekilde para kazanan katılımcıların teklif miktarlarının oranları ortalaması ise sırasıyla ; %45.9, %40.9, %49.2 ve %37.3 olarak gösterilmektedir. Kurgusal olarak, emek ve zaman harçanarak kazanılan paranın sunulan teklif oranları ortalaması, Mühendislik Fakültesi dışındaki tüm fakültelerde beklenmedik şekilde kazanılan paranın sunulan teklif oranları ortalamasından fazla farklılık göstermiştir. Teklif oranlarının ortalama farkının en fazla olduğu bölümler ise Edebiyat ve Fen Fakülteleri olarak gösterilmiştir.

Tablo 3.15 Deney Kurgularına Göre Teklif Oranlarının Ortalamalarının Fakülte Bazında Dağılımı

Kurgu	Fakülte	Teklif %Ortalama	Standart Hata	Varyans	Standart Sapma	N
Emek ve Zaman Harcayarak Kazananlar	İİBF	0,475	0,027	0,017	0,129	22
	Edebiyat	0,488	0,011	0,002	0,043	15
	Mühendislik	0,477	0,016	0,006	0,076	22
	Fen	0,455	0,019	0,006	0,076	15
	Toplam	0,474	0,010	0,008	0,090	74
Beklenmedik Şekilde Harcayarak Kazananlar	İİBF	0,459	0,020	0,010	0,098	22
	Edebiyat	0,409	0,041	0,029	0,169	17
	Mühendislik	0,492	0,049	0,044	0,209	18
	Fen	0,373	0,033	0,016	0,126	14
	Toplam	0,439	0,018	0,025	0,158	71
Toplam	İİBF	0,467	0,017	0,013	0,114	44
	Edebiyat	0,446	0,023	0,017	0,131	32
	Mühendislik	0,484	0,023	0,022	0,149	40
	Fen	0,416	0,020	0,012	0,110	29
	Toplam	0,457	0,010	0,017	0,128	145

Kurgusal olarak sunulan para miktarlarının ortalamaları arasında fakülteleere göre farklılık görülmektedir. Görülen bu farklılığın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığını görmek için ilk başta fakülte bazında teklif oranlarının kurgu tiplerine göre normallik dağılımını görmemiz gerekmektedir.

Kurgulara göre fakülte bazında teklif oranlarının normalliğini test etmek için hipotezler;

İİBF için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harcayarak kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde İİBF'nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1: %5 önem seviyesinde İİBF'nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H0: %5 önem seviyesinde İİBF'nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H1:%5 önem seviyesinde İİBF'nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.16 Kurgulara Göre İİBF'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,392	22	0,000	0,645	22	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,389	22	0,000	0,749	22	0,000

Tablo 3.16'da emek ve zaman harcayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan İİBF'li öğrencilere ait teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05'ten küçük olduğu için H0 hipotezleri reddedilmekte(0,00<0,05) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir.

Kurgulara göre İİBF'li öğrencilerin teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H0: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H1: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.17 İİBF’li öğrencilerin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Tekliforanı
Mann-Whitney U	205,500
Wilcoxon W	458,500
Z	-1,039
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,299

Grup Değişkeni:Kurgu

Tablo 3.17’de Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. ($0,299 > 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoktur.

Edebiyat Fakültesi için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harcayarak kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Edebiyat Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 : %5 önem seviyesinde Edebiyat Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Edebiyat Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 :%5 önem seviyesinde Edebiyat Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.18 Kurgulara Göre Edebiyat Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,535	15	0,000	0,284	15	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,409	17	0,000	0,647	17	0,000

Tablo 3.18’de emek ve zaman harcayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan Edebiyat Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H0 hipotezleri reddedilmekte(0,00<0,05) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir.

Kurgulara göre Edebiyat Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H0: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H1: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.19Edebiyat Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Teklif oranı
Mann-Whitney U	104,000
Wilcoxon W	257,000
Z	-1,227
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,220

Grup Değişkeni:Kurgu

Tablo 3.19’da Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. ($0,220 > 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoktur.

Mühendislik Fakültesi için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harçayarak kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Mühendislik Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 : %5 önem seviyesinde Mühendislik Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Mühendislik Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 :%5 önem seviyesinde Mühendislik Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.20 Kurgulara Göre Mühendislik Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,480	22	0,000	0,422	22	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,319	18	0,000	0,786	18	0,001

Tablo 3.20’de emek ve zaman harcayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan Mühendislik Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H_0 hipotezleri reddedilmekte ($0,00 < 0,05$) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir

Kurgulara göre Mühendislik Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H_0 : Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H_1 : Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.21 Mühendislik Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu değişkenleri arası Mann Whitney U-Testi istatistikleri

	Teklif oranı
Mann-Whitney U	181,500
Wilcoxon W	352,500
Z	-,539
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,590

Tablo 3.21’de Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. ($0,590 > 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoktur.

Fen Fakültesi için:

1.kurgu için hipotez(emek ve zaman harcayarak kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Fen Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 : %5 önem seviyesinde Fen Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

2.kurgu için hipotez(beklenmedik bir şekilde kazanılan para)

- H_0 : %5 önem seviyesinde Fen Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlıdır.
- H_1 :%5 önem seviyesinde Fen Fakültesi’nin teklif oranları normal dağılımlı değildir.

Tablo 3.22 Kurgulara Göre Fen Fakültesi'nin Teklif Oranlarının Normallik Testi

	Kurgu	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Teklif oranı	Emek ve Zaman Harcayarak Para Kazananlar	0,453	15	0,000	0,561	15	0,000
	Beklenmedik Şekilde Para Kazananlar	0,269	14	0,007	0,819	14	0,009

Tablo 3.22’de emek ve zaman harcayarak para kazanan ve beklenmedik bir şekilde para kazanan Fen Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranlarının normallik testi gösterilmektedir. Her iki kurgunun da teklif oranlarının istatistik değeri 0.05’ten küçük olduğu için H0 hipotezleri reddedilmekte(0,00<0,05) ve dolayısıyla teklif oranları normal dağılım göstermemektedir

Kurgulara göre Fen Fakültesi öğrencilerine ait teklif oranları değişkenleri normal dağılım göstermediklerinden dolayı, kurgulara göre teklif oranlarının istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği, non-parametrik analizlerden iki ortalama arasındaki farkın test edildiği Mann Whitney U-testi ile gösterilecektir. Hipotezler;

- H0: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark yoktur.
- H1: Kurgu değişkenleri dağılımları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3.23 Fen Fakültesi Öğrencilerinin Kurgu Değişkenleri Arası Mann-Whitney U Testi İstatistikleri

	Teklif oranı
Mann-Whitney U	67,000
Wilcoxon W	172,000
Z	-1,891
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,059

Tablo 3.23'te Mann-Whitney U testi test istatistikleri gösterilmektedir. Mann-Whitney U test istatistik değerine göre %5 önem düzeyinde H_0 hipotezi kabul edilmektedir. ($0,590 > 0,05$). Bu sonuçlara göre kurgu değişkenleri dağılımları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark yoktur.



SONUÇ

Çalışma, genel olarak ana akım iktisat ve davranışsal iktisattaki farklılıkları ortaya koyarak davranışsal iktisadın öne sürdüğü rasyonel olmayan, sınırlı bilişsel yeteneklere sahip, asimetrik bilgi sahibi bireyin daha gerçekçi davranışlarsergilediğini göstermiştir.

İktisadi bireyin riskli durumlarda karar alırken zihninde farklı hesaplar açarak riske karşı tutumunun farklılığının gösterildiği çalışmada, davranışsal iktisat kavramlarından zihinsel muhasebede karşımıza çıkan house money etkisine dair deneysel bir uygulama yapılmıştır. Bireyler beklenmedik bir şekilde bir kazanç elde ettikten sonra kazanmış olduğu parayı zihninde farklı bir hesaba kaydetmesi sonucu, kendi emeğiyle kazanmış olduğu paradan farklı algulamaktadır. House money etkisine göre, kişilerin beklenmedik bir şekilde kazandıkları parayı daha fazla riske alacağı savunulmaktadır. Yapılan ultiatom oyunu sonucunda house money etkisini destekleyen bulgular elde edilmiştir.

Deney sonuçlarında paranın kazanılma şekline göre ultiatom oyununda sunulan teklif oranlarında farklılık görülmektedir:

Deneye katılan tüm öğrencilerin dahil olduğu deney kurgularına göre (emek harcayarak para kazananlar ve beklenmedik bir şekilde para kazananlar) sunulan ortalama teklif oranlarına bakıldığı zaman, emek harcayarak para kazananlar kazanılan miktarın ortalama %47,4'ünü, beklenmedik bir şekilde para kazananlar ise kazanılan miktarın %43,9'unu karşı tarafa göndermişlerdir. Tekliflerin ultiatom oyunu kuralı gereği; reddedilebilme riski göze alındığında beklenmedik bir şekilde para kazananlar kendilerine daha fazla para ayırarak, emek harcayarak para kazananlara göre daha fazla riske girmişlerdir. Yapılan istatistiki testler sonucunda kurgular arası teklif ortalamaları arasında anlamlı bir fark vardır. Dolayısıyla tüm öğrencilerin dahil edildiği deneyde house money etkisinin meydana geldiği görülmektedir. Ayrıca deney kurgularına göre kabul ve ret oranlarına bakıldığı zaman, emek ve zaman harcayarak para kazananların olduğu ultiatom oyununda %14.9 , beklenmedik bir şekilde para kazananların olduğu ultiatom oyununda ise %22.5 olması da kurgular arası riski gösteren bulgu olarak karşımıza çıkmıştır.

Deneye katılan erkek ve kızların deney kurgularına göre sunulan ortalama teklif oranlarına bakıldığı zaman;emek harcayarak para kazanan erkekler kazanılan miktarın ortalama %47,5'ini, beklenmedik bir şekilde para kazananlar ise kazanılan miktarın

%45,2'sini karşı tarafa göndermişlerdir. Benzer şekilde, emek harcıyarak para kazanan kızlar kazanılan miktarın ortalama %47,4'ünü, beklenmedik bir şekilde para kazananlar ise kazanılan miktarın %42,4'ünü karşı tarafa göndermişlerdir. Hem erkek hem de kızların teklif oranlarının ortalaması, house money etkisini destekler nitelikte olduğu görülmektedir. Ancak sadece kız öğrencilerde, kurgu değişkenlerine göre sunulan teklif oranlarının ortalamaları arasında istatistiki olarak anlamlı fark vardır.

Fakülte bazlı deney kurgularına göre sunulan teklif oranlarına bakıldığı zaman mühendislik fakültesi haricindeki diğer fakültelerin teklif oranlarının ortalamalarında house money etkisini destekler nitelikte olduğu görülmektedir. Mühendislik fakültesinde beklenmedik bir şekilde para kazanan öğrencilerin sundukları ortalama teklif oranlarına bakıldığı zaman %49,2 iken, emek ve zaman harcıyarak para kazanan öğrencilerin sundukları ortalama teklif oranı ise %47,7'dir. Görüldüğü üzere, mühendislik fakültesindeki ultimatom oyununda emek ve zaman harcıyarak para kazananlar göreceli olarak risk arayışında olmuştur. Ancak hiçbir fakültede ortalamalar arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Ültimeatom deneyinin sonuçları değerlendirildiğinde, standart iktisat teorisinin öngördüğü gibi rasyonel, kendi çıkarını düşünen olarak değil rasyonaliteden sapma gösteren başkalarının çıkarını da düşünen bireyler olarak karşımıza çıkmaktadır. Eğer standart iktisat teorisinin öngördüğü gibi olsaydı, bireyler kendi çıkarını düşünerek; teklif sunan birey kendine daha fazla payı ayırırdı. Teklife cevap veren birey ise sıfır liranın haricindeki tüm miktarları kabul ederdi. Çünkü standart iktisat teorisinde bireyler sadece kendi çıkarlarını düşünmektedir.

Bireylerin risk davranışlarındaki farklılığın sebepleri araştırılıp gerekli çıktılar alındığı zaman, mikro temelli davranışsal iktisat yaklaşımından politika yönlü davranışsal iktisat yaklaşımına dönüştürülebilir. Bu yüzden bireylerin hesapta hiç yokken kazanmış oldukları kazançlar tanımlandığı zaman risk yönleri önceden tahmin edilip daha tutarlı kararlar alınabilir.

KAYNAKÇA

Ackert, Lucy F. ve diğerleri (2003), "An Experimental Examination of the House Money Effect in a Multi-Period Setting", **Working Paper**, Federal Reserve Bank of Atlanta.

Akalın, Gülsüm ve Dilek, Serkan (2012), "Belirsizlik Altında Tüketicilerin Kararları", **Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, 3(6), 33-48.

Akan, Seriyeye (2016), "Polanyi'nin Modern İktisatın İnsan Anlayışına Eleştirileri.", **İnsan & Toplum Dergisi**, 5(10), 93-112.

Akdere, Çınla ve Büyükbağcı, Mürüvvet (2015), "Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı", **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları, 105-138

Akerlof George ve Shiller, Robert.2010.**Hayvansal Güdüler**,(Çev.Levent Konyar, Neşenur Domaniç), İstanbul:Scala Yayıncılık.

Akerlof, George A. (2002). "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior". **The American Economic Review**, 92(3), 411-433.

Akın, Zafer ve Urhan Barış Ü. (2015), "Davranışsal Oyun Teorisi" **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları,257-317

Akin, Zafer ve Urhan, Barış (2009), "İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mi Baslıyor? <https://core.ac.uk/download/pdf/6242358.pdf> (09.06.2017)

Aksoy, Tolga ve Şahin, Işıl (2015). "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar", **İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 1-28.

Alper, Değer ve Ertan, Yasemin (2006), "Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 37, 174-184

Andersen, Steffen ve diğerleri (2011) "Stakes Matter in Ultimatum Games", **The American Economic Review**, 101(7), 3427-3439.

Angı, Gülşah Gizem (2015),**Bireysel Hisse Senedi Yatırımcılarının Bilişsel Önyargıları Üzerine Bir Araştırma**,.Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Angner, Erik., ve Loewenstein, G. (2007). "Behavioral economics"Handbook Of The Philosophy of Science: Philosophy of Economic, 641-690

Aras, Güler (2002) "Sermaye Piyasalarında Asimetrik Bilginin Rolü" **1.Ulusal Bilgi Ekonomi Ve Yönetim Kongresi**, İzmit,193-206

Arkes, Hal R. (1991), "Costs and Benefits of Judgment Errors: Implications for Debiasing", **Psychological Bulletin**, 110, 486-498.

Arkes, Hal. R. ve Blumer, Catherine. (1985), "The Psychology of Sunk Cost" , **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 35(1), 124-140.

Aronson, Elliot ve diğerleri Gündüz, O. (2012), **Sosyal Psikoloji**, (çev. Okhan Gündüz), İstanbul: Kaknüs Yayınları.

Arrow, Kenneth. J. (1951), "Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-Taking Situations", **Econometrica: Journal of the Econometric Society**,19(4), 404-437.

Ayton, Peter ve Fischer, Ilan (2004), "The Hot Hand Fallacy and The Gambler's Fallacy: Two Faces of Subjective Randomness?", **Memory & Cognition**, 32(8), 1369-1378.

Bailey, Phoebe ve diğerleri (2013). "Age-Related Differences in Social Economic Decision Making: The Ultimatum Game." **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, 68(3), 356-363.

Baloğlu, Filiz (2000), "Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji" **Sosyoloji Konferansları Dergisi**,26 , 199-215.

Barak, Osman (2008), **Davranışsal Finans: Teori Ve Uygulama**, 1. Baskı, Ankara:Gazi Kitabevi.

Barber, Bradd M. ve Odean, Terrance (2002), "Online Investors: Do the Slow Die First?" **Review of Financial Studies**, 15(2), 455-488.

Baron, Robert A. (2000), "Counterfactual Thinking and Venture Formation: The Potential Effects of Thinking About "What Might Have Been" ", **Journal Of Business Venturing**, 15(1), 79-91.

Barros Gustavo. (2010). “Herbert A. Simon and The Concept of Rationality: Boundaries and Procedures” **Brazilian Journal of Political Economy**, 30 (3), 445-472.

Basılın, Müslüm (2013). “İktisat ve Deneysel Yöntem: Deneyle, Tartışmalar ve Gelecek.”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, (48), 61-89.

Battalio, Raymond C. ve diğeri (1990), “Testing Between Alternative Models of Choice Under Uncertainty: Some Initial Results”, **Journal of Risk and Uncertainty**, 3, 25-50.

Bayar, Yılmaz (2011), “Yatırımcı davranışlarının davranışçı yaklaşım çerçevesinde değerlendirilmesi”, **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, 6(2), 133-160.

Bayındır, Mehmet, (2002), “Homo Economicusa Sahip Çıkmak”, **Mevzuat Dergisi**, 53(5),1-10.

Beaudreau, Bernard C. (2012), “A Humanistic Theory of Economic Behavior.”, **The Journal of Socio-Economics**, 41(2), 222-234.

Benartzi, Sholomo (2001) “Excessive Extrapolation and the Allocation of 401 (K) Accounts to Company Stock”, **The Journal of Finance**, 56(5), 1747-1764.

Blaug, Mark (2009), **İktisatta Yöntem veya İktisatçılar Nasıl Açıklıyor**. (çev. Levent Konyar), Ankara: Eflatun Yayınevi.

Bloomfield, Amber N. (2006), “Group Size and The Framing Effect”, **Memory & Cognition**, 34(4), 929-937.

Bodur, Yusuf. A. (2016) “**Yatırımcı davranışlarını etkileyen faktörlerin aşırı güven açısından değerlendirilmesi.**” Yüksek Lisans Projesi, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bostancı, Faruk (2003). “Davranışçı Finans”, **Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlilik Etüdü**, Ankara.

Boyle, Glenn. W. ve Guthrie, Graeme A. (2003), “Investment, Uncertainty, and Liquidity”, **The Journal of Finance**, 58(5), 2143-2166.

Brown, Philip ve diğeri (2002), “The Reach of the Disposition Effect: Large Sample Evidence Across Investor Classes”, **Working Paper**, The University of Western Australia.

Buğra, Ayşe (1999), **İktisatçılar ve İnsanlar**, İletişim Yayınları, İstanbul.

Burks, Stephen. V. ve diğeri (2010) “Overconfidence is a social signaling bias.”, **Discussion Paper**, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/36939/1/622415298.pdf>

Camerer, Colin F. ve Loewenstein, George (2003), “Behavioral Economics: Past, Present, Future” ,**Advances in Behavioral Economics**, Princeton University Press, 5-51.

Cameron, Lisa A. (1999) “Raising the Stakes in The Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia”, **Economic Inquiry**, 37(1), 47-59.

Can, Handan (2010). “Bilişsel Devrim ve Bilişsel Sinirbilimler: Uzun Bir Geçmişin Kısa Hikâyesi”. Yeni Symposium Journal, 48(4), 282-288

Can, Yeşim (2012). “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, 4(2), 91-98

Cangöz, Banu. (2005), “Geçmişten Günümüze Belleği Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlara Kısa Bir Bakış.” ,**Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, 22(1), 51-62

Carlsson, F. ve diğeri (2013), “Easy Come, Easy Go”, **Experimental Economics**,16, 190-207.

Cartwright, Edward (2014). **Behavioral Economics** (Vol. 22). Routledge Press.

Charupat, Narat ve Deaves, Richard (2004), “How Behavioral Finance Can Assist Financial Professionals”, **Journal of Personal Finance**, 3(3), 41-52.

Clark, Jeremy (2002), “House Money Effects in Public Good Experiments”, **Experimental Economics**, 223-231.

Coval, Joshua D. ve Moskowitz, Tobias J. (2001), “The Geography of Investment: Informed Trading and Asset Prices”, **Journal of Political Economy**, 109(4), 811-841.

Çakar,Tuna ve Neyse, Levent (2015), “İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri: Nöroiktisat”**İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları,383-404

Çalık,Ümit ve Düzü,Gökhan (2009), “İktisat ve Psikoloji”, **Akademik Bakış Dergisi**,18,1-13

Çalışkan, Zafer (2008), “Sağlık Ekonomisi: Kavramsal Bir Yaklaşım”, **Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 26(2), 29-50.

Daft R. L. (2015) **Örgüt Kuramları ve Tasarımını Anlamak**. Yayınevi, (Çev.Ed. Ömür N. Timurcanday Özmen) ,Ankara:Nobel Akademik Yayıncılık.

Dalgıç,Mustafa Eren(2006),**Sınırlı Rasyonellik, Yapay Zeka Uygulamaları ve Deneysel Çalışmalar: Bir Pekiştirmeli Öğrenme Simulasyonu**, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Davut, Lale (1997), “Tüketici Davranışları ve Rasyonellik”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi (Prof. Dr Cemal Mihçioğlu'na Armağan)**, 52, 1-4.

Demir, Alper (2013), **Türkiyede Dini Azınlıkların İktisadi Güven Olgusu**, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Demirel, Selim Koray ve Artan,Seyfettin (2016) “Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar” **Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi** 2(1), 1-28.

Diamond, Peter ve Vartiainen, Hannu (2007), **Behavioral Economics and Its Applications**. Princeton University Press.

Ding, David K. ve diğerleri (2004), “Prospect Theory, Analyst Forecasts, and Stock Returns” **Journal of Multinational Financial Management**, 14(4), 425-442.

Dittrich, Dennis A. ve diğerleri (2005), “Overconfidence in Investment Decisions: An Experimental Approach”, **The European Journal of Finance**, 11(6), 471-491.

Döm, Serpil (2003), **Yatırımcı Psikolojisi**, 1.Baskı, İstanbul:Değişim Yayınları

Duman Kurt, Sümeyra ve Bayraktaroğlu, Gül (2013) “Öteleme Davranışı Sonucu Oluşan Pişmanlık: Hazcı ve Faydacı Ürün Karşılaştırması”, **Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı**, 18, 19-22.

Duman Kurt, Sümeyra (2011),**Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları İle Açıklanması Ve Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Duman Kurt, Sümeyra ve Tanyeri, Mustafa (2013), “Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Ürün İlgilenim Seviyesine Göre İncelenmesi”, **Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi**, 6(12), 21-46.

Earl, Peter (2012). **Psychological Economics: Developments, Tensions, Prospects**, Vol. 13. Boston:Kluwer Academic Publishers

Ede, Müjdat (2007), **Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama**,Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

Edwards, Ward., Winterfeldt, Detlof., (1986), “On Cognitive Illusions and Their Implications”,

Ekinci, Nazım Kadri (2011), **Modern Mikro İktisat**, Ankara:Efifil Yayınevi

Emektar,Burcu.(2007), “**Pay Senedi Piyasasında Bireysel Yatırımcı Davranışlarını Belirleyen Güdüler ve İMKB’de Bir Uygulama**”, Yüksek Lisans Tezi. Kocaeli, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Engle-Warnick, Jim ve Laszlo, Sonia (2008). “Experimental Economics: A Revolution in Understanding Behaviour.”,**CIRANO-Scientific Publications**, Code: 2008RB-01.

Eren, Ercan (2009), “ “Yeni” İktisatta Ortak Noktalar”, İktisatta Yeni Yaklaşımlar Çalıştayı.

Ersoy, Arif (2008). **İktisadi Düşünceler Tarihi**. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Etzioni, Amitai (2011). “Behavioural Economics: Next Steps”, **Journal of Consumer Policy**, 34(3), 277-287.

Fırat, Emine ve Kurtoğlu, Ramazan (2015), “Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği Davranışsal Ekonomi”, **Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 7(1), 87-101.

Fırat, Emine ve Kurtoğlu, Ramazan (2015). “Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği Davranışsal Ekonomi”, **Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 7(1), 87-101.

Fischhoff, Baruch (1975), “Hindsight Does Not Equal Foresight: The Effect of Extreme Knowledge on Judgement Under Uncertainty”, **Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance**, 1, 349-358.

Gächter, Simon ve diğerleri (2007), “Individual-level loss aversion in riskless and risky choices”, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/49656/1/640944027.pdf>, (11.06.17).

Gazel, Sümeyra (2013), **Finansal Piyasalarda Psikolojik Eşik: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda Bir Uygulama**, Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Giné, Xavier ve diğerleri (2010), “Put Your Money Where Your Butt is: A Commitment Contract for Smoking Cessation”, **American Economic Journal: Applied Economics**, 2(4), 213-235.

Goldenberg, Hersh. (2004), **Beyond Greed and Fear: Hersh Shefrin**, Oxford University Press, New York.

Gong, Jingjing ve diğerleri (2013), “The Framing Effect in Medical Decision-Making: A Review of the Literature”, **Psychology, Health & Medicine**, 18(6), 645-653.

Gökdemir, Özge ve Öztürk, Murat (2015), “Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk”, **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları, 177-200

Griffin, Dale ve Kahneman, Daniel (2003). “Judgmental Heuristics: Human Strengths or Human

Weaknesses?”,<http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=2003-04757-012>

Grinblatt, Mark ve Han, Bing (2005), “Prospect Theory, Mental Accounting and Momentum”, **Journal of Financial Economics**, 78(2), 311-339.

Günak, Nadir (2007), **İleri Teknik Analiz Uygulamaları**, 2. Baskı, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Güngör, Kamil (2014), “İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler”,
<http://kisi.deu.edu.tr/asuman.altay/%C4%B0KT%C4%B0SADIN%20TAR%C4%BH%C4%B0NE%20KISA%20B%C4%B0R%20BAKI%C5%9E%20VE%20MERKANT%C4%B0L%C4%B0ZMDEN%20G%C3%9CN%C3%9CM%C3%9CZE%20%C4%B0KT%C4%B0SAD%C4%B0%20D%C3%9C%C5%9E%C3%9CNCELER.pdf>

Gürünlü, Meltem (2011), “Finansal Piyasaların Etkinliği Teorisinden Davranışsal Finansa: Finans Teorisinin Evrimi”, **Maliye Finans Yazıları**, 1(92), 31-50

Hanson, Jon D. ve Kysar, Douglas A. (1999). “Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation.”, **Harvard Law Review**, 112(7), 1420-1572.

Harford, Tim (2010). **The Undercover Economist.**, London: Hachette Digital Press.

Hatipoğlu, Yıldız Zeliha (2012), "Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak.",[https://www.researchgate.net/publication/289999508_full_article_of_the_conferencedavranissal_iktisatbilissel_psikoloji_ile_krizi_anlamakbehavioral_economicsunderstanding_the_crisis_with_cognitive_w_psychology,\(20.02.2017\)](https://www.researchgate.net/publication/289999508_full_article_of_the_conferencedavranissal_iktisatbilissel_psikoloji_ile_krizi_anlamakbehavioral_economicsunderstanding_the_crisis_with_cognitive_w_psychology,(20.02.2017)).

Heath, Chip, and Tversky, Amos (1991), “Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice Under Uncertainty”, **Journal of Risk and Uncertainty**, 4(1) 5-28.

Henrich, Joseph ve diğerleri (2005), “ “Economic Man” in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies” , **Behavioral And Brain Sciences**, 28(6), 795-815.

Heukelom, Floris (2014). **Behavioral economics: A History**, New York: Cambridge University Press.

Hoffmann, Robert, ve Tee, Jin Yee (2006), “Adolescent–Adult Interactions And Culture in the Ultimatum Game”. **Journal of Economic Psychology**, 27(1), 98-116.

Hosseini, Hamid (2003) “ The Arrival of Behavioral Economics: from Michigan, or The Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?” **The Journal of Socio-Economics**, 32(4), 391-409.

Hsu Emma Y. (2005), **House Money and Investment Risk Taking**, Doktora Tezi, National Chengchi University.

Huber, Joel ve diğerleri (1982), “Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis.”, **Journal Of Consumer Research**, 9(1), 90-98.

Johnson, Eric. J., ve Goldstein, Daniel (2003), “Do defaults save lives?”, **Science**, 302(5649), 1338-1339.

Jones, Steven ve diğerleri (1998), “Choices and Opportunities: Another Effect of Framing on Decisions”, **Journal of Behavioral Decision Making**, 2, 211-226.

Kabaş,Tolga (2013), “İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi”, **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 22(1),13-24

Kahneman, Daniel (2003), “A Psychological Perspective On Economics” **The American Economic Review**, 93(2), 162-168.

Kahneman, Daniel (2003), “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics,” **American Economic Review** 93, 1449–1475

Kahneman, Daniel ve Riepe, Mark W. (1998), “Aspects of Investor Psychology”, **The Journal of Portfolio Management**, 24(4), 52-65.

Kahneman, Daniel ve Tversky, Amos (1979), “Prospect theory: An analysis of decision under risk.” **Econometrica: Journal of the Econometric Society**, 263-291.

Kallbekken, Steffen ve Sælen, Hakon (2013), “ ‘Nudging’hotel Guests to Reduce Food Waste as A Win–Win Environmental Measure”, **Economics Letters**, 119(3), 325-327.

Kara, Hüseyin (2005). “**Davranışsal Finans ve İMKB Hisse Senedi Getirileri**”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Karakaş, Sirel,ve Bekçi, Belma (2003), “Zihin/davranış ile beden/organizma ilişkilerini ele alan bilim dallarının doğuşu ve gelişimi.” **NeuroQuantology**, 2, 35-55.

Kaynaş, Meltem (2012),**Tüketicilerin Mantıksal Olmayan Davranışlarının Ekonomik Sonuçları**,Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi,İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kazgan, Gülten (1993),**İktisadî Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**,İstanbul:Remzi Kitabevi

Kazgan,Gülten (2010). “**İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**”, İstanbul:Remzi Kitabevi.

Keasey, Kevin ve Moon Philip (1996), “Gambling with the House Money in Capital Expenditure Decisions: An Experimental Analysis”, **Economics Letters** 50, 105-110.

Kent, Oya (2011) “Ana Akıma Bir Alternatif: Nöroiktisat”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 19, 157-176.

Kesken, Jülide (2010) “Kurumsal İmaj ve Ekonomik Performans İstanbul Menkul Kıymetler Borsası İçin Bir Analiz”
<http://content.csbs.utah.edu/~ehrbbar/erc2002/pdf/P297.pdf> (Erişim Tarihi: 11.06.17)

Kim, Beomsoo ve diğerleri (2002), “Virtual Field Experiments for A Digital Economy: A New Research Methodology for Exploring An Information Economy”, **Decision Support Systems**, 32(3), 215-231.

Klayman, Joshua ve diğerleri(1999), “Overconfidence: It Depends on How, What and Whom You Ask”, **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 79(3), 216-247.

Koçaslan, Gelengül (2011) **Risk Altında Karar Almada Neo Klasik ve Alternatif Yaklaşımlar: Kayıplar Alanında Risk Tavırlarına İlişkin Davranışsal Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora tezi

Koehler, Jonathan J. (1993). "The base rate fallacy myth", **Psychology**, 4(10).

Krishnamurti, Chandrashekhar (2009), "Behavioral Finance and Investment Strategy", S.R. Vishwanath ve C. Krishnamurti (ed.), **Investment Management: A Modern Guide to Security Analysis and Stock Selection**, içinde(627-634), Springer-Verlag Berlin Heidelberg..

Kurtulmuş, Numan (1989), "İki Farklı İnsan Modelinin Analizi: Ekonomik İnsan-Davranışçı İnsan." **İktisat Fakültesi Mecmuası**, 47(1-4),167-187 .

Kutlu, Sinem (2010), "İktisatta Yöntem: Glenn Fox'un Penceresinden İktisada Metodolojik Bir Yaklaşım" **Sosyal Bilimler Dergisi**, 4, 93-101.

Küçükşille, Emine (2004), **Optimal Portföy Oluşturmaya Davranışsal Bir Yaklaşım**, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kühberger, Anton (1998), "The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-Analysis" **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 75(1), 23-55.

Langer, Ellen J. (1975), "The Illusion of Control", **Journal of Personality and Social Psychology**,32(2),311-328

Langer, Ellen J. ve Roth, Jane (1975), "Heads I Win, Tails It's Chance", **Journal of Personality and Social Psychology**, 32(6), 951-955.

Laughunn, Dan J. ve Payne, John W. (1984), "The Impact of Sunk Outcomes on Risky Choice Behavior", **INFOR (Canadian Journal of Operational Research and Information Processing)**, 22, 151-181.

Locke, Peter R. and Steven C. Mann, 2005, House Money and Overconfidence on the Trading Floor, AFA 2002 Atlanta Meeting, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=295108

Loewenstein, George ve Prelec, Drazen (1992). "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation." **Quarterly Journal of Economics**,107(2), 573–97.

Marion, R. (1995). "The girl who mewed", **Discover**, 16, 3840.

Massa, Massimo and Simonov, Andrei (2003), "Behavioral Biases and Portfolio Choice", **Working Paper (EFA 2003 Annual Conference Paper No. 717)**, Stockholm School of Economics.

Miller, Dale T. ve Ross, Michael (1975), "Self-Serving Biases in the Attribution of Causality: Fact or Fiction.", **Psychological bulletin**, 82(2), 213-225.

Murnighan, J. Keith., ve Saxon, Michael Scott (1998), "Ultimatum Bargaining by Children and Adults." , **Journal of Economic Psychology**, 19(4), 415-445.

Neale, Margaret A. ve Bazerman, Max. H. (1985), "The Effects of Framing and Negotiator Overconfidence on Bargaining Behaviors and Outcomes", **Academy of Management Journal**, 28(1), 34-49.

Neyse, Levent (2011), **Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Nofsinger John R. (2001) *Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing...And What To Do About It*, Prentice Hall Press.

Nokay, Pınar (2011), "**Tüketimin Zamanlar Arası Tercihinde Ölüm Kaygısının Etkisi**", Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Obergruber, Peter ve Hrubcova, Gabriela (2016), "Experiments in Economics.", **Procedia Economics and Finance**, 39, 482-492.

Oosterbeek, Hessel ve diğerleri (2004). "Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from A Meta-Analysis" **Experimental Economics**, 7(2), 171-188.

Oppenheimer, Daniel M (2004), "Spontaneous Discounting of Availability in Frequency Judgment Tasks", **Psychological Science**, 15(2), 100-105.

Özalp, Ahmet. "Homo Politicus versus Homo Economicus: Yurttaş/Birey İkiliğini Aşmak " **Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi**, 3(2),23-35.

Özcan, Kerim (2011), “Kurumsal Söylemin Rasyonel Temelleri: Yeni Kurumsal Kuram Bağlamında Rasyonalite Tartışması” **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** 1(13),297-326

Özen, Aysun (2004), “Yürekten Bağlılık: Nereye Kadar?”, **Pivolka Uygulamalı Psikoloji Dergisi**, 14, 15- 17.

Özsoy, İsmail (2009), "İktisadî Adamdan Toplum Adamına." **Bilig/Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi**, 48, 177-206.

Pakyürek, Gün. (2013), “Bilişsel Bilimlerde Disiplinler arası Yaklaşımın Tarihsel ve Felsefi Kökenleri”, **Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, 30(2),161-172

Parasız, İlker ve Özer, Mustafa (2005), **Bugünkü İktisadın Temelleri**,1.baskı, İstanbul:Alfa Akademi Yayınları.

Pohl, Rüdiger F. ve diğerleri (2002). “Hindsight Bias Around the World”, **Experimental Psychology**, 49(4), 270.

Pompian, Michael M. (2006). **Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases** , John Wiley & Sons.

Powell, Kendall (2003), “ Economy of the Mind”, **PLoS Biology**, 1(3), 312-315.

Rabin, Matthew (1998), “Psychology and Economics”, **Journal of Economic Literature**, 36(1), 11-46.

Ritter, Joy R. (2003) “Behavioral Finance”, **Pacific-Basin Finance Journal**, 11(4), 429-437.

Robbins, Stephen P. ve Judge, Timothy A. (2012). **Örgütsel Davranış**, (Çev:Prof. Dr İnci Erdem), Ankara:Nobel Yayıncılık.

Ruben, Ester ve Dumludağ, Devrim (2015), “İktisat Ve Psikoloji”, **İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları,31-50

Russo, J. Edward, ve Schoemaker, Paul J. (1992), “Managing Overconfidence”, **Sloan Management Review**, 33(2), 7-17

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

Saral, Ali Seyhun (2015),”Laboratuvar Deneyleri:Metodolojik Bir Giriş”,**İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar**, 1.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları,319-338

Savaş, Fuat Vural (1998) **İktisatın Tarihi**. 2. Baskı ,İstanbul: Avcıol Basım.

Schilirò, Daniele (2012), “Bounded Rationality and Perfect Rationality: Psychology into Economics” **Theoretical and Practical Research in Economic Fields (TPREF)**, 2 (6), 99-108.

Schneider, Stefan ve diğerleri (2010). “Homo economicus–or more like Homer Simpson?” Deutsche Bank Research.

Schoenmaker, Dirk., ve Bosch, Thijs (2008), “Is The Home Bias in Equities and Bonds Declining in Europe?”,**Investment Management and Financial Innovations**,5(4), 90-102.

Selçuk, Gökalp N. (2012),“Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Harcamalarının Analizi ve Erzurum Ekonomisine Katkısı”, **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 16(3), 317-330

Sent, Esther-Mirjam (2004). “Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics”. **History of Political Economy**, 36(4), 735-760.

SEZER, Durmuş (2013), **Yatırımcı Davranışlarının Etkinliği ve Psikolojik Yanılsamalar**, Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sezer, Durmuş, ve Demir, Sezgin. (2015). “Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar ile İlişkisi”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**,69-88.

Shalev, Jonathan (2000), “Loss Aversion Equilibrium” **International Journal of Game Theory**, 29(2), 269-287.

Shefrin, Herbert (2002). **Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and The Psychology Of Investing**. Oxford University Press on Demand.

Shiller, Robert J. (1999), "Human behavior and the efficiency of the financial system", **Handbook of Macroeconomics**, 1, 1305-1340

Simon Herbert A. (1991) "Bounded rationality and organizational learning", **Organization Science**, 2 (1), 125–134.

Simon Herbert A., (1957), **Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting**, New York: John Wiley and Sons.

Simon Herbert. A.,(1979) "Rational Decision Making in Business Organizations [Nobel Memorial Lecture]" **American Economic Review**, 69 (4), 493-513.

Simon Herbert.A. (1959), "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science", **American Economic Review**, 49 (3), 253-283.

Simon, Herbert. A. (1956), "Rational Choice and the Structure of the Environment" **Psychological Review**, 63 (2), 129 – 138

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

Simon, Herbert Alexander (1956) "Rational Choice and the Structure of the Environment", **Psychological Review**, 63(2), 129-138

Simon, Herbert Alexander (1982), **Models of Bounded Rationality: Vol.2**, MIT Press.

Slonim, Robert ve Roth, Alvin E (1998). " Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in The Slovak Republic" , **Econometrica**, 66(3) , 569-596.

Slovic, Paul ve Lichtenstein, Sarah (1971). "Comparison of Bayesian and Regression Approaches to the Study of Information Processing in Judgment", **Organizational Behavior and Human Performance**, 6(6), 649-744.

Smelser, Neil J. ve Swedberg, Richard (2013).**İktisat Sosyolojisi**, (çev. Esmâ Gültivin Güromay), 1. Baskı, Bursa: Sentez Yayıncılık

Soydal, Haldun ve diğerleri (2010), "Nöro Ekonomi Kavramı'nın İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği." **Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi** 19 (2010): 214-240.

Statman, Meir. (2005). "Martha Stewart's Lessons in Behavioral Finance", **Journal of Investment Consulting**, 7(2), 52-60

Strack, Fritz., ve Mussweiler, Thomas (1997), "Explaining the Enigmatic Anchoring Effect: Mechanisms of Selective Accessibility.", **Journal of Personality and Social Psychology**, 73(3), 437.

Şener, Uğur (2015), "Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistematik İhlalleri", **İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi** 27, 37-68

Şeniğne, Billur (2011), **Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı: "Nöroiktisat"** ,Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şenkesen, Evrim.(2009), "**Davranışsal Finans Ve Yatırımcı Duyarlılığının Tahvil Verimi Üzerindeki Etkisi: İMKB Tahvil ve Bono Piyasasında Bir Uygulama**", Yüksek Lisans Tezi,İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Şentürk, Fatih ve Fındık, Hakkı (2014). "Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış.",**Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi**,11(42), 127-139

Tekin, Bilgehan (2016), "Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans – Davranışsal Finans Ayrımı", **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies.**, 2(4), 75-107

Thaler Richard H. & Sunstein Cass R. (2008), **Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness**, London & New Haven:Yale University Press.

Thaler, Richard H.,(1981). "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency." **Economics Letters**, 8(3), 201–207.

Thaler, Richard (1980). "Toward A Positive Theory of Consumer Choice " **Journal of Economic Behavior & Organization**, 1(1), 39-60.

Thaler, Richard H. (1985), "Mental Accounting and Consumer Choice", **Marketing Science**, Vol.:4, 199-214.

Thaler, Richard H. (1999), “Mental Accounting Matters”, **Journal of Behavioral Decision Making**, 12(3), 183.

Thaler, Richard H. (2000). “From Homo Economicus To Homo Sapiens” **The Journal of Economic Perspectives**, 14(1), 133-141.

Thaler, Richard H. ve Johnson, Eric J. (1990), “Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice”, **Management Science**, 36(6), 643-660.

Thaler, Richard. H., ve Benartzi, Sholomo (2004), “Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, **Journal of Political Economy**, 112(S1), S164-S187.

Tilki Bostancı, Hatice (2013)**Firma Düzeyinde Riske Karşı Duyarlılığın Bekleni Teorisi İle Açıklanması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Toıgonbaeva, Davletkan, ve Eser, Rüya (2011), “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat.”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**,6(1),287-321

Tomak, Serpil (2009), “Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 10(2), 145-166

Tomak, Serpil (2011), “Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık”, **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, 6(1), 72-95.

Tor, Avishalom (2008), “The Methodology of The Behavioral Analysis of Law”,**Haifa Law Review** ,4 , 237-327

Türkmen, Nermin Ceren ve diğerleri (2012) “ Çerçeve Etkisi Uygulama Örneği: Rasyonel Bireye Eleştirel Bir Bakış”,**Okan Üniversitesi Finansal Riskleri Araştırma Ve Uygulama Merkezi**, Tartışma Notları

Tversky, Amos ve Kahneman, Daniel (1971), “Belief in The Law of Small Numbers”, **Psychological Bulletin**, 76(2), 105.

Tversky, Amos ve Shafir, Eldar (1992), "The Disjunction Effect in Choice Under Uncertainty", **Psychological Science**, 3(5), 305-309.

Tversky, Amos, ve Kahneman Daniel, (1974) "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases." **Science**,185,1124-1131

Tversky, Amos, ve Kahneman Daniel (1974), "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases." , **Utility, Probability, and Human Decision Making**,(11), 141-162.

Tversky, Amos., ve Kahneman, Daniel. (1985). "The framing of decisions and the psychology of choice". **In Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis**, 107-129

Ünnü, Nazlı Ayşe (2014). "Rasyonel" Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz, **Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, 12(24), 91-116.

Wakker, Peter. P. (2010), **Prospect Theory: For Risk and Ambiguity**. Cambridge University Press.

Weber, Elke U. ve diğerleri (1993), "Determinants of Diagnostic Hypothesis Generation: Effects of Information, Base Rates, and Experience", **Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition**, 19(5), 1151.

Wilkinson, Nick ve Klaes, Matthias (2012). **An Introduction to Behavioral Economics**. Palgrave Macmillan

Yalçın, Yalçın (2012), **Davranışsal İktisat Yaklaşımıyla Rekabetçi Piyasa Analizi**, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri Serisi No:133, Rekabet Kurumu, Ankara.

Yalçınkaya Timuçin (2006)"İktisat Biliminin Güvenilirlik Sarsıntısı Bağlamında İnsanlar, İktisatçılar ve İktidarlar"**Karaburun Bilim Kongresi: Bilim ve İktidar - Bildiriler Kitabı**, Karaburun-İzmir,264-286.

Yavuz, Suat ve Tokucu Erkan (2006), "Post Keynesyen İktisat ve Belirsizlik", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, 21(1), 147-162.

Yılmaz, Burcu (2015), **Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi**, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, Feridun (2009). **Rasyonalite İktisat Özelinde Bir Tartışma**.İstanbul: Paradigma Yayınları.

Yılmaz, Feridun. (2012). “İktisat, Kurumsal İktisat Ve İktisat Sosyolojisi”, **Sosyoloji Konferansları**, 45(1), 1-17.

Yücel, Fatih., & Tezekici, Selman. (2007). “İktisat Disiplini ve Ahlâk Felsefesinin Etkileşimi: Birliktelik ve Karşıtlık.”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi**, 10(1-2), 73-96.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler	
Adı Soyadı	Muhammed İkbal TEPELER
Doğum Yeri ve Tarihi	Erzurum/ 1988
Eğitim Durumu	
Lisans Eğitimi	Ege Üniversitesi
Yabancı Diller	İngilizce
İş Tecrübesi	
Çalıştığı Kurumlar	
İletişim	
E-Posta Adresi	muhammed.tepeler@gmail.com
Tarih	05.07.2017